

Взгляды, выраженные в данном документе, являются мнением автора и не обязательно отражают взгляды или политики Азиатского банка развития (АБР) или его Совета Директоров, или представляемых ими Правительств. АБР не гарантирует точность данных в данном документе и не берет на себя никакой ответственности за последствия их использования. Используемая терминология не обязательно может совпадать с официальными терминами АБР.

Настоящий документ был переведен с английского языка с целью охвата более широкой аудитории. Однако, английский является официальным языком Азиатского банка развития, и оригинал настоящего документа на английском языке является единственно подлинным (то есть официальным и юридически правомочным) текстом. При цитировании текста необходимо давать ссылку на оригинал данного документа на английском языке. Азиатский банк развития не гарантирует точности перевода и не несет ответственности за любые отклонения от оригинала.

Исследование механизмов и потенциала торговли сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии

Института экономических стратегий:

Айтолкын Курманова

Мария Дисенова

Бахтияр Бакас Уулу

Бахыт Кайракбай

Жаннур Ашигали

Наубет Бисенов

Алматы, Казахстан

Июнь 2008

Содержание

Введение	4
A. Структура торговли сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии	7
A.1. Значение сельского хозяйства в экономиках Центральной Азии	7
A.2. Товарная структура	8
A.3. Торговля сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии	9
B. Основные препятствия в торговле	15
B.1. Торговая политика	15
B.2. Пограничные и транзитные барьеры	17
B.3. Разброс цен	21
C. Механизмы торговли сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии	32
C.1. Развитие финансовых систем	32
C.2. Маркетинговые информационные системы в сельском хозяйстве	34
D. Биржа сельскохозяйственной продукции	35
D.1. Преимущества биржи сельскохозяйственной продукции	35
D.2. Исследование возможности создания биржи сельскохозяйственной продукции в Центральной Азии	35
D.3. Региональная биржа сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане	37
E. Заключение и рекомендации	41
F. Источники	44
Приложения	46

ВАЛЮТА И ЭКВИВАЛЕНТНЫЕ ЕДИНИЦЫ

Валютная единица = доллар США

1 доллар США = 126.09 тенге (средний курс 2006 г.)

1 доллар США = 1219.8 сум (средний курс 2006 г.)

1 доллар США = 40.16 сом (средний курс 2006 г.)

1 доллар США = 3.3 сомони (средний курс 2006 г.)

СОКРАЩЕНИЯ

АБР	Азиатский банк развития
СНЗСХ	Система накопления знаний о сельском хозяйстве
СВОТ	Чикагская торговая палата (Chicago Board of Trade)
СНГ	Содружество Независимых Государств
ИПЦ	Индекс потребительских цен
ЕЭС	Евразийское экономическое сообщество
ЕС	Европейский союз
ЕвразЭС	Евразийское экономическое сообщество
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
БСССР	Бывший СССР
ВВП	Валовой внутренний продукт
ИКТ	Информационно-коммуникационные технологии
МВФ	Международный валютный фонд
КЗТ	Казахстанский тенге
РИС	Рыночная информационная система
SWOT	Сильные и слабые стороны, возможности и угрозы (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)
ПРООН	Программа развития Организации Объединённых Наций
USD	Доллар США
НДС	Налог на добавленную стоимость
ВТО	Всемирная торговая организация

Введение

1. Для стран Центральной Азии, щедро наделённых природными ресурсами, торговля сельскохозяйственной продукцией представляет собой традиционную экономическую деятельность, влияющую на повседневную жизнь населения (в среднем 63% населения Центральной Азии проживает в сельской местности, 40% за чертой бедности), с точки зрения как спроса, так и предложения.
2. Несмотря на то, что четыре из стран Центральной Азии (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан) являются членами Евразийского экономического сообщества и пользуются благоприятными (и даже низкими) тарифами в пределах союза, барьеры в торговле все же существуют в форме нелегальных таможенных пошлин и транзитных сборов дорожной полиции.
3. Вследствие географических ограничений и отсутствия транспортных магистралей с высокой пропускной способностью, большая часть приграничной торговли сельскохозяйственной продукцией происходит в челночной форме и не отражается в официальной статистике. Это указывает на неэффективность официальных механизмов торговли сельскохозяйственной продукцией, что с самого начала привело к росту контрабанды сельскохозяйственной продукции. Более того, нелегальный характер этого бизнеса привел к возникновению большого количества посредников по обе стороны границы, что в итоге привело к значительной разнице в ценах и возможности арбитражных операций, что вызвало чрезмерный рост цены реализации.
4. Подобные препятствия значительно усложняют рыночную интеграцию. Грейф с соавторами (2005) обнаружили неожиданные свидетельства того, что в целом предполагаемый приграничный эффект в центральноазиатской межрегиональной торговле преувеличен. Более того, торговые барьеры, не связанные с границами (например, разброс цен в пределах Казахстана) оказались значительными препятствиями в торговле.
5. Несмотря на то, что устранение различных цепочек посредников представляет собой риск для доходов вовлеченного в эту деятельность населения, стабилизация доходов могла бы быть более благоприятной для торговцев. Тем не менее, это требует дальнейшего изучения, как и влияние цен на сельскохозяйственную продукцию в регионе, поскольку неизвестно, может ли повышение цен на продукты питания улучшить положение производителей сельскохозяйственной продукции и возместить расходы, понесенные потребителями. Международный исследовательский институт по разработке продовольственной политики (МИИПП) рекомендует подход к либерализации рынков, улучшающий благосостояние населения, предусматривающий денежные пособия или иные финансовые планы, компенсирующие бедным рост цен и утраченные льготы.
6. Нестабильность цен на сельскохозяйственную продукцию вызвана нестабильными торговыми потоками между Узбекистаном и Казахстаном, в частности, отсутствием четких и организованных механизмов и процедур. Этот вопрос имеет особое значение для Казахстана, который борется с высокой инфляцией в сфере продовольственных товаров. Нестабильные поставки сельскохозяйственной продукции рассматривается как одно из основных препятствий развитию индустрии переработки сельхозпродукции в регионе.
7. Различные сложности, такие как отсутствие единых систем лицензирования и стандартизации, разница в налогообложении также представляют собой значительные препятствия региональной торговле и созданию механизмов приемлемого ценообразования.

8. Таким образом, цель настоящего труда состоит в раскрытии потенциальных механизмов улучшения торговли сельхозпродукцией, которые привели бы к созданию более прозрачных цен, развитию рыночных информационных систем и интеграции финансовых механизмов в сельской местности. Создание упорядоченного регионального торгового обмена сельскохозяйственной продукцией между странами Центральной Азии позволит организовать единую площадку для определения спроса и предложения, а также равновесных цен на сельскохозяйственную продукцию с помощью различных торговых инструментов.
9. Несмотря на то, что с начала 1990-х были попытки создания бирж сельскохозяйственных товаров, многие из них прекратили деятельность. Более того, на существующих биржах торговля сельскохозяйственной продукцией происходит нечасто.
10. Учитывая различные уровни либерализации продовольственных рынков в Центральной Азии и сложность организации такого комплексного механизма как товарная биржа, настоящая работа также рассматривает альтернативные рекомендации по разделению этой задачи на компоненты, которые должны выполняться поэтапно и независимо друг от друга.
11. Проблема продовольственной безопасности, ставшая первоочередной для стран Центральной Азии, а также продолжающаяся деятельность по улучшению охраны границ в регионе позволяют нам предложить обоснованные и своевременные рекомендации.
12. К сожалению, не существует полного и исчерпывающего исследования торговли сельскохозяйственной продукцией в регионе, рассматривающего ее последнюю динамику, текущие объемы, ее потенциал, особенности приграничной торговли, барьеры в официальной торговле и ее механизмы.
13. Работа Грейф и соавторов (2005) является теоретическим исследованием, которое фокусируется на межрегиональной торговле в целом. В исследовании содержатся несколько утверждений, основанных на методологии и данных центрально-азиатских органов статистики и международных финансовых организаций 1999-2003 гг., которые должны быть подтверждены данными периода 2004-2006.
14. Целью настоящей работы является заполнение этого пробела. На основании этого подхода и последних данных настоящий проект представляет собой исследование рынков сельскохозяйственной продукции стран Центральной Азии, изучающее взаимную торговлю, межрегиональную интеграцию, влияние различных препятствий на развитие торговли, а также оценивающее основные тенденции, возникающие во взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией в странах Центральной Азии.
15. Целью исследования является определение важнейших препятствий (юридических, экономических и иных существенных) в межрегиональной торговле продукцией сельского хозяйства в центральноазиатском регионе, а также потенциала этой торговли. Исследование фокусируется главным образом на Казахстане, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане. Целью коллектива также является изучение возможности создания центрально-азиатской биржи сельскохозяйственных товаров.
16. Анализ вопросов торговли сельскохозяйственной продукцией в Центрально-Азиатском регионе включает в себя несколько компонентов:
 - i. Статистический и ретроспективный анализ используются для выявления существующих тенденций торговли сельскохозяйственной продукцией и определения основного направления торговлей продуктами сельского хозяйства в Центральной Азии, важнейших рынков производства и потребления.

- ii. Для определения основных барьеров в торговле сельскохозяйственной продукцией в регионе, а также основного влияния этих барьеров на объем торговли продуктами сельского хозяйства и цен на нее используется анализ институтов и законодательных органов.
 - iii. Для определения дальнейшего потенциала торговли сельскохозяйственной продукцией между странами Центральной Азии, в первую очередь Казахстаном и Узбекистаном, применяется также гравитационная модель.
17. Отчет имеет следующую структуру. Раздел А посвящен исследованию развития торговли сельскохозяйственной продукцией в регионе, а также оценке потенциала торговли продуктами сельского хозяйства между странами Центральной Азии. В разделе В изучаются основные барьеры в торговле сельскохозяйственной продукцией в ключевых странах Центральной Азии. В разделе С представлены важнейшие механизмы и компоненты содействия торговле, а раздел D содержит анализ возможности организации товарной биржи и потребность в ней. В разделе F перечислены выводы и рекомендации для политиков, частного сектора и международных доноров.

А. Структура торговли сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии

А.1. Значение сельского хозяйства в экономиках Центральной Азии

18. Сельскохозяйственный сектор играет существенную роль в экономиках стран Центральной Азии. Доля сельского хозяйства в ВВП трех стран Центральной Азии, за исключением Казахстана, составляет 20% и более. Кроме того, во всех странах Центральной Азии велика доля сельского населения – в среднем 63%. Уровень бедности особенно высок, доля населения за чертой бедности, экономически зависимого от производительности сельскохозяйственного сектора, варьируется от 19% в Казахстане до 64% в Таджикистане. Сельское хозяйство является источником продуктов питания, рабочих мест и товаров, пользующихся спросом, а также обеспечивает поступление иностранной валюты.
19. В трансформирующихся странах, к которым могут быть причислены страны Центральной Азии, согласно классификации Всемирного Банка, сельскохозяйственное производство имеет большое значение для продовольственной безопасности, так как является источником дохода большинства бедных слоев населения сельских районов. Сельское хозяйство может быть источником роста национальной экономики, предоставлять возможности инвестиций для частного сектора, и являться главной движущей силой агропромышленного комплекса и несельскохозяйственной экономики сельской местности (Всемирный банк, 2007). По оценке Всемирного банка рост ВВП за счет сельского хозяйства как минимум в два раза эффективнее для сокращения бедности, чем рост ВВП за счет иных секторов экономики.
20. В то же время неудовлетворительные структурные реформы в сельскохозяйственном секторе, а также неэффективные государственные расходы привели к снижению доли сельского хозяйства в ВВП почти повсеместно в Центральной Азии. Низкая производительность сельского хозяйства является одной из основных причин высокого уровня оттока населения из сельских районов. В частности, неорганизованная торговля сельскохозяйственной продукцией приводит к упущенным возможностям нового сельского хозяйства.
21. Даже при росте производства и экспорта недостаток перспективных инвестиций, низкая продуктивность и маркетинговая активность ограничивают доступ к рынкам и снижают реализуемость сельскохозяйственной продукции.
22. Снижение доли сельскохозяйственной продукции в ВВП произошло, в том числе, вследствие стремительного роста промышленности, поскольку страны стремились увеличить приток иностранной валюты за счет расширения производства внешнеторговых товаров, а также обеспечить себя промышленными товарами. Снижающиеся доходы и низкое потребление на внутреннем рынке осложнило инновационные процессы, нанося дальнейший ущерб качеству и общей конкурентоспособности сельскохозяйственного производства.
23. Несмотря на то, что рост ВВП Казахстана был вызван развитием нефтегазодобывающей промышленности, его выручка от экспорта зерна и муки, тем не менее, значительна и составляет около 3 млрд. долларов США. В то же время доля сельского хозяйства в ВВП Казахстана падала с уровня 34% в 1990 г. до 8,6% в 2006 г., уступая место промышленности (в основном горнодобывающей) и услугам.
24. Как и в Казахстане, сектор торговли и услуг в Узбекистане значительно расширился, составляя примерно 40% ВВП, в то время как сельское хозяйство и промышленность составили по 20% в 2006 г. Это некоторое снижение по сравнению с уровнем 2000 г., когда сельское хозяйство составляло 30% ВВП, а промышленность – только 14%.

25. Сельское хозяйство является основным сектором экономики Кыргызстана, составляя около 44% ВВП в 2006 г., в то время как торговля и услуги находятся на втором месте, составляя 30%. В отличие от Казахстана и Узбекистана, доля сельского хозяйства в ВВП выросла с 35,5% в 1991 г. до 44% в 2007. Кыргызстан рано провел сельскохозяйственные реформы, с 1992 по 1996 гг. В сельскохозяйственном производстве преобладают небольшие хозяйства.
26. Таджикистан является аграрной страной и классифицируется многими международными организациями как одна из беднейших стран мира. Тем не менее, в Таджикистане доля сельского хозяйства в ВВП снижается. В то время как в 1991 г. сельское хозяйство составляло 36,5% ВВП, в 2006 г. доля сельского хозяйства в ВВП Таджикистана сократилась до 30,8%. Промышленность составила 29,1% в 2006 г., а сфера услуг – 40,1%.
27. Помимо изобилия природных ресурсов, страны региона располагают потенциалом для роста сельскохозяйственного производства и увеличения экспорта, а также организации промышленной переработки сельскохозяйственной продукции. Это особенно применимо к Казахстану и Узбекистану. В то же время, стратегическая цель расширения пищевой промышленности требует стабильных и значительных поставок сельскохозяйственных товаров.
28. Рост доходов и спроса особенно актуален в Казахстане, который также является местом назначения для экспорта сельскохозяйственной продукции из других ключевых государств Центральной Азии.
29. В целом, согласно исследованию Пандья-Лорч (2000) Центральная Азия имеет хорошие перспективы в отношении спроса и предложения продовольствия. В странах Центральной Азии наблюдается повышение как потребления, так и производства сельскохозяйственной продукции.
30. Сельскохозяйственный сектор в Центральной Азии в основном представлен мелкими землевладельцами. Мелкие коммерческие землевладельцы также являются основными торговцами. Таким образом, крестьяне остаются плохо организованными в отношении мер по организации и стимулированию сбыта, неспособных доставить продукцию, соответствующую высоким стандартам, на внешние рынки. Союзы и организации фермеров остаются неэффективными в вопросах предоставления рыночной инфраструктуры, модернизации технических средств фермеров, инструментов управления рисками и коллективных действий.

А.2. Товарная структура

31. Товарная структура сельскохозяйственной продукции является еще одним фактором, ограничивающим развитие торговли в регионе. Помимо богатого зерном Казахстана, другие страны Центральной Азии производят в основном схожие товары (овощи и фрукты). Однако, сектор удовлетворяет потребности региона в целом, производя ежегодно около 29 млн. т. зерна, около 10 млн. т. фруктов и овощей, и более 2,3 млн.т. мяса и мясопродуктов.
32. Растениеводство играет важную роль в сельском хозяйстве Казахстана: оно составляет 56% сельскохозяйственного производства. Зерно является основным сельскохозяйственным продуктом Казахстана. Производство зерна составляет около 50% всего растениеводства в Казахстане. Производство пшеницы составило 16,6 млн. т. в 2007, превысив объем 1990 г., года, предшествующего независимости. Согласно руководящим органам, это позволили Казахстану занять первое место в мире по производству пшеницы на душу населения (учитывая небольшое население относительно размеров территории страны) (Интерфакс, 2007).
33. Казахстан способен легко удовлетворить потребность в пшенице региона, где ежегодное ее потребление находится на уровне более 15 млн. т.

34. Растениеводство в Узбекистане составляет около 54% общего сельскохозяйственного производства, а животноводство – 46%. Основным сельскохозяйственным продуктом Узбекистана является хлопок. Однако, его производство снизилось до 71,2% объема 1990 г. Производство риса также сократилось и составляет только 42,5%, а производство кукурузы 45% уровня 1990 г. Напротив, производство овощей, пшеницы и картофеля значительно возросло с 1990 г. на 50,5%, 1002,7% и 203% соответственно. Производство овощей и фруктов составило почти 5 млн.т. в 2005 г. Большая часть этого объема идет на внутренний рынок, но некоторая доля экспортируется. Производство пшеницы выросло в 11 раз, что является самым значительным ростом в производстве сельскохозяйственной культуры в регионе. Важнейшие продукты животноводства – шерсть и коконы. Узбекистан также известен своим производством каракуля.
35. Узбекистан является чистым экспортёром овощей и фруктов, мяса и мясопродуктов. Несмотря на то, что большая часть произведенных овощей и фруктов потребляется на внутреннем рынке (140 кг на душу населения в год), Узбекистан способен удовлетворить часть спроса на фрукты, овощи и мясо в центральноазиатском регионе.
36. Растениеводство составляет приблизительно 60,9% всего сельскохозяйственного производства в Кыргызстане. Основные сельскохозяйственные товары – хлопок, табак, овощи и фрукты. Производство хлопка выросло на 45% в 2006 г. по сравнению с объемом 1990 г. и составило 117 500 т. Этот рост производительности произошел вследствие того, что этот продукт является основным экспортным сельскохозяйственным товаром Кыргызстана. Производство табака сократилось на 75% с 1990 г. и составило 13 400 т. Это снижение производительности объясняется разрушением цепочек производства табачных изделий, существовавших в Советском Союзе. Производство пшеницы возросло на 74% с 1990 г, а производство сахарной свёклы выросло в 130 раз. Это объясняется изменением структуры потребления населения. Рост производства сахарной свеклы стимулируется подъемом сахарной промышленности, потенциал которой составляет 600 000 т. сахара в год.
37. Несмотря на то, что объем производства продуктов животноводства в Кыргызстане в последние годы возрастал, он не достиг уровня 1990 г. По сравнению с 1990 г. производство мяса сократилось на 28,1%, яиц на 53,9%, шерсти на 72,8%. Это связано с уменьшением поголовья скота и переходом от государственного сельского хозяйства к частному, где скот предназначается для личного потребления.
38. Кыргызстан является чистым экспортёром фруктов и овощей. Минимальное потребление овощей в год, установлено парламентом Кыргызстана на уровне 150 кг, минимальная норма потребления фруктов – около 112 кг в год, однако, мы считаем, что реальный объем потребления намного ниже.
39. Таджикистан также является чистым экспортёром фруктов и овощей. Потребление фруктов и овощей в Таджикистане составляет 78 кг на душу населения в год.

А.3. Торговля сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии

40. В настоящее время межрегиональная торговля сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии значительно отстает от своего потенциального объема, а основной торговый партнёр этих стран, Россия, находится за пределами региона. Это обусловлено многими факторами, такими как схожесть структуры сельскохозяйственной продукции, относительно небольшая потребительская способность населения региона, а также политические факторы. Что касается последнего фактора, можно заметить, что Узбекистан подавляет торговлю в Центральной Азии.
41. Казахстан является крупнейшим поставщиком пшеницы и муки в регионе. Он

намеревается увеличить объем экспорта пшеницы с 4,2 млн. т. в настоящее время (что уже помещает Казахстан в десятку ведущих экспортёров пшеницы) до 12 млн. т. в 2010 г. Одним из крупнейших покупателей Казахского зерна является Россия – в 2006 г. Россия импортировала зерно из Казахстана на сумму 162,2 млн. долларов, что составляет около 28,6% общего казахстанского экспорта этого продукта. Фактически, большинство стран СНГ импортируют казахстанское зерно. Таджикистан и Узбекистан являются крупнейшими покупателями этого товара в Центральной Азии. Среди стран, закупающих казахстанское зерно, Турция, Иран, Йемен, Индия, Египет и европейские страны.

42. Казахстан имеет наиболее развитые отношения в сфере импорта-экспорта сельскохозяйственной продукции с другими центральноазиатскими странами (см. рис. 1). Крупнейший объем торговли имеет место между Казахстаном и Узбекистаном. Помимо экспорта зерна, Казахстан служит также транзитной (реэкспортной) страной для экспорта сельскохозяйственной продукции остальных центральноазиатских стран в Россию – это одна из причин высокого объема экспорта овощей и фруктов из Казахстана в Россию (68,9 млн. долларов в 2006 г.).
43. Основным экспортным сельскохозяйственным продуктом Узбекистана – хлопок. Доля хлопка в экспорте Узбекистана составляет 20,2%. Узбекистан также экспортирует переработанные продукты питания, их доля составляет 8,1% внешней торговли страны. Однако, Узбекистан не экспортирует хлопок в другие центральноазиатские страны, его основным экспортом в эти страны являются овощи и фрукты.
44. Для **Узбекистана**¹ баланс внешней торговли сельскохозяйственной продукцией с Казахстаном является отрицательным. Импорт сельскохозяйственной продукции из Казахстана вырос в 4,5 раза с 2003 по 2007 г. и достиг 931,3 тыс. т., в то время как экспорт за тот же период утроился и достиг 23,3 тыс. т.
45. В 2003 г. импорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания из Казахстана в Узбекистан составлял 27,7 млн. долларов (в основном мука – 86,2%, пшеница – 3,4%), а экспорт – 2,5 млн. долларов (соки – 28,2%, варенье – 22,3% и шоколад – 4,5%). В 2007 г. импорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания вырос до 190,2 млн. долларов (мука – 81%). Экспорт сельскохозяйственной продукции в Казахстан составил 13,0 млн. долларов (соки – 31,4%, жиры – 20,9% и растительное масло – 9,6%).
46. Экспорт сельскохозяйственной продукции из Кыргызстана составил 15% общего экспорта страны в 2007 г. Основные экспортные сельскохозяйственные продукты Кыргызстана – молоко и табак.
47. Для **Кыргызстана**² крупнейшими партнерами в торговле сельскохозяйственной продукцией являются Россия и Казахстан (44,4% и 37,8% общего объема торговли со странами СНГ соответственно). В то время как Казахстан экспортирует пшеницу и сахар в Кыргызстан, Кыргызстан поставляет соседу переработанные продукты сельского хозяйства. Но в целом баланс внешней торговли сельскохозяйственной продукцией является отрицательным для Кыргызстана, поскольку импорт сельскохозяйственной продукции из Казахстана удвоился с 2003 по 2007 г. и составил 342 тыс. т., в то время как экспорт сократился на 50% за этот период до 38,8 тыс. т.
48. В 2003 г. импорт сельскохозяйственной продукции из Казахстана составил 32 млн. долларов (в основном, зерно – 24,3%, сахар – 24,3% и табак 21,3%), а экспорт – 12,6 млн. долларов (молочные продукты – 46,4% и переработанные продукты питания – 22,2%). В 2007 г. импорт сельскохозяйственной продукции вырос до 75 млн. долларов (пшеница – 60,6%, мука – 13,3% и сахар – 12,5%). Экспорт сельскохозяйственной продукции в Казахстан составил 31,1 млн. долларов (молоко – 63,1%).

¹ Источник: Комитет таможенного контроля Казахстана

² Источник: Комитет таможенного контроля Кыргызстана

49. Импорт пшеницы вырос на 175% в натуральном выражении с 2003 по 2007 г. (с 96,4 тыс. т. до 266 тыс. т.). С другой стороны, экспорт молочный продуктов из Кыргызстана вырос с 2003 по 2007 г. только на 25%.
50. Узбекистан является третьим по значению торговым партнёром Кыргызстана в СНГ. Эти торговые отношения считаются наиболее осложнёнными, поскольку Узбекистан пытался ввести односторонний визовый режим с Кыргызстаном, были случаи закрытия и даже минирования границ.
51. Сельскохозяйственный торговый баланс с Узбекистаном также является отрицательными для Кыргызстана. В 2000 г. импорт сельскохозяйственной продукции из Узбекистана составлял 1,8 млн. долларов (в основном пшеница – 82%, хлеб – 14,7%), а экспорт – 0,996 млн. (мука – 71,4% и чай 19,3%). В 2007 г. импорт сельскохозяйственной продукции увеличился до 3,9 млн. долларов (пшеница – 30,0%, растительное масло 43,9%). Экспорт сельскохозяйственной продукции в Узбекистан составил 1,0 млн. долларов (шоколад – 28,2%, солодовый экстракт – 27,5%).
52. Импорт пшеницы в Кыргызстан вырос на 22% в натуральном выражении с 2000 по 2007 г. (с 6 471 т. до 7 920 т.), импорт растительного масла вырос с 4 т. в 2000 г. до 2 581 т. в 2007 г.
53. Поскольку протяженность границы с Таджикистаном небольшая, объем торговли сельскохозяйственной продукцией Кыргызстана с Таджикистаном незначителен. Здесь у Кыргызстана положительный торговый баланс. В 2000-2007 гг. экспорт Кыргызстана в Таджикистан вырос на 30% в натуральном выражении и в основном состоял из переработанных продуктов питания. Импорт сельскохозяйственной продукции из Таджикистана сократился почти на 70% за тот же период. В 2000 г. импорт сельскохозяйственной продукции из Таджикистана составил 61 тыс. долларов (в основном продукты питания), а экспорт – 612 тыс. долларов (мука – 42,2%, сахар – 19,5% и чай – 19,6%). В 2007 г. импорт сельскохозяйственной продукции составил только 1 тыс. долларов, в то время как экспорт сельскохозяйственной продукции в Таджикистан составил 4,0 млн. долларов (шоколад – 54,8%, хлеб – 16,5%, молоко – 6,5%).
54. Основными экспортными продуктами сельского хозяйства Таджикистана являются фрукты и овощи, хлопок, табак. Его важнейшим экспортным партнёром в Центральной Азии также является Казахстан.
55. Для **Таджикистана**³ также Россия, Казахстан и Узбекистан являются крупнейшими торговыми партнёрами в СНГ в сельскохозяйственном секторе.
56. Несмотря на хорошую базу природных ресурсов, сельскохозяйственный торговый баланс Таджикистана со всеми остальными странами Центральной Азии является отрицательным. Импорт сельскохозяйственной продукции из Казахстана удвоился с 2000 по 2007 г. и составил 744,5 тыс. т., в то время как экспорт за этот период возрос в 5 раз и составил 12,5 тыс. т.
57. В 2000 импорт сельскохозяйственной продукции из Казахстана составил 44,4 млн. долларов (в основном пшеница – 81,6% и мука – 13,6%), а экспорт – 422 тыс. долларов (соки 36,3%, яблоки 17,8% и цитрусовые 15,1%). В 2007 импорт сельскохозяйственной продукции составил 124,3 млн. долларов (мука – 65% и пшеница – 30,5%), в то же время экспорт сельскохозяйственной продукции в Казахстан составил 4,0 млн. долларов (соки – 82,3%).
58. Импорт сельскохозяйственной продукции (в основном муки) из Казахстана вырос в девять раз за 2000-2007 гг. до 467,7 тыс. т. С другой стороны, экспорт таджикского сока в Казахстан вырос в десять раз с 2000 по 2007 г. до 10,4 тыс. т.
59. Торговля сельскохозяйственной продукцией с Узбекистаном также сдерживается политическими факторами и имеет схожую товарную структуру. Импорт

³ Источник: Комитет таможенного контроля Таджикистана

сельскохозяйственной продукции из Узбекистана вырос за 2000-2007 гг. на 105% в натуральном выражении и достиг 22 тыс. т., в то время как экспорт снизился на 81% до 73 т.

60. В 2000 г. импорт сельскохозяйственной продукции из Узбекистана составил 4,8 млн. долларов (в основном растительное масло – 91,4%), а экспорт – 31 тыс. долларов (цитрусовые, виноград и яблоки). В 2007 г. импорт сельскохозяйственной продукции составил 6,7 млн. долларов (растительное масло – 60,4% и пшеница – 23,3%), в то время как экспорт сельскохозяйственной продукции в Узбекистан составил 37 тыс. долларов (растительное масло – 50% и солодовый экстракт -50%).
61. Несмотря на то, что Казахстан является крупным экспортёром пшеницы и муки, его экспорт других продуктов сельского хозяйства фактически сокращается. Помимо зерна и пшеницы, Казахстан продемонстрировал небольшое активное сальдо в торговле с Узбекистаном (14,3 млн. долларов экспорта против 13,0 млн. долларов импорта в 2007 г.), небольшим активное сальдо в торговле с Таджикистаном (5,4 млн. против 4,0 млн.) и значительный дефицит в торговле с Кыргызстаном (19,5 млн. против 31,1 млн.).
62. Несмотря на отрицательный торговый баланс Кыргызстана в отношениях с Узбекистаном (согласно официальным данным, хотя неофициально картина может быть противоположной, принимая во внимание высокую приграничную активность между этими странами), эта страна имеет большой торговый потенциал в регионе.
63. Основные торговые направления в Центральной Азии соединяют Казахстан с Узбекистаном, Кыргызстаном и Таджикистаном, но ввиду политики Узбекистана, ограничивающей региональную торговлю, основные торговые маршруты проходят через Кыргызстан к Казахстану.
64. В настоящее время единственный путь региональной торговли для Таджикистана проходит через Кыргызстан; однако, потенциально существует другой экспортный маршрут через Узбекистан, политика которого в отношении соседей довольно ограничивающая.
65. Вследствие географического положения стран Центральной Азии, а также ассортимента и объемов производимой сельскохозяйственной продукции, товары главным образом транспортируются с юга на север Центральной Азии. Как основные производители, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан экспортируют свою продукцию в Казахстан и Россию.
66. Поскольку страны Центральной Азии не имеют выхода к морю, основным способом перевозки сельскохозяйственной продукции является железнодорожный транспорт (для оптовых поставщиков) и автодороги (для более мелких партий), которые проходят через территорию Казахстана. Отсутствие иных экономически целесообразных маршрутов поставки товаров (в том числе отсутствие доступа к открытому морю) приводит к повышению стоимости перевозки, в особенности затраты, связанные с нетарифными и непрозрачными механизмами ценообразования. Монопольное положение Казахстана увеличивает долю взяток, уплачиваемых при транспортировке сельскохозяйственной продукции, в общих затратах.

Таблица 1

Основные сельскохозяйственные продукты: экспорт	В Казахстан	В Узбекистан	В Кыргызстан	В Таджикистан	В Россию
Из Казахстана		Пшеница, хлебобулочные изделия	Пшеница, хлебобулочные изделия, сахар	Пшеница, хлебобулочные изделия	Пшеница, молоко, яйца, продукты животноводства,

					фрукты и овощи (возможно, реэкспорт из других стран Центральной Азии)
Из Узбекистана	Соки, растительное масло		Пшеница, растительное масло	Пшеница, растительное масло	Хлопок, фрукты и овощи
Из Кыргызстана	Молоко и молочные продукты, сахар, переработанные продукты	Шоколад, солодовый экстракт		Шоколад, хлеб, молоко	Фрукты и овощи, табак, хлопок
Из Таджикистана	Соки, фрукты и овощи	Растительное масло, солодовый экстракт	Нет сельскохозяйственного экспорта		Фрукты и овощи, хлопок

Источник: Национальные агентства статистики.

Таблица 2 Годовые показатели - Пшеница

Страна	Пшеница, млн. т.				
	производство	потребление	импорт	экспорт	торговый баланс
Казахстан	16 (2007/2008)	7,5 (2007/2008)	0	8	+
Узбекистан	6 (2007/2008)	6,6 (2007/2008)	0,7млн (2007/2008)	0,1млн (2007/2008)	-
Кыргызстан	0,840	0,621	0,224	0	-
Таджикистан	0,6	0,9	0,3	0	-

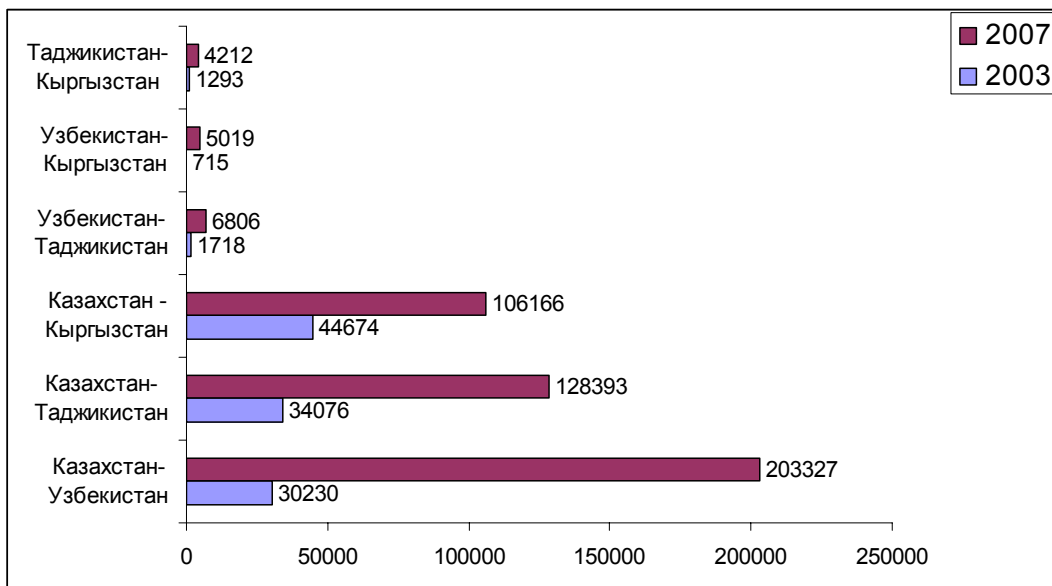
Таблица 3 Годовые показатели – Овощи и фрукты

Страна	Овощи и фрукты, млн. т.				
	производство	потребление	импорт	экспорт	торговый баланс
Казахстан	3	2,7	0,125	0,2	+
Узбекистан	4,7	4	0	0,7	+
Кыргызстан	0,761	0,5	0	0,2	+
Таджикистан	1	0,5	0	0,2	+

Таблица 4 Годовые показатели - Мясо

Страна	Мясо и мясопродукты, т.				
	производство	потребление	импорт	экспорт	торговый баланс
Казахстан	808 600	981 500	191 500	200	-
Узбекистан	1 140 000	580 600	0	500 000	+
Кыргызстан	321 300	218 400	0	103 000	+
Таджикистан	43 700	56 500	12 800	0	-

Рис. 1



В. Основные препятствия в торговле

В.1. Торговая политика

67. Торговля сельскохозяйственной продукцией в центральноазиатском регионе имеет несколько особенностей, присущих этому региону. После распада Советского Союза закрытие границ для торговли привело к сокращению объема иностранной валюты и в итоге к неэффективному использованию ресурсов (Бабу и Роу, 2001).
68. Например, политика продовольственной самообеспеченности, особенно в отношении зерна, выбранная Узбекистаном, сместила фокус в политике растениеводства от хлопка⁴ к зерновым, что привело к сокращению торговли с Казахстаном. В ответ на формальные и неформальные ограничения со стороны бывших республик Советского Союза, Кыргызстан переключился с экспорта в Содружество Независимых Государств (СНГ) на страны, в него не входящие (Бабу и Роу, 2001).
69. Страны Центральной Азии, как и другие страны СНГ, заключили множество пересекающихся двусторонних и региональных договоров, которые не способствуют торговле. В частности, все трансграничные и транзитные автомобильные перевозки регулируются двусторонними договорами, и односторонними решениями по их реализации. Многосторонние соглашения в основном существуют в качестве концептуальных заявлений. Механизмы их осуществления никогда не были эффективными (АБР, 2005).
70. Один из наиболее выдающихся договоров – договор о свободной торговле в пределах ЕврАзЭС, но даже этот союз оказался не очень эффективным. Несмотря на то, что страны Центральной Азии установили торговые связи с различными странами, Россия остается их главным торговым партнером.
71. Как уже упоминалось, торговля между странами Центральной Азии имеет в высокой степени разовый и нестабильный характер. Однако, благодаря интересу, проявляемому центральноазиатскими экспортёрами и потребителями, многочисленные программы интеграции, инициируемые этими странами, дают основания полагать, что проблема установления свободных рыночных цен во взаимной торговле и предотвращения односторонних действий, ограничивающих доступ товаров к национальным рынкам, может быть решена в течение следующих двух-трех лет.
72. С точки зрения существующей законодательной базы, созданной для организации интегрированного сельскохозяйственного рынка в Центральной Азии, не существует формальных юридических препятствий свободному движению товаров в Центральной Азии (за исключением Туркменистана). Тем не менее, на практике зона свободной торговли, организованная ЕЭС, не работает надлежащим образом вследствие двусторонних противоречий среди центральноазиатских стран.
73. Более всего рыночную интеграцию замедляют различные подходы, применяемые странами для либерализации своих рынков. Кыргызстан и Таджикистан продвинулись дальше, в то время как Казахстан проводит умеренную, а Узбекистан – сдерживающую политику в отношении разрешения доступа на их рынки.
74. Казахстан принимает меры по либерализации своей торговой политики с 1996 г. В то время были отменены экспортные пошлины, а средний импортный тариф составляет в настоящее время около 8%. Тем не менее, были случаи ситуативного введения тарифов, в результате чего торговая политика Казахстана стала менее последовательной. Казахстан имеет высокое отношение внешней торговли к ВВП – 78,9%, однако это отношение было выше в 2005 г. – 86%.

⁴ Мы рассматриваем в первую очередь продукты питания как сельскохозяйственную продукцию и не учитываем хлопок.

75. Таможенные тарифы Узбекистана непоследовательны и включают очень высокие ставки. Средняя ставка тарифа – примерно 15%. Несмотря на это, Узбекистан имеет высокое отношение внешней торговли к ВВП, что указывает на открытую экономику – 71,6%. Это является следствием его преимуществ в сфере экспорта природного газа и хлопка.
76. Тем не менее, помимо тарифов, Узбекистан располагает иными рычагами ограничения внешней торговли (это характеризует все страны Центральной Азии). Например, в Узбекистане существуют определенные таможенные правила, запрещающие вывоз некоторых товаров: зерна: ржи, ячменя, пшеницы, овса, кукурузы, гречихи; хлебобулочных изделий (кроме кондитерских изделий пирожных, печенья и булочек); муки, скота, птицы, мяса и пищевых субпродуктов, сахара, растительного масла (законодательством Республики Узбекистан установлены предельные объемы этих продуктов, разрешенные для вывоза физическими лицами); кожевенного сырья, пушно-мехового сырья (в том числе нестандартные виды), металлолома; коконов шелкопряда, пригодных для размотки, шелка-сырца, отходов шелковых, а также все видов товаров, средств или устройств, запрещенных к ввозу.
77. В Кыргызстане либеральный торговый режим. Страна входит в ВТО с 1998 г. Среднеарифметическая ставка тарифов в Кыргызстане является самой низкой среди центральноазиатских стран – 5,1%. Тарифы в Кыргызстане относительно унифицированы. Отношение объема внешней торговли к ВВП Кыргызстана значительно выше, чем Казахстана или Узбекистана – 101%. Кыргызстан имеет отрицательный торговый баланс – 643,8 млн. долларов (1 половина 2007), при суммарном объеме внешней торговли на уровне 1,673 млрд. долларов. Развитие экспорта в Кыргызстане ограничено неблагоприятными природными условиями, такими как относительная скудность ресурсов и отсутствие выхода к морю.
78. В Таджикистане среднеарифметическая ставка тарифов также довольно низкая – 7,5%. В стране достаточно либеральный торговый режим. Однако, существуют некоторые несоответствия в ее отношении объема внешней торговли к ВВП – например, в 2006 г. отношение объема внешней торговли к ВВП составило 102%, а в 2007 оно упало до 30%. Это может объясняться несовершенством статистики.
79. Еще один важный вопрос – позиции стран региона по вопросу вхождения в ВТО. Как уже упоминалось, Кыргызстан уже является членом ВТО, а Казахстан находится на завершающем этапе переговоров по этому вопросу, в то время как остальные центральноазиатские страны только исследуют возможность своего вступления в эту организацию в отдаленном будущем. Это приводит к проблемам в организации общего рынка сельскохозяйственной продукции, поскольку членство в ВТО предъявляет строгие требования к входящим в него странам в технической, экономической, таможенной и иных сферах. Различные уровни регулирования внешней торговли в странах региона создают лазейки в таможенном законодательстве для реэкспорта товаров, произведенных в третьих странах, с помощью режима свободной торговли, тем самым подрывая местное производство. Например, Узбекистан критикует Кыргызстан за то, что последний превратился в базу для поставки дешевых потребительских товаров из Китая на рынок Узбекистана.
80. Все еще большое количество товаров не участвуют в свободной торговле. Не только Узбекистан налагает ограничения на торговлю с Казахстаном, последний также ограничивает импорт риса, табака, алкогольных и безалкогольных напитков. Эти ограничения создают почву для контрабанды, нанося ущерб национальным экономикам. Существует также множество административных и технических барьеров в приграничной торговле. В Казахстане приграничные проблемы осложнены административным контролем (посты эпидемиологической службы и дорожной полиции) на границах регионов.

В.2. Пограничные и транзитные барьеры

81. Несмотря на неясную систему тарифов, применяемую странами, существует мнение, что вопрос унификации тарифов на перевозку товаров и пассажиров с использованием принципов свободного транзита, а также механизмов тарифного и нетарифного регулирования может быть решен в течение ближайших трех-пяти лет.
82. Тем не менее, в Казахстане существует сложная система тарифов, с десятью адвалорными и семью специальными ставками тарифов, причем к некоторым товарам применяются обе ставки, но среднеарифметическая ставка довольно низкая (10%) (ПРООН, 2005). В Узбекистане система тарифов не такая сложная, как в Казахстане, но среднеарифметическая ставка почти в два раза выше.

Таблица 5 Тарифные и нетарифные барьеры в странах Центральной Азии:

	Казахстан⁵	Кыргызстан	Таджикистан	Узбекистан
Количество тарифных шкал	10	10	4	4
Максимальная ставка (%)	30	15 ⁶	15,0	30,0
Средняя ставка (%)	7,4	5,1	7,5	14,8

Источник: ПРООН, 2005, Азиатский банк развития, 2006, ЦАРЭС, 2006

83. В некоторых странах Центральной Азии существуют иные налоги на импорт, которыми не облагаются товары внутреннего производства, или ставка которых выше для импортных товаров, чем для отечественных. Например, в Казахстане как импортные, так и отечественные алкогольные напитки и табачные изделия облагаются акцизами, ставка которых выше для первых. В Узбекистане различные импортные потребительские товары облагаются акцизами, которые не применяются к отечественной продукции.
84. Налоги на экспорт менее распространены в Центральной Азии, чем налоги на импорт. В Казахстане налогами на экспорт облагается ограниченное количество товаров при экспорте в страны, не входящие в Евразийское Экономическое Сообщество.
85. Различные налоги на импорт и тарифы, которыми облагаются факторы сельскохозяйственного производства, в том числе топливо, повышают стоимость продукции сельского хозяйства. Однако существуют также различные виды субсидий, предоставляемых правительствами каждой из стран, которые могут снижать фактические размеры налогов, которыми облагаются производители сельскохозяйственной продукции.
86. Во всех странах существуют количественные ограничения, такие как запреты, квоты и лицензирование, которые применяются к торговле товарами, которые могут представлять опасность для национальной безопасности, здоровья населения и окружающей среды, или для защиты местных производителей (например, в Узбекистане).
87. Страны Центральной Азии используют нетарифные ограничения, например, квоты на экспорт, для ограничения экспорта «стратегических» товаров, а также используют регистрацию международных сделок для регулирования торговли. Например, в 2007 г. Казахстан ввел лицензирование экспорта зерна, что привело к задержке поставок по экспортным контрактам. Более подробная информация о торговой политике стран Центральной Азии будет представлена далее. Лицензирование и регистрация международных сделок создает возможности для вымогательства и коррупции, а также поддерживает монополии и ограничивает конкуренцию.

⁵ Включает адвалорные тарифы и адвалорные компоненты комбинированных тарифов. Кроме того, существуют также специфические тарифы.

⁶ Не включает 30% сезонный тариф на рафинированный сахар.

88. Существуют жесткие требования к сертификации, а организации, отвечающие за соответствие стандартам, неэффективны. Сам факт существования множества организаций, обслуживающих границу, и слабая координация между ними являются значительной проблемой.
89. Различные платежи, взимаемые на границе, часто в одностороннем порядке, указывают на недостаток согласованности между компетентными органами центральноазиатских стран.

Таблица 6 Пошлины, взимаемые с автомобильного транспорта при пересечении границы:

Страна	Пошлины
Казахстан	Пошлина за въезд в размере 78 долларов США (кроме некоторых случаев). Система сборов за превышение веса или большие габариты. Пошлиной облагается также внутренний транспорт, выезжающий за пределы страны. Таможенное сопровождение может достигать 285 долларов.
Кыргызстан	50 долларов США за въезд без разрешения из стран, где действует разрешительная система. 250 долларов США за въезд из стран, в которых отсутствует разрешительная система (не СНГ). Таджикистан освобожден от этих пошлин, кроме сбора за въезд в размере 50 долларов. Размер пошлины в 5-10 раз больше для иностранных транспортных средств, чем для внутренних.
Таджикистан	Тарифная сетка в зависимости от веса/количества пассажиров: <ul style="list-style-type: none"> Грузовики не СНГ – от 100 до 200 долларов Грузовики СНГ – от 50 до 150 долларов, грузовики из Узбекистана уплачивают 130 долларов. Пошлина 200 евро за прохождение таможенного досмотра из Узбекистана. Транзитная пошлина 90 долларов. Таможенное сопровождение до 100 долларов. Грузовики из Кыргызстана освобождены от уплаты любых пошлин.
Узбекистан	За въезд: <ul style="list-style-type: none"> 300 долларов для грузовиков из Казахстана и Кыргызстана (кроме следующих транзитом из Кыргызстана в Кыргызстан) 130 долларов для Таджикистана 400 долларов для не СНГ Тарифная сетка на нагрузку на ось свыше 8 тонн. Таможенное сопровождение – 50 евро (до 200 км) и 120 евро (свыше 200 км) и может достигать 245 долларов США.

Во всех указанных странах:

Размер обязательного страхования третьей стороны сравнительно низкий (Узбекистан – 5-20 долларов США).

Действует система сборов за пребывание свыше максимально разрешенного периода.

Размер экологических налогов низок или отсутствует.

Источник: Азиатский банк развития, 2006

90. Согласно данным АБР, непрозрачные нормы и процедуры, в том числе высокий уровень коррупции, обнаруженный в Центральной Азии, увеличивает стоимость перевозок, сокращает скорость и создает непредсказуемость. Согласно Исследованию удобства логистики 2003 г., центральноазиатские страны были низко оценены в отношении удобства логистики и ВВП на душу населения. Также АБР установил в 2006, что суммарные затраты на логистику составляют 16-19% общей стоимости экспорта/импорта, однако, если исключить минеральные ресурсы и тяжелое машиностроение, эта сумма вырастает до 20%. Например, в Азии этот индикатор находится на уровне 8,4%, менее 10% в ЕС и 6,1% в среднем в мире.
91. Неофициальные платежи уплачиваются не только при пересечении границы, но и при транзите через эти страны (Казахстан и Узбекистан). Исследования показывают, что дорожная полиция, пограничный и таможенный контроль часто указываются в качестве основных препятствий перемещению товаров (АБР, 2006). Таможенные

процедуры очень сложные и занимают много времени. Часто товары проходят физическую инспекцию, что усложняет процесс растаможки и является причиной взяточничества.

92. Стоимость и продолжительность перевозки товаров между странами Центральной Азии (Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном и Узбекистаном) и некоторыми другими странами значительно выше, а время на перевозку требуется гораздо больше, чем должно быть «в идеальном варианте». Эти показатели растут непредсказуемо с увеличением протяженности маршрута (АБР, 2006).
93. Доля транспортных расходов в общей стоимости экспорта или импорта по оценке АБР (2006) составляет:
- Казахстан – для экспорта 10,0%, для импорта 8,0%;
 - Кыргызстан – соответственно, 13,0% и 10,0%;
 - Таджикистан – 14,0% и 10,0%;
 - Узбекистан – 12,0% и 8,0%.
94. Эти барьеры особенно затрудняют торговлю сельскохозяйственной продукцией вследствие ее короткого срока хранения и особой чувствительности к непредсказуемым срокам перевозки. Эта непредсказуемость является значительным препятствием в региональной торговле и перевозках (АБР, 2005).
95. Пограничные и таможенные органы некоторых стран Центральной Азии, в частности, Узбекистана и Казахстана, недавно решительно заявили о предстоящих улучшениях в пограничном контроле, особенно в отношении торговли сельскохозяйственной продукцией. В период, когда были сделаны эти заявления, в этих странах наблюдались задержки и недостаток поставок сельскохозяйственных продуктов, что привело к нескольким встречам официальных лиц этих стран, посвященным устранению препятствий в торговле сельскохозяйственной продукцией в регионе. Таким образом, при увеличении давления на нелегальную торговлю выявляются проблемы с официальными торговыми каналами и механизмами.

Врезка 1. Пограничные ограничения в Узбекистане

Международная финансовая корпорация в своем исследовании, проведенном в Узбекистане, обнаружила, что основным препятствием перемещению сельскохозяйственной продукции в Узбекистане являются поборы дорожной полиции и эпидемиологических постов. Поставщики прилагают огромные усилия при пересечении границ, где им приходится иметь дело с пограничной, таможенной службами и полицией своей страны и других стран. Предприниматели также указывали на то, что еще одной серьезной проблемой являются многочисленные посты дорожной полиции на дорогах. Эта проблема была названа 32% опрошенных МФК в 2004 г., 57% респондентов указали на проблемы в экспортных операциях (44% в 2001 г.), а 71% сказали, что они экспортируют товары по неофициальным каналам.

По сведениям МФК, у поставщиков уходило до 80 дней на экспорт из продукции из Узбекистана (30 дней в среднем по региону и 9 дней в странах ОЭСР), а стоимость экспорта одного контейнера составляла 2 550 долларов в 2007 г. (1 393 доллара по региону и 905 долларов в странах ОЭСР).

Источник: <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=199>).

Врезка 2. Развитие интегрированного рынка сельскохозяйственной продукции в странах Центральной Азии: законодательная база

Все страны Центральной Азии входят в СНГ, который был создан в 1991 г, и все они кроме одной (Туркменистана) также являются членами Евразийского Экономического Сообщества (в которое Россия, Беларусь и Казахстан вошли в 1995, Кыргызстан в 1996, Таджикистан в 1999 и Узбекистан в 2006).

Целью СНГ является создание свободной экономической зоны на территории бывших республик Советского Союза. Меры для создания этой организации, перечислены в 70 учредительных документах, и план действий по внедрению этих положений был подписан главами государств в 2000 г. Для создания зоны свободной торговли в СНГ должны быть приняты следующие меры:

- устранение препятствий свободному движению товаров и услуг (отмена таможенных пошлин и других ограничений);
- создание эффективной системы взаиморасчетов и платежей;
- сотрудничество в торговле и экономике, межотраслевой и внутриотраслевой политике, в том числе в сельском хозяйстве;
- согласование и унификация национального законодательства с целью создания условий для надлежащего и эффективного функционирования зоны свободной торговли.

Это означает, что осуществление целей создания зоны свободной торговли СНГ обеспечило бы необходимую и адекватную базу для интегрированного рынка сельскохозяйственной продукции не только для Центральной Азии, но также и для всех стран СНГ (которые в основном потребляют продукцию сельского хозяйства из Центральной Азии). Однако, различные уровни экономического развития и политическая воля в этих государствах затрудняют процесс интеграции. Например, в среднем страны согласовали до настоящего времени только 82,3% процедур, регулирующих режим свободной торговли: этот показатель находится на уровне 95,7% в Казахстане и Кыргызстане и только 77,1% в Узбекистане.

Другая международная организация, Евразийское Экономическое Сообщество (ЕЭС), с самого начала заняв прагматичную позицию, занимается вопросами завершения создания режима свободной торговли, формирования единой системы тарифов и единой системы нетарифного регулирования, принятия единой системы таможенного регулирования, а также введения общих правил обмена товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки. Кроме других стратегических областей, оно считает сельское хозяйство высокоприоритетным и намеревается создать единый рынок продуктов питания, сократить расходы на транспортировку, хранение и продажу сельскохозяйственной продукции, а также создать новые рыночные институты в этой сфере, в том числе биржи ценных бумаг.

Товары и услуги, перемещаемые в пределах ЕЭС и через внутренние границы (например, в Центральной Азии), не облагаются таможенными пошлинами. Сокращение расходов на перевозку делает товары, произведенные в странах-членах ЕЭС, более конкурентоспособными по сравнению с товарами, произведенными в третьих странах.

В.3. Разброс цен

96. Известно, что высокие диспропорции цен на товары для внешнего рынка создают возможности для арбитражных сделок, что ограничивает дальнейшие попытки интеграции.
97. Грейф и соавторы (2005) обнаружили, что государственные границы не увеличивают разброс относительных цен в различных регионах Центральной Азии. В то же время, создается впечатление, что существуют значительные барьеры в торговле внутри стран, выходящие за пределы просто транспортных расходов.
98. Тем не менее, Казахстан пользуется преимуществами транзитной страны, несмотря на то, что все незаконные платежи отрицательно влияют на цены сельскохозяйственной продукции, ввозимой в страну. Будучи крупным импортёром сельскохозяйственной продукции (кроме зерна), Казахстан демонстрирует неравномерность цен на импортную продукцию сельского хозяйства внутри территории. Например, в таблице 7 показан разброс цен на яблоки в различных регионах Казахстана, по отношению к южным городам Казахстана Таразу и Шымкенту, где были зафиксированы наиболее низкие цены.

Таблица 7 Розничные цены на яблоки в разных городах Казахстана

Регион	2002	2003	2004	2007
Астана	116%	186%	60%	86%
Актау	137%	329%	142%	47%
Актобе	124%	221%	183%	68%
Алматы	58%	150%	51%	71%
Атырау	-	-	-	59%
Кызылорда	58%	204%	89%	77%
Кокшетау	-	221%	70%	41%
Караганда	0%	159%	0%	44%
Костанай	97%	221%	104%	78%
Павлодар	71%	257%	89%	40%
Петропавловск	124%	261%	117%	47%
Тараз	0%	43%	32%	0%
Талдыкорган	0%	-	-	48%
Уральск	-	329%	126%	44%
Усть-Каменогорск	71%	232%	47%	7%
Шымкент	8%	0%	0%	47%
Казахстан	79%	194%	91%	51%

Города, принятые за 100%	Тараз	Шымкент	Шымкент	Тараз
--------------------------	-------	---------	---------	-------

Источник: КазАгроМаркетинг

99. В 2007 г. максимальное отклонение от самой низкой цены в Таразе составило 86% в Астане, а минимальное отклонение на 7% было в Усть-Каменогорске. Средняя цена по стране была на 53% выше, чем цена в Таразе.
100. Такие значительные отклонения указывают на наличие дополнительных механизмов ценообразования (в том числе непрозрачных, таких как взятки и поборы), которые оказывают большее влияние на цены на сельскохозяйственную продукцию в разных регионах страны, чем рыночные механизмы. Итоговая стоимость товаров может в значительной степени зависеть не от транспортных расходов, а от скрытых затрат, таких как поборы на дорогах и рынках. Показатели инфляции указывают на

связь между ценами на сельскохозяйственную продукцию в Казахстане и ростом цен на импорт (График 2 и Таблица 8).

101. Исследования, выполненные в Кыргызстане, также указывают на связь между неофициальными поборами на дорогах и окончательной ценой на товары. Эксперты утверждают, что исследование, проведенное Азиатским Банком Развития в 2000 г. показало, что грузовик, следующий из Бишкека в Новосибирск, может уплатить в целом 1 598 долларов США, без учета стоимости топлива и оплаты труда водителей. Из этой суммы 1 308 долларов США может взиматься в Казахстане, в том числе 10-15% платежей респонденты назвали неофициальными (ПРООН, 2003).

Рис 2 Рост цен на сельскохозяйственную продукцию в Казахстане:

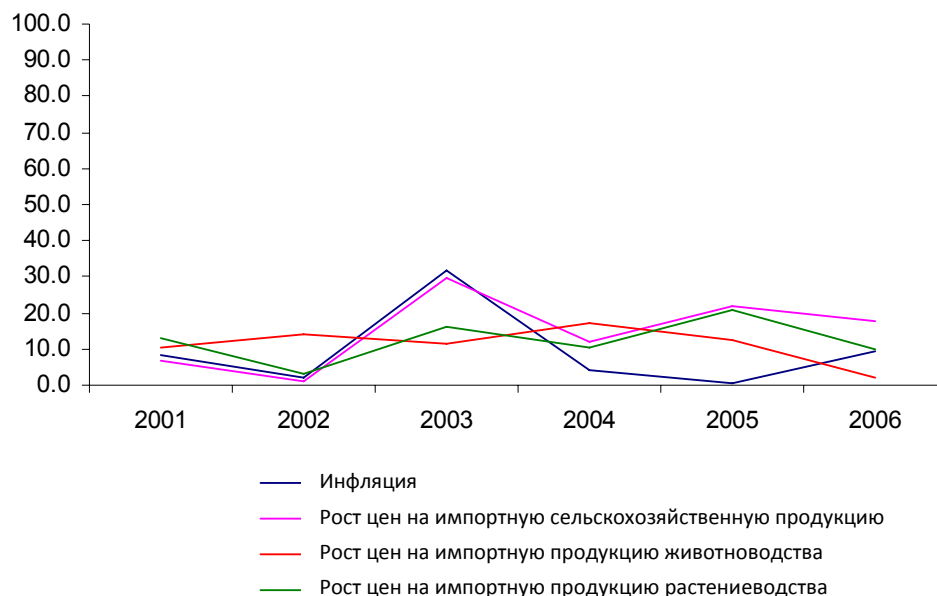


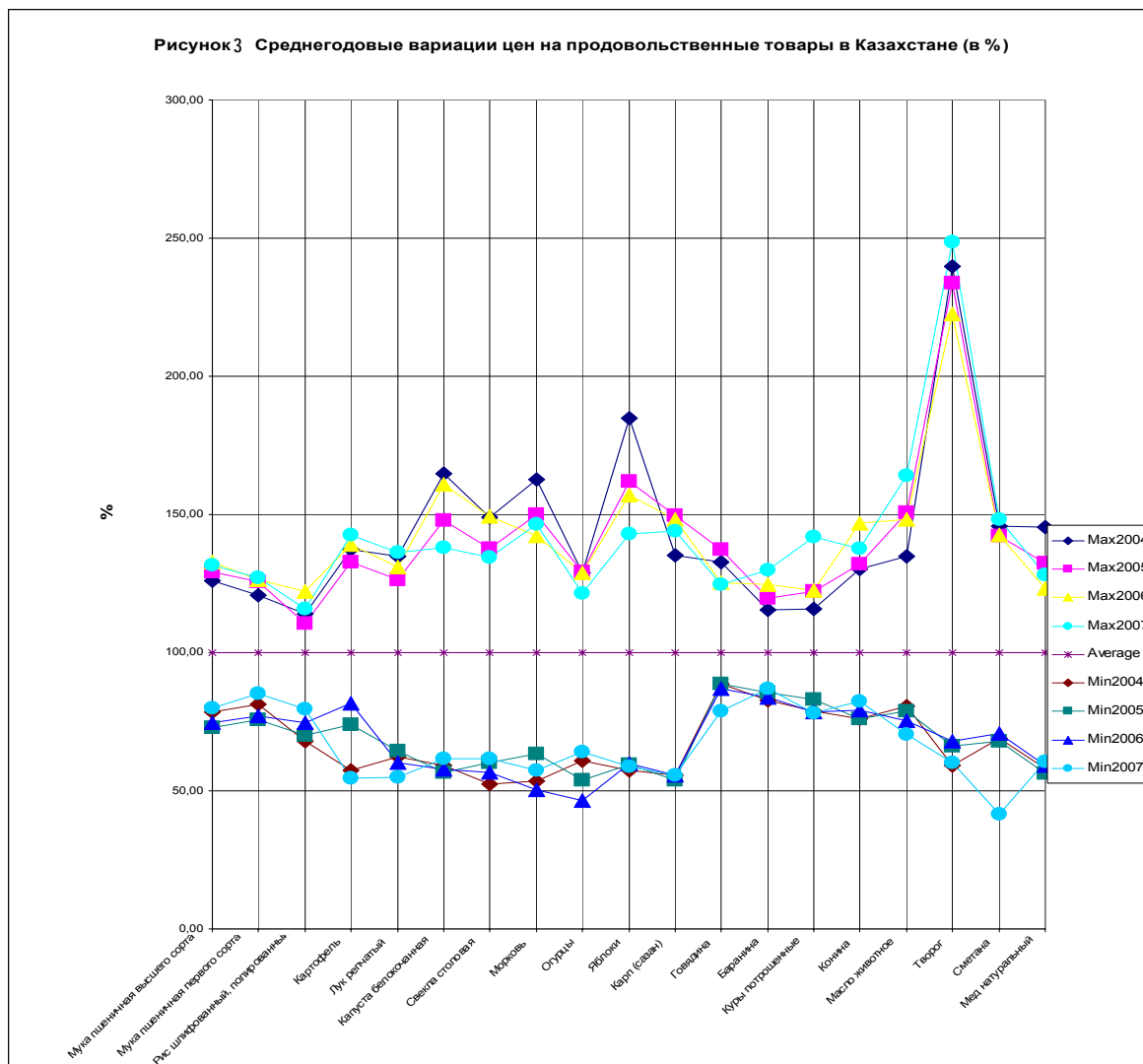
Таблица 8 Изменения цены продажи сельскохозяйственной продукции в 2000-2007 гг. в Казахстане, %, отрицательное значение (со знаком минус) означает снижение

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Изменения в годовом исчислении								
Суммарный объём сельскохозяйственного производства	33,3	18,9	0,1	6,3	27,1	1,4	1,2	20,3
Растениеводство	45,8	22,8	-6,4	5,3	38,5	-6,0	-4,6	26,6
Зерновые	53,6	24,2	-7,6	4,3	43,1	-6,1	-6,4	28,7
Масличные культуры	-10,2	13,7	26,3	0,6	-0,8	3,8	5,5	1,9
Картофель	18,9	-5,2	-8,0	15,1	0,5	1,7	18,5	23,8
Овощи	17,9	29,0	-5,7	9,3	5,1	4,0	9,6	11,8
Фрукты и ягоды	19,8	-3,8	3,6	5,5	11,8	3,7	2,0	0,7
Продукция животноводства	22,2	15,2	7,5	4,7	11,0	11,6	8,5	12,0
Скот и птица	24,9	20,4	12,4	5,2	9,1	11,8	9,8	11,3
Молоко	18,1	7,6	-0,6	1,0	10,5	7,9	6,0	13,0
Яйца	17,7	6,7	-2,7	6,7	20,0	14,6	6,8	15,2
Шерсть	6,0	13,4	10,1	26,7	20,5	-0,3	2,2	3,4
Каракуль	16,7	13,7	1,6	7,5	1,7	-0,7	-1,1	0,6

102. Исследование динамики роста долларовых цен на основные продовольственные товары за 2004-2007 годы в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане выявило следующее.

- В Казахстане по группе из 19 товаров за период 2004-2007 гг. динамика среднегодовых вариаций цен по всем областям (средний уровень за 100%) показана на следующем рисунке.

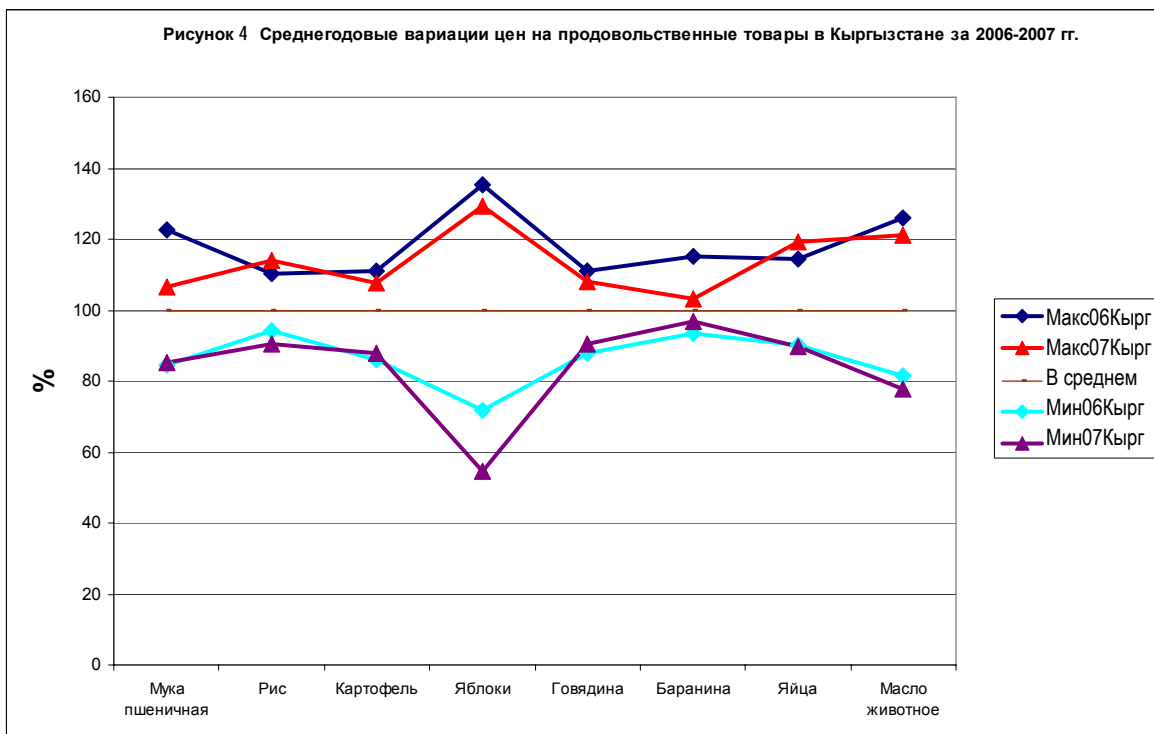
Рис. 3



103. Видно, что умеренные вариации цен по областям Казахстана отличают зерновые и мясные продукты, в то же время для овощей, фруктов и молочных продуктов отмечается высокая вариабельность цен (выше 60%).

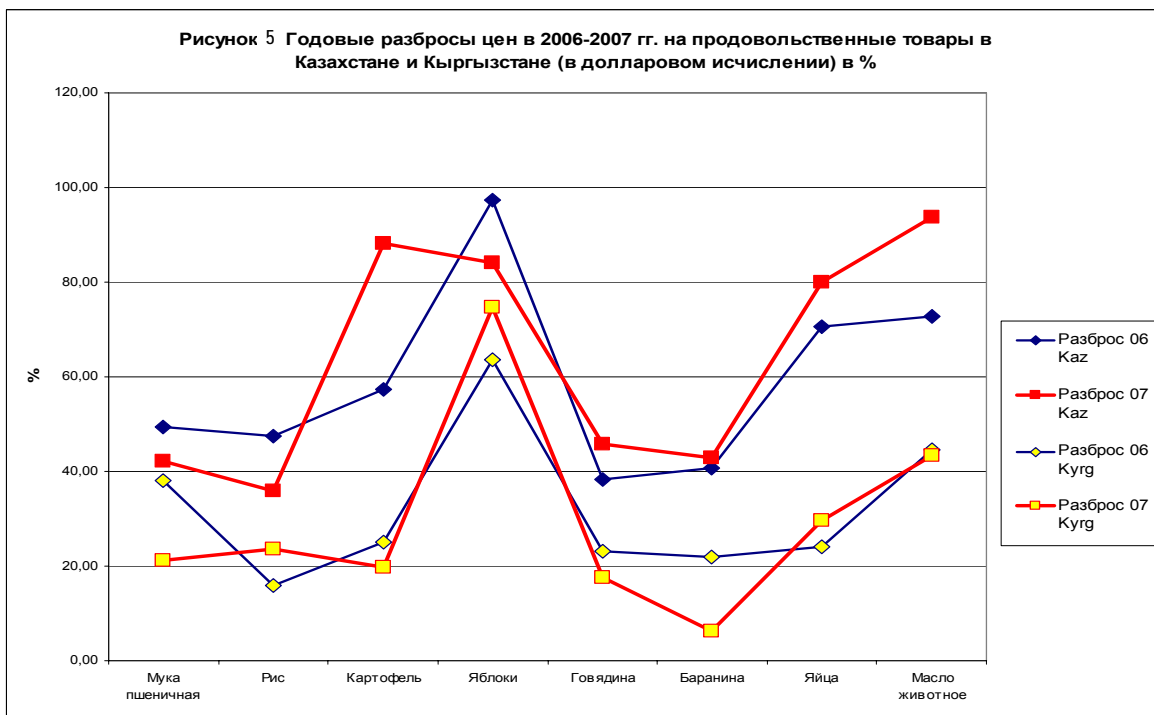
104. В Кыргызстане выбрана группа из 8 продовольственных продуктов, данные по которым имеются за 2006-2007 гг. по всем 8 регионам страны (Баткен, Джалал-Абад, Каракол, Нарын, Ош, Талас, Чуй, г. Бишкек). На рис. 3 представлены среднегодовые вариации продовольственных цен (средняя цена за 100%) по всем регионам за указанный период.

Рис. 4



105. Видно, что в сравнении с областями Казахстана разброс цен в целом (разница между максимальным и минимальным значениями в % от среднего значения) по аналогичным продовольственным товарам по областям Кыргызстана в процентном отношении устойчиво ниже, что подтверждается сравнительным анализом динамики разброса цен в Казахстане и Кыргызстане (рис.5).

Рис. 5



106. Для анализа изменений цен во всех трех республиках было проведено сравнение вариаций помесечных цен по группе из 7 продуктов за 2007 год по 4 крупным городам Центральной Азии (Алматы, Астана, Бишкек и Ташкент)⁷. Результаты представлены на рис.5, где в качестве точки отсчета (за 0%) взяты цены в г. Бишкек. Сравнение показывает, что цены по большинству товаров выше в городах Казахстана (Алматы и Астана), чем в столицах Узбекистана и Кыргызстана. Цены в столицах Узбекистана и Кыргызстана находятся в ценовом коридоре (+20%, -20%) за исключением риса, цена которого почти в два раза выше в Ташкенте, чем в Бишкеке, Алматы и Астане. Указанное может быть связано с особенностями национального рациона питания в Узбекистане, где рис является одним из главных продуктов питания, в отличие от Казахстана и Кыргызстана.

Рис. 6



107. Работа Грейф с соавторами (2005) показала, что, поскольку влияние таможенных барьеров может быть преувеличено, межрегиональная торговля в Центральной Азии ведется в среде высокой рыночной интеграции. Для подтверждения их доказательств мы распространяем методологию, использованную в этом исследовании, на 2004-2007 гг.

108. Методология Грейф и соавторов (2005), основанная на данных агентств по статистике Центральной Азии и международных финансовых организаций за 1999-2003 г., дала несколько неожиданные результаты:

⁷ Для оценки ценовых вариаций на конкретные сельскохозяйственные товары в Ташкенте были использованы данные с сайта ФЕРГАНА.РУ за период с октября 2006 года по декабрь 2007 года. При пересчете рыночных цен на конкретные сельскохозяйственные продукты (всего 14 товарных позиций) использовались соответствующие помесечные данные, представленные на указанном сайте.

- a. Центральноеазиатские страны находятся в довольно тесной интеграции, их границы проницаемы и создают значительно меньше препятствий, чем было принято считать (например, по сравнению с «фактором границы» между США и Канадой). Челночная торговля эффективно использует возможности арбитражных сделок благодаря разбросу в ценах на потребительские товары;
 - b. Затраты на пересечение границ ниже, чем транспортные расходы внутри Казахстана (из-за расстояний) или Таджикистана (горный рельеф). Барьеры во внутренней торговле (посты на дорогах и ограничение доступа к рынкам) остаются серьезными препятствиями в торговле, как в отдельных странах, так и в Центральной Азии в целом.
109. Согласно Грейф и соавторам, если два рассматриваемых региона находятся в разных странах, в экономическом обмене существуют трения, обобщенно называемые эффектом границы, что объясняется тарифными и нетарифными торговыми барьерами, относительно менее интегрированными рынками труда или системами реализации, действующими только в пределах границ страны. Однако цены могут различаться также вследствие изменений в номинальном обменном курсе, которые не отражаются в потребительских ценах незамедлительно.
110. Региональные индексы инфляции цен на потребительские товары, разбитые на пищевые и непищевые сегменты, могут использоваться для анализа разброса цен и сравнения разницы в абсолютных ценах. Этот подход позволяет оценивать уровень торговой интеграции с помощью цен, а не информации об объемах торговли, которые обычно значительно недооцениваются вследствие хорошо развитой в Центральной Азии челночной торговли.
111. Индекс разброса цен между регионами i и j равен:

$$S_{ij} = (\sigma (\ln P_{it} / \ln P_{jt}),$$

где σ – стандартное отклонение, а P_{it} – индекс цен для региона i и периода t в долларах, деленный на P_j^* (среднее P_j за период t). Эта формула может быть скорректирована для отражения изменений в ценах на неторгуемые товары путем понижения порядка индекса торгуемых товаров в индексе цен на потребительские товары. Используя индексы вариации цен можно построить регрессию по переменным «географическое расстояние» и «граница»:

$$S_{ij} = \alpha + \beta \ln \text{“Distance”}_{ij} + \gamma \text{“Border”} + e,$$

где “Distance”_{ij} – расстояние между регионами i и j , “Border” – равно 1, если регионы i и j расположены в различных странах, и 0 в обратном случае, e – фактор ошибки.

112. Данные общего анализа приведены в табл.9⁸. Дополнительно приводятся средние расстояния между областями каждой из стран Центральной Азии, а также между областями из различных стран в среднем по каждой стране. Данные рассчитаны по Атласу автомобильных дорог (Москва: Издательство «Третий Рим», 2007 г.). В скобках курсивом показаны результаты анализа, проведенного по этим же государствам по данным за 1999-2003 гг. в процитированном выше исследовании К. Грейф, М. Рейзера и Т. Сакацуме (2005). С точки зрения географии, расстояния между областями в Казахстане (1472 км) значительно больше, чем в Узбекистане (614 км) и Кыргызстане (513 км). Касательно средних расстояний между областями, относящихся к различным странам видно, что таковые значительны в парах «Казахстан-Узбекистан» (1561 км) и «Казахстан-Кыргызстан» (1471 км) и существенно меньше для пары «Узбекистан-Кыргызстан» (865 км).

Таблица 9. Относительные вариации индексов цен на продовольственные товары

<i>Ценовые вариации, включая факторы обменного курса</i>						
	Казахстан	Узбекистан	Кыргызстан	Казахстан-Узбекистан	Казахстан-Кыргызстан	Кыргызстан-Узбекистан
Среднее расстояние (в км)	1472 (1586)	614 (546)	513 (595)	1561 (1898)	1471 (1763)	865 (914)
Стандартное отклонение (в км)	710 (808)	290 (328)	239 (279)	755 (814)	724 (870)	561 (440)
Средняя вариация	0,0237 (0,027)	0,040³ (0,030)	0,0335 ¹ (0,031)	0,045 ² (0,166)	0,0244 ¹ (0,050)	0,044 ³ (0,140)
Стандартное отклонение	0,0087 (0,008)	— 3 (0,013)	— 3 (0,009)	0,023 ² (0,012)	0,0135 ¹ (0,012)	0,051 ³ (0,010)
<i>Ценовые вариации, исключая факторы обменного курса</i>						
Средняя вариация	0,0209 (0,027)	0,028³ (0,030)	0,0203 (0,031)	0,036 ² (0,030)	0,0209 (0,029)	0,027 ³ (0,033)
Стандартное отклонение	0,0065 (0,009)	— 3 (0,013)	— 3 (0,009)	0,021 ² (0,013)	0,0101 (0,008)	0,036 ³ (0,013)

¹ - Оценка производилась для республики в целом по месячным данным для индекса цен на продовольственные товары (по областям данные отсутствуют).

⁸ Использовались помесечные данные (Агентства Республики Казахстан по статистике) по рыночным ценам реализации большинства товарных позиций сельскохозяйственных продуктов (более 30) по всем областям Казахстана с 2004 по 2007 год, а также соответствующие помесечные индексы роста цен на продовольственные товары в целом. По Кыргызстану использовались помесечные сведения за 2004-2007 гг. по индексам роста цен на группу продовольственных товаров по республике в целом. Для анализа цен в Узбекистане использовались официальные данные национального статистического агентства по квартальным индексам продовольственных цен в целом, а также по индексам потребительских цен для республики в целом за 2004-2007 гг. При расчете индекса продовольственных цен в долларовом исчислении использовались официальные поквартальные данные по курсам в обменных пунктах. В итоге для анализа ценовых вариаций имеется 16 рядов (по каждой области Казахстана) по 48 месяцам за 2004-2007 гг. по индексам цен на группу продовольственных товаров. Кыргызстан за этот же период представлен одним рядом по индексу помесечного роста продовольственных цен по республике в целом. Для Узбекистана имеем один ряд индекса роста продовольственных цен по 16 кварталам за 2004-2007 гг. Предполагается, что состав корзины продовольственных товаров во всех трех анализируемых республиках является одинаковым. Данное предположение вполне естественно, так как данные страны Центральной Азии унаследовали в целом методологию национальной статистики от бывшего Советского Союза.

- 2 - Сравнение производилось по реконструированным квартальным данным для областей Казахстана и квартальным данным для Узбекистана в целом.
- 3 - Соответствующие показатели для Кыргызстана в целом по реконструированным квартальным данным равны **0,048 (включая факторы обменного курса) и 0,027 (исключая факторы обменного курса)**. Сравнение Кыргызстана и Узбекистана производилось по квартальным данным индексов цен на продовольственные товары для республик в целом. В силу отсутствия данных по индексам в разрезе областей оценка стандартных отклонений по указанным странам не производилась.

113. Рассматривая верхнюю половину табл. 9, (результаты анализа с включением факторов реального обменного курса) мы видим, что средняя вариация продовольственных цен в Казахстане (0,0237) хотя и отличается от таковых в Кыргызстане (0,0335) и Узбекистане (0,04), но, тем не менее, находится в доверительных пределах упомянутого исследования (соответственно, $0,031 \pm 0,009$ и $0,030 \pm 0,013$). Некоторое отклонение от результатов Грейф и соавторов (2005) может объясняться тем, что оценивались общие вариации индексов цен от среднего по указанным странам в целом, что и обусловило несколько больший разброс результатов (нет данных по индексам цен в Узбекистане и Кыргызстане). Таким образом, ценовые вариации уменьшились в 2004-2007 годах по сравнению с периодом 1999-2003 гг. только в Казахстане. Результаты по Кыргызстану и Узбекистану вследствие их вариаций и несоответствий не позволяют сделать однозначные выводы.
114. Необходимо отметить общую тенденцию уменьшения ценовых различий в 2004-2007 гг. (в долларовом исчислении) между странами по сравнению с периодом 1999-2003 гг., что говорит об уменьшении эффекта границы во взаимной торговле продовольственными товарами (собственно, большие значения межстрановых вариаций по сравнению с внутрискановыми свидетельствует о факте наличия этого эффекта). В то же время значения ценовых вариаций между регионами, находящимися в различных странах (Узбекистан и Кыргызстан), выше, чем для внутрискановых вариаций, за исключением пары «Казахстан-Кыргызстан», для которой соответствующие вариации одного порядка (0,0244 для пары по сравнению с 0,237 для Казахстана). Вариация в паре «Узбекистан-Казахстан» (0,045) выше, чем для каждой из стран в отдельности (0,0237 в Казахстане и 0,040 в Узбекистане).
115. Используя определенную выше меру S_{ij} ценовой дисперсии, были построены регрессии для оценки влияния расстояния **“Distance”_{ij}** между различными регионами i и j , а также эффекта границы **“Border”** в соответствии со следующей формулой:

$$S_{ij} = \alpha + \beta \ln \text{“Distance”}_{ij} + \gamma \text{“Border”} + e,$$

где **“Border”** = 1, если регионы относятся к различным странам и 0, если находятся в одном государстве. Для изучения эффектов расстояния и границы между Казахстаном и Кыргызстаном за 2004-2007 гг. было построено 16 помесечных рядов ценовых дисперсий по всем областям Казахстана и соответствующий 1 помесечный ряд данных в целом по Кыргызстану. Для последнего в качестве точки локализации взята столица – г. Бишкек. Аналогично, для анализа эффектов между Казахстаном и Узбекистаном также были взяты 16 рядов данных по всем областям Казахстана и соответствующий 1 ряд данных в целом по Узбекистану. Различие заключается в том, что в связи с наличием по Узбекистану только поквартальных данных по индексу продовольственных цен, соответствующие ряды по областям Казахстана были преобразованы в поквартальные ряды. Соответственно, в качестве точки локализации была также

выбрана столица Узбекистана – г. Ташкент. Результаты регрессионного анализа представлены в табл.10.

Таблица 9 Регрессия стандартных отклонений индексов продовольственных цен ($T_{0,05} = \pm 1,98$)

	Казахстан - Кыргызстан	Казахстан – Узбекистан
Постоянная α	0,0392	0,0511
Значимость α (Т-статистика)	2,35 (значим на уровне 0,05)	0,84 (уровень значимости 0,4)
Коэффициент β (эффект расстояния)	- 0,0022	- 0,0006
Значимость коэффициента β (Т-статистика)	- 0,93 (значим на уровне 0,36)	-0,069 (незначим)
Коэффициент γ (эффект «границы»)	- 0,011	- 0,089
Значимость коэффициента γ (Т-статистика)	- 2,29 (значим на уровне 0,05)	-5,23 (значим на уровне 0,05)

116. Из табл.10 видно, что для пары «Казахстан-Кыргызстан» на ценовые вариации оказывает значимое влияние «эффект границы». «Эффект расстояния», однако, менее значим. Для пары «Казахстан-Узбекистан» четко выражено только влияние «границы».

117. Одним из результатов регрессионного исследования в работе К. Грейф, М. Рейзера и Т. Сакацуме (2005) по данным за 1999-2003 гг. по Казахстану, Узбекистану и Кыргызстану является вывод, что экономический смысл «расстояния» между указанными странами значим только для индекса продовольственных цен. «Среднее экономическое расстояние» между различными странами можно подсчитать, используя данные табл.10, по следующей формуле:

$$\langle \text{Расстояние} \rangle = \text{AverDist} * [\exp(\gamma / \beta) - 1],$$

где *AverDist* есть среднее расстояние между странами, приведенное в табл. 9. Для пары «Казахстан-Кыргызстан» из наших результатов получим величину в 194 471 км, что несколько меньше значения в 238 220 км, приведенного в упомянутой статье. «Расстояние» между Узбекистаном и Казахстаном, подсчитанное по нашим данным, дает значение $\sim 10^{68}$, что значительно выше приведенной у Грейф и соавторов (2005) величины $\sim 10^{28}$. Хотя подобный расчет в случае Узбекистана может и не иметь смысла в силу незначимости коэффициентов регрессии, но, тем не менее, собственно «эффект границы» в данном случае проявляется вполне четко. В любом случае, «граница» между Узбекистаном и Казахстаном оказывает главенствующее влияние на ценовые вариации продовольственных товаров между этими странами.

118. В целом значения «среднего экономического расстояния» для продовольственных товаров между Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном соответствуют выводам исследования Грейф и соавторов (2005), что между указанными странами существует достаточно тесная интеграция в сфере взаимной торговли продовольствием, в сравнении, казалось бы, с такими более интегрированными странами-соседями как США и Канада или Индия и Бангладеш.

Существует еще один широко распространенный методологический подход к анализу взаимной торговли и различных барьеров в ней, в том числе, в торговле сельскохозяйственной продукцией – так называемая гравитационная модель (Паива, 2004), которая применяется для изучения потоки двусторонней торговли как функцию размеров рынка стран-партнеров, а также двусторонних торговых барьеров. Мы использовали гравитационную модель для дальнейшего анализа

данных о торговле сельскохозяйственной продукцией в странах Центральной Азии (Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане и Таджикистане)⁹ по следующей формуле:

$$\ln M_{ij} = a_0 + a_1 \ln y_i + a_2 \ln y_j + a_3 \ln d_{ij} + a_4 \text{border}_{ij} + a_7 \ln(1+t_{ij})$$

где M_{ij} обозначает объем сельскохозяйственного импорта в страну i (импортёр) из страны j (экспортёр) за некоторое время (в долларах США), y есть соответствующий ВВП в долларах США, d – среднее расстояние между торговыми партнерами, border - искусственная переменная (равна 1, если i and j имеют общую границу и говорят на общем языке и 0 в противном случае), а t есть ставка двухсторонних тарифов.

119. Результаты применения модели для стран Центральной Азии приводятся в следующей таблице.

Таблица 11. Коэффициенты гравитационной модели для стран Центральной Азии

	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_7
Значение	292,75	0,04	0,74	-38,45	-18,88	2,33
T-статистика	2,95	0,09	1,56	-2,66	-2,48	4,06
Значимость (вероятность ошибочности)	0,03	0,39	0,17	0,04	0,05	0,01

Уровни значимости (вероятности ошибочности) для коэффициентов построенной множественной регрессии колеблются от 0,01 до 0,39 (для коэффициента a_1 , отвечающего за влияние на объем импорта размера ВВП страны, в которую рассматривается импорт). Коэффициент детерминации, показывающий степень взаимосвязи переменных гравитационного уравнения, имеет достаточно высокое значение, равно 0,946. Для оценки значимости указанной взаимосвязи была рассчитана F-статистика, которая равна в данном случае 21,12. Критическое значение для 95%-ного уровня вероятности, что гипотеза об имеющейся взаимосвязи верна, равно 4,39. Таким образом ($21,12 > 4,39$), гипотеза о наличии установленной гравитационным уравнением взаимосвязи является статистически значимой на 95%-ном уровне уверенности для всего уравнения в целом (несмотря на отдельные статистически незначимые коэффициенты, исходя из значений T-статистик). Коэффициенты уравнения в целом значимы на уровне 0,05, за исключением показателей ВВП импортера и импортирующего (соответственно, a_1 и a_2). Более подробная информация содержится в Приложении 1.

120. Таким образом, влияние соответствующих показателей ВВП имеет, как и ожидается, исходя из других исследований, положительное (меньшее для страны-импортёра и большее для экспортёра), хотя и незначительное по величине значение.
121. Расстояние воздействует отрицательно на объем импорта, что соответствует мировым трендам. Фактор границы, как и ожидается из результатов других исследований, также воздействует отрицательно на размеры взаимного сельскохозяйственного импорта.
122. Согласно нашим результатам наличие торговых ограничений (тарифы) воздействует положительно на размер импорта, что противоречит результатам применения гравитационной модели к сельскохозяйственной торговле (Паива, 2004).

⁹ Данные за 2005-2006 годы по взаимной сельскохозяйственной торговле между следующими парами государств: Казахстан-Кыргызстан, Казахстан-Узбекистан, Казахстан-Таджикистан. Для средних тарифов взяты следующие показатели по состоянию на 2005 год: Казахстан – 7,4%, Кыргызстан – 5,1%, Узбекистан – 14,8%, Таджикистан – 7,5%. В целом следует отметить, что по изучаемым странам имеется (за исключением, , Узбекистана) весьма либеральный торговый режим (поскольку в качестве среднемирового показателя порога либеральности обычно рассматривается величина средних тарифов в 10%).

Это доказывает, что ставки тарифов незначительны и не оказывают заметного ограничивающего влияния на объемы импорта (либеральные режимы, далекие от насыщения, в целом, неэластичны к ставке тарифов), хотя сами объемы взаимной сельскохозяйственной торговли также незначительны по сравнению с ВВП.

123. В результате применения анализа разброса цен и гравитационной модели мы обнаружили, что фактор границы и тарифы остаются менее значимыми для Центральной Азии, тем самым создавая возможности для дальнейшего сотрудничества в этой области. Расхождения в ценах сокращаются в целом по региону. Однако в торговле между некоторыми странами факторы цен и границы представляются более значимыми, например, в парах Узбекистан-Кыргызстан и Узбекистан-Казахстан. Учитывая важную роль Узбекистана в региональном производстве сельскохозяйственной продукции и торговле, этот вопрос остается важной политической темой региональных форумов, посвященных интеграции.

124. В контексте продолжающихся осложнений в торговле с Узбекистаном, Кыргызстан представляется естественным торговым узлом региона, особенно принимая во внимание более высокий товарооборот между Кыргызстаном и Казахстаном, что отражает неподтвержденные данные о том, что товары из Узбекистана и Таджикистана пересекают Кыргызстан на пути в Казахстан. Кроме того, растет дефицит со стороны Казахстана в торговле с Кыргызстаном (кроме торговли зерном). Таким образом, наши дальнейшие рекомендации по стимуляции торговли сельскохозяйственной продукцией в регионе основаны на растущей роли Кыргызстана и его торгового потенциала.

С. Механизмы торговли сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии

125. Спад в сельскохозяйственном секторе, с которым столкнулись страны Центральной Азии, отчасти объясняется слабым развитием маркетинга, слабым институциональным потенциалом и развалом сельского финансового сектора, развалом торговли и систем сбыта, как факторов производства, так и продукции.
126. Существует много способов налаживания механизмов торговли. Несмотря на необходимость всеобъемлющих реформ рыночной структуры, в этом исследовании мы будем концентрироваться на решении следующих принципиальных вопросов:
- Сокращение затрат по сделкам и производству, которые остаются существенным барьером в торговле сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии
 - Сдерживание ценовой нестабильности и в особенности разброса цен между регионами и в пределах регионов
 - Страхование рисков (например, погодных и политических рисков)
 - Улучшение сбыта продуктов питания и сельскохозяйственной продукции
 - Поощрение частных инициатив и предоставление мелким землевладельцам Центральной Азии ведущей роли на рынке
 - Улучшение финансовой инфраструктуры и предоставление доступных кредитов производителям сельскохозяйственной продукции
127. Для решения этих вопросов наиболее перспективными инновациями представляются товарные биржи, рыночные информационные системы, действующие на основе сельских систем радиосвязи и передачи коротких сообщений, складские квитанции и рыночные инструменты управления рисками (Всемирный банк, 2007).
128. Таким образом, содействие торговле сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии может быть организовано путем развития двух направлений:
- Развития финансовых систем, способствующих торговле сельскохозяйственной продукцией на основе информационных технологий и передовых механизмов торговли
 - Создание информационной службы в сфере торговли сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии
129. Эти компоненты помогут укрепить интеграцию и рост сельскохозяйственного сектора и торговли в Центральной Азии, тем самым внося значительный вклад в сокращении бедности в сельской местности.

С.1. Развитие финансовых систем

130. С ростом интегрированных систем поставок и ведения сельского хозяйства на договорных началах финансовое посредничество с использованием различных передовых инструментов становится более распространённым. Существует множество путей облегчения доступа к сельским кредитам с помощью информационных технологий, которые сокращают затраты по сделкам и делают кредиты менее дорогостоящими в сельской местности, например, использование сельскохозяйственных кредитных карт для закупки факторов производства или мобильных телефонов для выполнения банковских операций.
131. Финансовая система сельскохозяйственных кредитов в регионе развита слабо: только в Кыргызстане существует специальный Сельскохозяйственный банк (Ауыл Банк), который является практическим примером трансформации небанковской сельскохозяйственной организации в полнофункциональный банк с помощью международных доноров. Однако в целом в регионе существует значительное

расхождение в финансовых системах, самое высокое отношение кредита к ВВП – в Казахстане, более 70%. Однако финансовая система Казахстана в основном фокусируется на коммерческих универсальных банках, которые не являются наилучшим источником сельскохозяйственного кредита.

132. Таким образом, передача знаний о механизмах сельскохозяйственного кредита, таких как крупные микрокредитные организации и банковские услуги, рассчитанные на потребности сельскохозяйственного сектора, была бы очень полезной для региона, особенно когда они основываются на одной платформе и единых стандартах, что также могло бы стимулировать процесс единой стандартизации и финансовой интеграции региона.
133. Еще один эффективный инструмент увеличения финансирования сельскохозяйственного сектора в Центральной Азии – система складских квитанций. Храня свои товары на надежных складах, до тех пор пока цена не возрастет, используя товары как обеспечение по займу, фермеры могут получить доступ к средствам до продажи своих товаров. Система складских квитанций известна также как займы, обеспеченные товарными запасами, и будучи обеспечены юридическими нормами, гарантирующими качество, представляют собой безопасную систему, в которой сельскохозяйственная продукция на складе может служить обеспечением, продаваться обмениваться или использоваться для поставок по финансовым инструментам, в том числе фьючерсным контрактам (Джованнуччи, 2006).
134. Система складских квитанций помогает сгладить рыночные цены путем упрощения продаж в течение всего года, а не только после сбора урожая, сокращая риски на рынках сельскохозяйственной продукции, укрепляя продовольственную безопасность и улучшая позиции мелких землевладельцев на рынке, сокращая затраты по сделкам путем гарантирования количества и качества, и т.д.
135. В Центральной Азии система складских квитанций успешно функционирует в торговле зерном в Казахстане и хлопком в Узбекистане, но непопулярна для других продуктов сельского хозяйства.
136. Согласно Джованнуччи, существует несколько предпосылок для успешной работы складских систем.
- Роль государства – правительства, заинтересованные в развитии эффективных рынков с помощью систем складских квитанций должны воздерживаться от не вмешательства в рынок и вытеснения участников с рынка складских услуг большим количеством предложений
 - Своевременная информация о состоянии рынка позволяет отслеживать реальную стоимость хранящихся товаров;
 - Юридическая система: права, обязанности и ответственность каждой стороны, участвующей в операциях со складскими квитанциями (производителя, банка, склада и т.д.) должны быть четко определены.
 - Адекватная система лицензирования складов и инспекций складских помещений
 - Адекватные стандарты сортов и качества должны быть достаточно подробными для точного определения качества хранящегося товара без необходимости его физической инспекции.
 - Жизнеспособная индустрия хранения – недостаток малогабаритных технологий для сушки или хранения продукции сельского хозяйства повышает риск порчи, потерь от вредителей и снижения качества, перевозки продукции на склад.
137. Склады работают по-разному. Каждый вид склада предоставляет клиентам разный диапазон услуг хранения и безопасности. Существуют пять основных видов складов: общие склады, открытые для каждого без пропускной системы; склады на полях; управляющая компания содержит склад на территории другой компании; склады по

принципу двух ключей предоставляют защищенное хранение, поскольку склад контролируется как банком, так и лицом, отдающим товары на хранение; собственные склады или склады по принципу одного ключа предоставляют лицам, размещающим товары на хранение, полный контроль над своими товарами; на торговых складах управляющая компания продает хранящийся товар от имени его хозяина (Коултер, 1998).

138. В Латинской Америке опыт складских квитанций, обращающихся на бирже. Сложные финансовые схемы разработаны в Колумбии.

С.2. Рыночные информационные системы в сельском хозяйстве

139. Рыночные информационные системы (РИС) являются необходимой службой, которая осуществляет регулярный сбор информации о ценах, а в некоторых случаях и о количестве широко обращающихся сельскохозяйственных продуктов сельских ярмарок, оптовых и розничных рынков соответственно, а также своевременное и регулярное распространение этой информации через различные СМИ среди фермеров, торговцев, работников государственных органов, политиков и др., в том числе потребителей (СТА, 2005).
140. Поскольку знания становятся все более существенным фактором производства, Система накопления знаний о сельском хозяйстве (СНЗСХ) во многих странах становится эффективным инструментом. Система накопления знаний о сельском хозяйстве (СНЗСХ) включает в себя организации, источники знаний, методы коммуникации и поведения, сопровождающие сельскохозяйственный процесс. Знания и информация – не одно и то же: знания включают в себя информацию, понимание, проникновение в суть, а также иную информацию, обработанную человеком посредством обучения и мышления.
141. Решения о том, что высаживать, когда высаживать, как культивировать и собирать урожай, где хранить и продавать и по какой цене с давних пор зависят от знаний, коммуникации и обмена информацией. Важность информационных и коммуникационных технологий в сельском хозяйстве не нова, и многие традиционные методы управления и обмена информацией будут и далее играть критическую роль в сельском хозяйстве развивающихся стран (СТА, 2005).
142. Роль информации укрепляется по мере расширения использования ИКТ и цифровых сетей в сельском хозяйстве развивающихся стран, увеличивая скорость доступа к критической информации и ее аудиторию. В Центральной Азии недостаточное использование ИКТ и низкая распространенность Интернета может являться потенциальным барьером для развития современных информационных и коммуникационных технологий.
143. Однако, широкое развитие сетей сотовой связи позволяет внедрить недорогие РИС на их основе.
144. Развитие механизмов торговли требует более активного и полномочного участия частного сектора. Поэтому рекомендуется объединение частных производителей в ассоциации. Создание условий для лучшей вертикальной интеграции рынка расширит рыночную информацию, сократит расходы производителей по сделкам, что позволит увеличить их доходы, поможет сдерживать цены на сельскохозяйственную продукцию на низком уровне для местных потребителей, и сделает ее конкурентоспособной на региональном и международном рынках (Бабу и Роу, 2001). Однако посредничество между секторами и партнёрство с частным сектором все ещё остаётся ролью государства.
145. Мелким землевладельцам Центральной Азии необходимы организации производителей для достижения конкурентоспособности после фактического

устранения государства от решения вопросов сбыта, предоставления средств производства и кредита.

D. Биржа сельскохозяйственной продукции

D.1. Преимущества биржи сельскохозяйственной продукции

146. В принципе, создание биржи сельскохозяйственной продукции с большим ассортиментом продаваемых товаров и услуг (фьючерсные, форвардные и другие сделки) могло бы быть наиболее эффективным механизмом организации торговли в регионе. Тем не менее, этот механизм очень сложен и является значительным шагом вперед.
147. Товарные биржи, популярность которых в мире растёт с 1990-х годов, имеют несколько преимуществ. Это организованная форма торговли, которая объединяет продавцов, покупателей, а также посредников, улучшает условия торговли посредством упрощения, ускорения и удешевления процесса заключения торговых контрактов, обеспечения унификации и отчасти интеграции товарных рынков.
148. Одно из главных преимуществ товарной биржи – организация динамики цен, так как это позволяет видеть динамику цен в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем, а также понимать годовые ценовые циклы. Справочные цены и биржевые курсы являются результатом более сбалансированного соотношения спроса и предложения.
149. Широко распространено мнение, что товарная биржа является более прогрессивным способом торгового посредничества, регулирования торговли и торговых споров, а также распространения рыночной информации.
150. Какой бы полезной она ни была, товарная биржа является сложным для организации торговым механизмом, и во всем мире существуют примеры неудачных попыток её создания. Важные предпосылки – достаточное развитие финансового сектора; доступность складских площадей, развитая коммуникационная инфраструктура, удобное географическое положение, а также либеральный торговый и валютный режим.
151. Существуют различные торгуемые товары, объединяемые несколькими характеристиками, например, массовостью, стандартизацией, взаимозаменяемостью и низким уровнем монополизации (т.е. высокой конкурентоспособностью). Стандарты качества и безопасности являются важными предпосылками реализуемости.
152. Более того, современные товарные биржи широко используют такие инструменты страхования ценового риска как производные финансовые инструменты. Фьючерсные контракты на сельскохозяйственную продукцию особенно важны, поскольку они позволяют застраховаться от различных рисков, в том числе погодных и др.

D.2. Исследование возможности создания биржи сельскохозяйственной продукции в Центральной Азии

153. В начале 1990-х, с наступлением свободы экономической деятельности и началом перехода к рыночной экономике было создано множество бирж, что служило знаком наступившей рыночной свободы в Советском Союзе. Однако немногие из них были трансформированы в организованные рынки со стандартизированными условиями торговли. Таким образом, количество бирж значительно сократилось, и последующие попытки привнести порядок в рыночную торговлю остались под сомнением. Причин этих неудач было много, в каждой стране свои, но в целом товарные биржи потерпели неудачу в связи с резким переходом и неопытными участниками рынка, неточных условий торговли и частых нарушений контрактов, неконтролируемой ценовой

- динамики, неофициального и неадекватного налогообложения, недостаточной защиты частной собственности (Пек, 2001).
154. Разработка стандартных условий контрактов также давалась нелегко, даже при обстоятельствах, когда уже были выработаны контракты и структура торговли. В Казахстане преобладающее большинство сделок с зерном в 1996 г. были барьерными.
 155. Несмотря на то, что многие из стран ЕврАзЭС и СНГ пытались организовать различные биржи, было немного успешных попыток создания региональной организации. Одна из попыток организации торговли сельскохозяйственной продукцией в регионе, заслуживающая упоминания, была предпринята в 2004 г., когда в пределах соглашения о едином рынке сельскохозяйственной продукции ЕврАзЭС была создана международная товаропроводящая система «Зелёный коридор». Создание такой системы было предусмотрено рамочными соглашениями.
 156. «Зелёный коридор» объединяет производителей сельскохозяйственной продукции, торговцев, товары сельского хозяйства, оптовые рынки, выставки, склады, банки, страховые компании, транспортные компании, сертификационные агентства ЕврАзЭС и других аккредитованных участников.
 157. «Зелёный коридор» основывается на международных биржевых торгах и торговле по Интернету. На биржах заключаются сделки, цены и доставка зависят от биржевых складов региона. Для урегулирования споров, возникающих в торговле, предусмотрен межбиржевой арбитраж.
 158. В мае 2007 г. Правительство Москвы организовало встречу, посвящённую обсуждению «Зеленого коридора», в Москве с участием представителей России, Кыргызстана, Узбекистана и Казахстана.
 159. На этой встрече страны-участники обсудили использование «Зеленого коридора» для обеспечения торговли сельскохозяйственной продукцией без посредников, обеспечения контроля качества и гарантий условий торговли и оплаты в торговле разными товарами. Также обсуждались возможности предоставления программного обеспечения, ценовой информации и других услуг.
 160. Несмотря на наличие такой инфраструктуры, реальная торговля сельскохозяйственной продукцией в регионе остаётся неразвитой, с активностью только в России и Украине, в основном в торговле зерном с иностранными партнёрами. В Центральной Азии торговля сельскохозяйственной продукцией всё ещё основывается на частных сделках.
 161. Маркетинг и реализация в значительной степени контролируются правительственными органами и министерствами. Особенно в Узбекистане, где товарная биржа остаётся государственным органом. Там нет реальной торговли, и сам принцип противоречит рыночному принципу работы биржи.
 162. Есть несколько вариантов организованной торговли для рынка сельскохозяйственной продукции Средней Азии: интегрироваться, сотрудничать с Россией (т.е. предоставить ей ведущую роль) или создать отдельные биржи в каждой стране. Однако опыт с товарными биржами указывает на необходимость избегания дублирующих контрактов и структур.
 163. И всё же товарная биржа как институциональный инструмент помогла бы восстановить торговый потенциал Центральной Азии по образу Великого Шёлкового Пути путем модернизации и организации торговых потоков. Спрос со стороны таких крупных потребительских рынков как Россия, Китай и Казахстан должен играть ключевую роль в раскрытии потенциала торговли сельскохозяйственной продукцией.
 164. Страны Центральной Азии могли бы особенно сконцентрироваться на товарах сельского хозяйства, у которых нет справедливой контрольной цены, и которые не продаются в региональном масштабе (фрукты, овощи, скот). Как показало наше

исследование, цены на овощи, фрукты и молочные продукты особенно нестабильны. В будущем, такая биржа могла бы быть расширена до торговли металлами, хлопком, зерном и гидроэнергией.

165. Таким образом, биржа могла бы устанавливать справочную цену на эти товары, стабилизировать спрос и предложение, минимизировать затраты на транзит и перевозку (форвардные контракты с доставкой) и обеспечить страхование рисков (фьючерсные контракты).
166. Справедливость цены может обеспечиваться благодаря стандартизации услуг и расчётной палате.
167. Важно, что биржа позволяет развивать сельские финансовые механизмы и использование складских квитанций. Более того, разделение между городскими и сельскими рынками также можно урегулировать посредством биржевого механизма, как показал пример Индии, где спотовые цены стали сбалансированными как в отдаленных районах, так и на электронных торгах бирж сельскохозяйственной продукции.
168. Практически все страны Латинской Америки, а также многие страны Азии и Африки уже пользуются преимуществами товарных бирж. Их опыт следует изучить.
169. Потребность в бирже может поддерживаться иностранными клиентами, а именно Индией и Китаем.
170. Первый шаг – оценка потребности в товарной бирже: нужна ли продавцам и покупателям в Центральной Азии площадка для взаимодействия? Какие товары могли бы там обращаться? Каков разброс цен и насколько фермеры нуждаются в справочной цене на их продукцию?

Table 10 SWOT-анализ региональной биржи сельскохозяйственных товаров Центральной Азии

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
Доступность сельскохозяйственных товаров и ресурсов	Отсутствие развитой транспортной и финансовой инфраструктуры, отсутствие технологий
Близость к целевым рынкам (Китай, Россия, Индия)	Недостаток политического сотрудничества между странами
Потенциальные инвестиции в сельское хозяйство	Авторитарные режимы, кроме Кыргызстана
<i>Возможности</i>	<i>Препятствия</i>
Создание рабочих мест, улучшение механизмов и условий торговли, сокращение миграции и бедности	Недостаток компромисса между странами по вопросу расположения и доступа к такой бирже
Усиление активности в направлении регионального сотрудничества и интеграции	Низкая маркетинговая активность, вмешательство со стороны правительства может снизить привлекательность инвестиций
Привлечение внимания инвесторов со всего мира	Низкая осведомленность участников рынка может замедлить создание биржи

D.3. Региональная биржа сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане

171. Настоящий отчет предлагает рассмотреть Кыргызстан в качестве потенциального места размещения региональной биржи сельскохозяйственной продукции, что могло бы реализовать растущие преимущества Кыргызской Республики как центра распределения и торговли в регионе. Сектор услуг составляет более 40% ВВП.
172. Как мы уже указывали выше, Кыргызстан может иметь наиболее активную торговлю в Центральной Азии, учитывая ее динамику с Казахстаном и Узбекистаном.

Среди географических факторов, основные торговые маршруты также обходят Кыргызстан в направлении Казахстана и России.

173. У Кыргызстана есть хорошая база для переработки сельскохозяйственной продукции, в том числе производство молочных продуктов, муки, чая, шоколада, солодового экстракта и сахара
174. Как мы доказали, разброс цен на подобную продукцию в среднем намного ниже в Кыргызстане, чем в других странах. Расхождение цен на границе Казахстана и Кыргызстана, важной точке торговли, тоже ниже.
175. Преимущества Кыргызстана для размещения там региональной торговой площадки следующие:
- Членство в ВТО
Будучи членом ВТО, Кыргызская Республика имеет самые низкие тарифы в регионе и наиболее открыта для торговли. Из-за участия в ВТО политика Кыргызстана почти никогда не была протекционистской или субсидирующей, в стране либеральный товарный и валютный режим.
 - Недорогая рабочая сила и тарифы на энергию
Кыргызская Республика столкнулась с растущим оттоком рабочей силы в Россию, Казахстан и другие, более богатые страны. Денежные переводы являются одним из источников доходов страны. Благодаря изобилию гидроэнергии в стране сохраняются низкие тарифы на электроэнергию, хотя это преимущество нейтрализуется растущей нефтяной и газовой зависимостью от Казахстана и Узбекистана соответственно.
 - Относительная стабильность обменных курсов и развитие микрокредитования
Вследствие небольшого притока иностранной валюты и объема рынка обменные курсы довольно стабильны. Хотя финансовый сектор Кыргызстана не особенно развит, его микрокредитный сектор – лучший в регионе. Наличие сельскохозяйственного банка – еще один важный элемент сельской финансовой системы.
 - Политика налоговых льгот
Правительство Кыргызстана прилагает значительные усилия для привлечения инвестиций в экономику и предоставляет многочисленные налоговые льготы для инвесторов, в том числе в пределах Особой экономической зоны Бишкека.
 - Геоклиматические преимущества
В Кыргызской Республике привлекательный климат (горы и большое озеро) для развития туристической инфраструктуры. Это является дополнительным преимуществом для строительства регионального узла по аналогии с Дубаем.
 - Самая дешёвая и доступная инфраструктура телекоммуникаций в регионе
Информационная инфраструктура Кыргызстана считается одной из самых открытых и дешёвых в регионе.
 - Политическая поддержка международных доноров
Кыргызская республика зависит от международной помощи, и доноры играют важную роль в развитии страны.
 - Нейтральный образ
Кыргызская Республика пережила политическую трансформацию, и политики в этой стране более ответственны, чем где-либо ещё в регионе. Будучи небольшой страной, Кыргызстан входит во многие союзы и организации, позиционируя себя как нейтральное государство.
176. Благодаря этим преимуществам Кыргызстан уже стал неформальной торговой площадкой. Популярны точки, такие как Кара Суу на юге Кыргызстана и рынок Дордой в Бишкеке служат распределительными узлами. На этих рынках особенно активны китайские торговцы (их количество около 10 000), которые используют либеральный режим Кыргызстана для снабжения дешёвыми товарами не только Центральной Азии, но и СНГ (в основном России).

177. По оценке правительства Кыргызстана, прерванные цепочки координации рынков потребителей, высокие транспортные тарифы и устаревшие технологии привели к тому, что более трети сельскохозяйственной продукции Кыргызстана не может найти потребителя. Поэтому правительство Кыргызстана, будучи осведомлено об этой тенденции, уже сделало несколько попыток оптимизации торговли сельскохозяйственной продукцией с помощью электронных средств, что представляется эффективным инструментом стимуляции экспорта и борьбы с цепочками посредников.
178. В марте 2004 г. Правительство Кыргызстана ввело в действие межрегиональную товаропроизводящую систему «Бишкекские контракты», которая сделала попытку систематизации и продвижения торговли сельскохозяйственной продукцией с помощью биржевого механизма, устанавливая связь между региональными производителями и внутренними и зарубежными рынками, предлагая оптимальные цены и обходя посредников. Эта система гарантировала поставки и обеспечивала сопутствующие финансовые операции.
179. Создание этой системы поддерживалось Министерством сельского хозяйства и водных ресурсов, а также единственной товарной биржей страны «ЭКУ», предлагалось создать электронную биржевую торговую площадку в пределах «ЭКУ». Поэтому не создавалось отдельное юридическое лицо.
180. Правительство установило правила развития финансовой и клиринговой систем для банков. Также была установлена процедура взаимодействия между региональными поставщиками, товарной биржей, центрами распределения, банками и компаниями.
181. Правилами Кыргызстана предусматривалось использование электронной торговли для продажи урожая и организации центров закупок, которые в советское время были связаны с потребительскими кооперативами (Киргизпотребкооперация). Таким образом, биржа предусматривала большую вовлечённость села, чем обычная торговля.
182. Несмотря на эти усилия, Кыргызстан получает слабую поддержку в развитии биржи без международного опыта и поддержки соседних стран.
183. Кроме того, это инициатива правительства, для успеха которой необходимо привлечение партнёров из частного сектора. В отличие от остальных стран Центральной Азии, правительство Кыргызстана кажется готовым к сотрудничеству с частным сектором и сокращению своей роли.
184. Развитие торговой площадки в Бишкеке могло бы позволить распространить экономическую деятельность по всему региону и не ограничиваться исключительно Кыргызстаном.
185. Более того, в качестве члена ВТО Кыргызстан будет способствовать либерализации всей международной торговли в регионе и принятию международных стандартов. Это могло бы также позволить стране избежать дискриминации ее товаров в пользу товаров соседей посредством тарифных и нетарифных барьеров.
186. Что касается преимуществ для Кыргызстана, страна могла бы найти свою рыночную нишу в развитии экономики услуг и укрепить свои сравнительные преимущества. Такая специализация может быть более эффективной в стимулировании роста торговли, сельскохозяйственного сектора, инфраструктуры транспорта и логистики, привлечения прямых иностранных инвестиций и тем самым снижения бедности.
187. Среди препятствий можно назвать увеличивающийся фокус на сельском хозяйстве в ущерб другим секторам экономики, критический рост спекуляций и теневых операций, риск экономической зависимости от соседних стран, потребность в

увеличении регионального сотрудничества и решения неизбежно возникающих споров.

188. Таким образом, важной предпосылкой создания региональной биржи сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане является региональная поддержка. Поскольку Кыргызстан не в состоянии финансировать и организовать создание товарной биржи, в этом проекте очень важна роль международных доноров.
189. Вместе с тем, правительству Кыргызстана необходимо обеспечить быстрое развитие удовлетворительного финансового сектора; доступность складских помещений, и разработать информационную инфраструктуру, в то же время сохраняя либеральный налоговый и валютный режим.

Е. Заключение и рекомендации

190. Сегодня все страны Центральной Азии стремятся к обеспечению продовольственной безопасности, поскольку растущие цены на товары представляют собой риск для населения, в большой своей части бедного. Несмотря на наличие природных ресурсов, позволяющих удовлетворить потребность стран Центральной Азии в сельскохозяйственной продукции, создаётся впечатление, что каждая страна страдает от недостатка торговли продукцией сельского хозяйства, которая часто принимает форму челночной торговли и затрудняет интеграцию рынка.
191. Поскольку торговые соглашения положительно влияют на взаимную торговлю сельскохозяйственной продукцией, страны региона должны способствовать рыночной интеграции в сельском хозяйстве. Анализ ценовой дисперсии показал наличие фактора границы, хотя существуют примеры его сокращения, в частности, на границах Узбекистана. С другой стороны, как показала гравитационная модель, роль тарифов в торговле довольно слабая, что указывает на достаточно высокую интеграцию в регионе. И все же, согласно рекомендациям Всемирного банка и других организаций, либерализация торговли должна продолжаться, во благо беднейших стран и беднейшего населения региона.
192. В отличие от других секторов, сельское хозяйство может быть выгодным как для экспортёров, так и для импортёров. Все страны также заинтересованы в устранении челночной торговли и цепочек посредников, хотя это может повредить интересам людей, вовлечённых в такие цепочки, но, в конечном счете, перспектива получения менее рискованного и более стабильного дохода может стать более эффективной для занятости в торговле сельскохозяйственной продукцией.
193. Страны действительно нуждаются в более чётких и организованных торговых механизмах и процедурах, особенно, поскольку существующая законодательная база позволяет создать интегрированный рынок сельскохозяйственной продукции в Центральной Азии, и не существует формальных препятствий свободному движению товаров в Центральной Азии. Содействие торговле сельскохозяйственной продукцией в Центральной Азии может быть оказано путем создания региональной биржи сельскохозяйственной продукции, включающей систему складских квитанций и сельскохозяйственную рыночную информационную систему.
194. Эти три взаимосвязанных компонента помогут укрепить интеграцию и рост сельскохозяйственного сектора и торговли в странах Центральной Азии, внося значительный вклад в сокращение бедности в сельской местности.
195. Для дальнейшего развития торговли сельскохозяйственной продукцией в регионе необходимо развитие эффективных финансовых и маркетинговых систем. Передача механизмов финансирования сельского хозяйства и широкое распространение сельскохозяйственных знаний может ускорить процесс единой стандартизации (единые сорта и стандарты качества) и финансовую интеграцию региона. Одна из неотложных мер – создание региональной биржи сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане, политический образ которого в регионе наиболее нейтрален, и который имеет более продвинутые демократические ценности. Как небольшая страна, Кыргызстан менее вовлечён в торговые споры, более открыт и либерален. Он также более нацелен на политическую интеграцию в регионе. Юридическая система Кыргызстана также позволяет развивать финансовую инфраструктуру, необходимую для торговли сельскохозяйственной продукцией. Этот выбор основан также на исключительно экономико-географических критериях, так как в этой стране самая активная торговля, она входит в ВТО и уже служит транзитным и распределительным узлом региона.

196. Кыргызстан имеет общую границу с Узбекистаном, Казахстаном и Таджикистаном. Хотя Узбекистан также имеет общую границу со всеми странами Центральной Азии, включая Туркменистан, его торговая политика остаётся ограничительной. В то же время, как доказало наше исследование, фактор границы в Центральной Азии несколько сокращается, и уровень торговли сельскохозяйственной продукцией высок, если партнёры имеют общую границу.
197. В целом, «средние экономические расстояния» для продовольственных товаров между Казахстаном, Кыргызстаном и Узбекистаном допускают более тесную интеграцию этих стран в торговле продуктами питания. Хотя торговля сельскохозяйственной продукцией как скоропортящейся зависит от расстояния, что делает региональную торговлю более эффективной, по мере развития разумной торговой политики, эффективного транспорта и технологий, внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией будет не менее целесообразной.
198. Таким образом, наша главная рекомендация – приступить к дискуссии о способах содействия торговле сельскохозяйственной продукцией в регионе. Достижение странами консенсуса очень важно, поскольку различные односторонние ограничительные меры могут существенно ограничить торговлю.
199. Региональное сотрудничество в частном секторе также очень важно для обеспечения всеобъемлющего роста уровня технического развития сельскохозяйственных производителей и коллективных действий. Инициативы частного сектора могут укрепить различные основы интеграции и поддержать взаимную торговлю, интегрировать сельские финансовые механизмы и обеспечить свободный доступ товаров на национальные рынки.
200. Третий важный фактор – поддержка доноров, которая может быть направлена на помощь странам в достижении компромиссов, инвестиции в ноу-хау и технические средства, в особенности в строительство биржи сельскохозяйственной продукции в Кыргызстане.

Рекомендации по формированию политики

Региональный уровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сделать обсуждение содействия торговле сельскохозяйственной продукцией высоким приоритетом региональной повестки дня (например, в CAREC, ЕврАзЭС) ▪ Заключить межрегиональные рамочные соглашения (например, между региональными таможенными органами и органами международной полиции), позволяющие создавать коридоры и потоки свободной торговли между странами. ▪ Расширение договора ЕврАзЭС по «Зеленому Коридору» и создание плана действий ▪ Дискуссия с участием частного сектора на региональном уровне могла бы быть полезной в отношении создания региональной рыночной информационной системы посредством Интернета, сетей сотовой связи, средств массовой информации и каналов общественной информации. ▪ Частная инициатива также имеет большое значение в создании Системы накопления знаний о сельском хозяйстве (СНЗСХ), состоящей из организаций, источников знаний, методов коммуникации и т.д. ▪ Региональная ассоциация частных производителей
-----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

сельскохозяйственной продукции могла бы служить мощным инструментом развития торговли. За государством остаётся роль посредника, координирующего разные секторы и выступающего в качестве партнёра частного сектора.

*Для
Кыргызской
Республики*

- Приступить к созданию региональной товарной биржи в Бишкеке
- Создание необходимой законодательной базы для региональной товарной биржи, гибких требований и норм, позволяющих участвовать другим игрокам Центральной Азии
- Поддержка участия частного сектора в создании биржи
- Устранение чрезмерных налоговых барьеров
- Поддержка развития удовлетворительного развития финансового сектора (особенно микрокредитов).
- Внести изменения в финансовое законодательство для дальнейшего развития сельских финансовых механизмов (складские квитанции), в том числе адекватной системы лицензирования складов и инспекции складских помещений.
- Обеспечить регулярную работу рыночных информационных служб
- Подражательные широкомасштабные градации по сортам и стандартизация качества
- Поддержка инфраструктуры и развитие логистики для жизнеспособной индустрии хранения
- Поддержка инфраструктуры коммуникаций

Для доноров

- Создать среду для региональных консультаций
- Провести дополнительные исследования предмета
- Помочь с финансированием необходимых действий
- Помочь в организации поддержки и консультаций внешних организаций, таких как Чикагская торговая палата

Ф. Источники

1. Абрас, Анна, Дуоги, Кауа, «Разброс цен», экономическая презентация.
2. АБР, «Аудиторский отчет о выполнении программы по сельскохозяйственному сектору Казахстана», ноябрь 2001 г.
3. Агентство статистики Республики Казахстан, «Программа продуктов сельскохозяйственного производства Республики Казахстан», 2003-2005.
4. Агентство статистики Республики Казахстан, «Программа развития сельской местности», 2006-2010.
5. Бабу, Суреш, Роу, Валери, «Продовольственная безопасность в Центральной Азии: экономические возможности, политические ограничения и будущие задачи». Международный исследовательский институт по разработке продовольственной политики
6. Басс, Хендерсон, «Складские квитанции: финансирование сельскохозяйственных производителей», Technical Note №5, октябрь, 2000 г..
7. Байдильдина, Адиля и др. «Реформы сельскохозяйственной политики и продовольственная безопасность в Казахстане и Туркменистане», Food Policy, 25 (2000 г.), стр. 733-747.
8. Александр Белозёрцев и др. «Товарные биржи и приватизация сельскохозяйственного сектора в Содружестве Независимых Государств – необходимые шаги к созданию рыночной экономики», Law and Contemporary Problems, 1992 г., стр. 119-156.
9. Бергин, Глик, «Глобальный разброс цен: цены сближаются или расходятся?» Рабочий отчет Федерального резервного банка Сан-Франциско 2006-50, декабрь 2006 г.
10. Бойнек, Стефан, Суиннен, Йохан «Структура диспропорций цен на сельскохозяйственную продукцию в Центральной и Восточной Европе», Food Policy, том 22 (1997 г.).
11. «Ломая барьеры», ПРООН, 2005 г.
12. Букеня, Лабис, «Сближение цен на мировых товарных рынках: факт или вымысел», научная статья 2002-1.
13. CASER, «Влияние либерализации торговли на производство продуктов питания и доход от сельского хозяйства: подход многоуровневого моделирования», Совместный исследовательский проект CASER, CIES, CSIS, RSPAS. Рабочий отчет, март 1998 г.
14. Центральная Азия: Увеличение отдачи от торговли посредством регионального сотрудничества в торговой политике, транспорте и таможенном транзите», АБР, 2006 г.
15. Справочник ЦРУ по странам мира. Институт мировых ресурсов, EarthTrends, Портал информации об окружающей среде (the Environmental Information Portal). Служба сельского хозяйства зарубежных стран, США
16. ERF, «Важность развития фьючерсных контрактов: практический анализ сельскохозяйственных бирж Ирана», декабрь 2006 г., Кувейт.
17. «Будущие направления сельского хозяйства и коммуникационных технологий (ИКТ) в АМР США. Winrock International, 2003 г.
18. Габре-Мадхин, «Как заставить рынки работать и работать для бедных», Международный исследовательский институт по разработке продовольственной политики, 23 мая 2006 г.

19. Грейф, Клеменс, Рейзер, Мартин и Сакацуме, Тошиаки: «Преодолевая границы: потенциал региональной торговли в Центральной Азии», Европейский банк реконструкции и развития, Рабочий доклад №95, декабрь 2005 г..
20. Гуаданьи, Рейзер, Кроул-Рис, Хидиров, «Налогообложение хлопковой индустрии в Узбекистане», Рабочий отчёт экологически и социально устойчивого развития №41, 26 августа 2005 г. Всемирный банк.
21. Йенсен, Трейнинг, Тарр, «Последствия вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию: количественная оценка», Рабочий отчёт политических исследований Всемирного банка 4142, март 2007 г.
22. Калираждан К., «Гравитационная модель со стохастической вариацией коэффициентов: применение в анализе торговли», *Journal of Applied Statistics*, том 26, (1999), стр. 185-193.
23. Отчёт Люка Моерса. Комитет координации торговой политики ЦАРЭС, семинары, организованные МВФ и АБР в странах, 26 сентября 2006 г., Душанбе.
24. Паива, К. «Оценка протекционизма и субсидий в сельском хозяйстве: гравитационный метод». Рабочий отчёт МВФ WP/05/21, январь 2005 г.; b) Нордас, Х. К. и Пьермартини, Р., «Ифраструктура и торговля», Рабочий отчёт коллектива ВТО ERSD-2004-04, август 2004 г.
25. Пандья-Лорч, Раджул и др., «Перспективы спроса и предложени продовольственных товаров в Центральной Азии», *Food Policy*, 25 (2000), стр. 637-646.
26. Пек, «Развитие товарных бирж в бывшем Советском Союзе, Восточном Союзе и Китае», *Australian Economic Papers*, 2001 г.
27. Перселл, Джо, Верн, Пирс. «Спецификации фьючерсных контактов на сельскохозяйственную продукцию». *MU Guide*, Отдел сельскохозяйственной экономики.
28. Садлер, «Хлопок в глобальном контексте: материалы для обсуждения для правительств Центральной Азии» 'Cotton in the Global Context: Discussion Paper for the Governments of Central Asia', Рабочий отчёт экологически и социально устойчивого развития №45, 26 июня 2006. Всемирный банк.
29. Сандберг, Сил, Тейлор, «История, регионализм и торговля Карибского общего рынка: анализ с помощью гравитационной модели», *Journal of Development Studies*, том 26, (2006) стр. 795-811.
30. Симс, М. «Региональное экономическое сотрудничество в Центральной Азии: Гармонизация и упрощение транспортных договоров, трансграничных документов и транспортных норм», отчёт штатных консультантов АБР, 28 октября 2005 г.
31. *The Financial Times*, 10 марта 2005 г. Quat.: Пил, Кв. «Центральную Азию разлагает хлопок».

Приложения

Приложение 1 Гравитационная модель

Существует еще один широко распространенный методологический подход к анализу взаимной торговли и различных барьеров в ней, в том числе, в торговле сельскохозяйственной продукцией – так называемая гравитационная модель (Паива, 2004), которая применяется для изучения потоков двусторонней торговли как функцию размеров рынка стран-партнеров, а также двусторонних торговых барьеров. Размер рынка измеряется посредством ВВП. Стандартный набор переменных для представления торговых барьеров выглядит следующим образом:

- Транспортные издержки обычно представляются как искусственные переменные расстояния, отсутствия доступа к морю и границы, что отражает рост транспортных издержек с ростом расстояния, более высокий их уровень для стран, не имеющих доступа к морю и более низкий для соседних стран;
- Информационные издержки в целом случае описываются искусственной переменной общего языка;
- В общем случае тарифными барьерами пренебрегают.

В исследовании Паива (2005), посвященном использованию гравитационной модели для изучения взаимной сельскохозяйственной торговли для выборки из 152 стран мира был установлен ряд трендов, в том числе следующие:

Среднее расстояние между торговыми партнерами отрицательно влияет на объемы взаимного импорта сельскохозяйственных товаров.

Объемы взаимного импорта положительно зависят от размеров экономик (выражаемых через показатели ВВП или другие аналогичные переменные) рассматриваемых торговых партнеров.

Размеры сельскохозяйственной торговли выше, если партнеры имеют общую границу.

Соглашения о свободных торговых зонах позитивно сказываются на росте взаимной сельскохозяйственной торговли.

Приведенные тенденции в мировой сельскохозяйственной торговле подчеркивают положительную роль региональной интеграции в сельскохозяйственной торговле, обуславливая тем самым актуальность настоящего исследования по проблеме развития интегрированного рынка аграрной продукции в Центральной Азии.

В достаточно общем виде гравитационная модель для сельскохозяйственной торговли может быть записана в следующем виде:

$$\ln M_{ij} = a_0 + a_1 \ln y_i + a_2 \ln y_j + a_3 \ln d_{ij} + a_4 \text{border}_{ij} + a_5 \text{lang}_{ij} + a_6 \text{landlock}_{ij} + a_7 \ln(1+t_{ij}) + a_8 \ln \text{infr}_i + a_9 \ln \text{infr}_j$$

где M_{ij} обозначает объем сельскохозяйственного импорта в страну i (импортёр) из страны j (экспортёр) за некоторое время (в долларах США), y есть соответствующий валовой внутренний продукт (ВВП) в долларах США, d – среднее расстояние между торговыми партнерами, **border** и **lang** являются искусственными переменными (1, если i and j имеют общую границу и говорят на общем языке и 0 в противном случае), **landlock** – искусственная переменная (1,

если i и j не имеют выхода к морю и 0 в обратном случае), t есть ставка двухсторонних тарифов, а $infr$ означает качество инфраструктуры.

В дальнейшем для анализа данных по торговле сельскохозяйственными товарами в странах Центральной Азии (Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан и Таджикистан)¹⁰ использовалась следующая форма гравитационного уравнения:

$$\ln M_{ij} = a_0 + a_1 \ln y_i + a_2 \ln y_j + a_3 \ln d_{ij} + a_4 \text{border}_{ij} + a_7 \ln(1+t_{ij})$$

Переменная $lang$ для изучаемых стран не учитывается, так как она не является показательной в бывших республиках Советского Союза. Искусственная переменная $landlock$ неприменима для анализа взаимной торговли в Центральной Азии, поскольку все страны не имеют выхода к морю. Переменная $infr$ опущена из-за сложности выработки критериев оценки качества инфраструктуры.

Результаты применения модели для стран Центральной Азии приводятся в следующей таблице.

Таблица 11. Коэффициенты гравитационной модели для стран Центральной Азии

	a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_7
Значение	292,75	0,04	0,74	-38,45	-18,88	2,33
T-статистика	2,95	0,09	1,56	-2,66	-2,48	4,06
Значимость (вероятность ошибочности)	0,03	0,39	0,17	0,04	0,05	0,01

Уровни значимости (вероятности ошибочности) для коэффициентов построенной множественной регрессии колеблются от 0,01 до 0,39 (для коэффициента a_1 , отвечающего за влияние на объем импорта размера ВВП страны, в которую рассматривается импорт). Коэффициент детерминации, показывающий степень взаимосвязи переменных гравитационного уравнения, имеет достаточно высокое значение, равное 0,946. Для оценки значимости указанной взаимосвязи была рассчитана F-статистика, которая равна в данном случае 21,12. Критическое значение для 95%-ного уровня вероятности, что гипотеза об имеющейся взаимосвязи верна, равно 4,39. Таким образом ($21,12 > 4,39$), гипотеза о наличии установленной гравитационным уравнением взаимосвязи является статистически значимой на 95%-ном уровне уверенности для всего уравнения в целом (несмотря на отдельные статистически незначимые коэффициенты, исходя из значений T-статистик). Коэффициенты уравнения в целом значимы на уровне 0,05, за исключением показателей ВВП импортёра и экспортёра (соответственно, a_1 и a_2).

Таким образом, влияние соответствующих показателей ВВП имеет, как и ожидается, исходя из других исследований, положительное (меньшее для страны-импортёра и большее для экспортёра), хотя и незначительное по величине значение.

Расстояние воздействует отрицательно на объем импорта, что соответствует мировым трендам. Фактор границы, как и ожидается из результатов других исследований, также воздействует отрицательно на размеры взаимного сельскохозяйственного импорта.

¹⁰ Данные за 2005-2006 годы по взаимной сельскохозяйственной торговле между следующими парами государств: Казахстан-Кыргызстан, Казахстан-Узбекистан, Казахстан-Таджикистан. Для средних тарифов взяты следующие показатели по состоянию на 2005 год: Казахстан – 7,4%, Кыргызстан – 5,1%, Узбекистан – 14,8%, Таджикистан – 7,5%. В целом следует отметить, что по изучаемым странам имеется (за исключением, возможно, Узбекистана) весьма либеральный торговый режим (поскольку в качестве среднемирового показателя порога либеральности обычно рассматривается величина средних тарифов в 10%).

Согласно нашим результатам наличие торговых ограничений (тарифы) воздействует положительно на размер импорта, что противоречит результатам применения гравитационной модели к сельскохозяйственной торговле (Паива, 2004). Последнее может обуславливаться как собственно незначительностью величин тарифов, тем самым не оказывающих заметного ограничивающего влияния на объемы импорта (либеральные режимы далеки от насыщения и, в целом, неэластичны к ставке тарифов), так и незначительностью самих объемов взаимной сельскохозяйственной торговли. Кроме того, еще одним возможным объяснением может быть недостаточно полный охват всех стран Центральной Азии, требующий включения в анализ сведений о двухсторонних потоках сельскохозяйственной торговли между Туркменистаном, Узбекистаном, Кыргызстаном и Таджикистаном для вынесения более аргументированного заключения о возможности применения гравитационной модели для изучения воздействия ставок тарифов на объемы сельскохозяйственного импорта в Центральной Азии.

Приложение 2 Анализ законодательства о фондовых биржах и деятельности в странах-членах ЕврАзЭС

В странах-членах ЕврАзЭС сложные законодательные системы, которые, кроме прочего, включают положения о товарных биржах, рынке ценных бумаг, валютном регулировании и иные законы о специализированных биржах.

Международные договоры, заключенные странами-членами ЕврАзЭС (Беларусью, Казахстаном, Россией, Таджикистаном и Узбекистаном) в основном фокусируются на биржах ценных бумаг. В учредительном договоре ЕврАзЭС от 10 декабря 2000 г. нет специальных положений о биржевой торговле, но он подтверждает, что двусторонние договоры, подписанные ранее, сохраняют силу, если они не противоречат вышеназванному договору.

Таким образом, законодательство о товарных биржах в ЕврАзЭС в основном регулируется национальными законами. Наиболее продвинутое законодательство в этом отношении среди стран Центральной Азии существует в Казахстане и Кыргызстане, гражданские кодексы которых содержат отдельные статьи о биржевых сделках, их регистрации и регулировании. В отличие от законодательства Кыргызстана законодательство Казахстана (статья 156 гражданского кодекса) содержит положение о разрешении споров, связанных с биржевыми сделками, предусматривая биржевой арбитраж и судебное разбирательство. Законодательство Узбекистана о товарных биржах и биржевой деятельности также содержит конкретные определения биржи, торгуемых товаров, биржевых сделок и т.д.

Указ президента Казахстана о товарных биржах, имеющий силу закона, не указывает форму собственности товарной биржи. Тем не менее, указ президента предусматривает лицензирование биржевой деятельности, как указано в статье 24 указа, которая называется «Сфера деятельности товарной биржи». Статья 24 закона Узбекистана о товарных биржах и биржевой деятельности также предписывает лицензирование биржевой деятельности.

Следует отметить, что статья 11 закона Казахстана содержит деление товарных бирж на закрытые (только члены биржи могут принимать участие в торгах) и открытые (аутсайдеры также могут принимать участие в операциях).

В законодательстве других стран, входящих в ЕврАзЭС, нет такого разграничения. Законодательство Кыргызстана и Узбекистана позволяет членам биржи, посредникам и аутсайдерам принимать участие в биржевых операциях.

В законе Таджикистана о биржах и биржевой торговле (статья 6) говорится: «биржа действует как закрытая организация».

Это противоречие подходов наблюдается также в вопросах посреднической деятельности на бирже. Законодательства Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана исходят из факта, что биржевые операции осуществляются посредством биржевых сделок, осуществляемых биржевыми посредниками от имени клиентов, в то время как законодательство Таджикистана не предусматривает возможности дилерских операций на товарных биржах.

Кроме того, согласно статье 1 закона Таджикистана о биржах и биржевой торговле, с одной стороны, биржа является коммерческой организацией, которая действует независимо. С другой стороны, в статье 4 говорится, что товарная биржа является товариществом, состоящим из учредителей, которое, как правило, не ставит своей целью извлечение прибыли.

Согласно законодательству Кыргызстана и Узбекистана, биржам запрещено открывать депозиты, покупать доли участия и акции компаний, если целью этих организаций не является биржевая торговля.

Законодательство о товарных биржах всех стран-членов, кроме Таджикистана, содержит концепции биржевых товаров, как определённых товаров определённого качества, которые не извлекаются из оборота. Однако несколько положений не совпадают.

Например, статья 3 Казахского закона рассматривает разрешение на экспорт (квоты и лицензии), стандартный контракт и партию продовольственных товаров как биржевые товары. Статья 9 предусматривает возможность торговли имуществом на бирже, однако интеллектуальная собственность не может быть биржевым товаром.

Статья 3 закона Узбекистана предполагает обратное, что биржевым товаром может быть имущество, в том числе недвижимость, услуги, контракты на поставку продукции, иностранная валюта и иные товары, разрешенные для гражданского оборота. Более того, статья 8 этого закона предусматривает возможность создания специализированных бирж для торговли предметами интеллектуальной собственности. Тем не менее, земля, природные ресурсы, вода, национальное культурное и историческое наследие, а также иные виды товаров, определенные кабинетом министров президента Узбекистана, исключены из списка товаров, разрешенных для биржевой торговли.

Следует отметить, что закон Узбекистана определяет понятие биржевых операций, которое, в сущности, является эквивалентом понятия биржевых сделок в законодательствах других стран ЕврАхЭС.

В законодательствах стран-членов также сходным образом перечислены виды биржевых сделок: с немедленной поставкой, форвардные, фьючерсные, опционы и иные сделки, но различаются в отношении регулирования определённых видов сделок.

Законы Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана содержат краткие определения видов биржевых сделок, различая сделки, относящиеся к:

- взаимной передаче прав и обязательств в отношении реальных товаров;
- взаимной передаче прав и обязательств в отношении реальных товаров с отсрочкой поставки (форвардные контракты);
- взаимной передаче прав и обязательств в отношении стандартных контрактов на поставку биржевых товаров (фьючерсные контракты);
- уступке прав на будущую передачу прав и обязательств в отношении биржевых товаров или контракта на поставку биржевых товаров (опционный контракт);
- иным контрактам в отношении биржевых товаров, контрактов или прав, установленных правилами биржевой торговли.

Законодательные акты стран-членов ЕврАзЭС в отношении деятельности товарных бирж

Страна	Законодательный акт и дата его принятия
--------	-----------------------------------------

Беларусь	<p>Закон о товарных биржах; 13 марта 1992 г., No 1516-XII.</p> <p>Закон о ценных бумагах и биржах ценных бумаг; 12 марта 1992 г., No 1512-XII.</p> <p>Закон о валютном регулировании и валютном контроле; 22 июля 2003 г., No 226-3.</p> <p>Постановление правительства No 173 об утверждении основных условий выпуска определённых государственных ценных бумаг Беларуси; 13 февраля 2003 г.;</p> <p>Постановление Национального банка Беларуси о правилах инвестирования в государственные ценные бумаги Беларуси и ценные бумаги Национального банка Беларуси для нерезидентов; 4 сентября 1997 г., No 944.</p> <p>Постановление совета директоров Национального банка Беларуси; 13 августа 1999 г., No 22.</p> <p>Постановление Совета министров Беларуси о мерах по развитию биржевой торговли ценными бумагами; 16 июня 2004 г., No 714.</p> <p>Постановление Комитета по ценным бумагам Совета министров Беларуси об установлении требований к финансовой компетентности профессиональных участников рынка ценных бумаг и квалификационных требований для их управляющих и персонала; 26 апреля 2005 г., No 05/P.</p>
Казахстан	<p>Гражданский кодекс (Часть 1).</p> <p>Закон о рынке ценных бумаг; 2 июля 2003 г., No 461-2.</p> <p>Закон о валютном регулировании; 24 декабря 1996, No 54-1.</p> <p>Указ президента о товарных биржах; 7 января 1995, No222</p> <p>Постановление Кабинета министров Казахстана об утверждении списка биржевых товаров; 28 июля 1995 г., No 1035.</p> <p>Постановление Правительства Казахстана о мерах в отношении развития биржевой деятельности в Казахстане; 12 августа 2000 г., No 1253.</p> <p>Правила ведения деятельности брокеров в сфере ценных бумаг (утверждены постановлением Национальной комиссии по ценным бумагам Казахстана No 19; 23 декабря 1998 г.).</p> <p>Правила лицензирования деятельности бирж ценных бумаг в Казахстане (утверждены постановлением Национальной комиссии по ценным бумагам Казахстана No 152; 29 сентября 1997).</p>
Kyrgyzstan	<p>Гражданский кодекс (Часть 1).</p> <p>Закон о рынке ценных бумаг; 21 июля 1998 г., No 95.</p> <p>Закон об операциях с иностранной валютой; 5 июля 1995 г., No 6-1.</p> <p>Закон о товарных биржах и биржевой торговле; 29 июня 1992 г., No 915-XII.</p>
Россия	<p>Федеральный закон о рынке ценных бумаг; 22 апреля 1996 г., No 39-ФЗ.</p> <p>Федеральный закон о товарных биржах и биржевой торговле; 20 февраля 1992 г., No 2484-1.</p> <p>Федеральный закон о валютном регулировании и валютном контроле; 10 декабря 2003 г., No 173-ФЗ.</p>

Таджикистан	<p>Закон о ценных бумагах и биржах ценных бумаг; 10 марта 1992 г., No 552.</p> <p>Закон о товарных биржах и биржевой торговле в Таджикистане; 23 декабря 1991 г., No 452.</p>
Узбекистан	<p>Закон о ценных бумагах и биржах ценных бумаг; 2 сентября 1993 г., No 918-XII.</p> <p>Закон о биржах и биржевой деятельности; 2 июля 1992 г. (изменён законами от 29 августа 2001 г., No 260-II, и 22 сентября 2005 г., No 3 RU-7).</p> <p>Закон о механизмах функционирования рынка ценных бумаг; 25 апреля 199 г., No 218-I.</p> <p>Закон о валютном регулировании; 11 декабря 2003 г., No 556-II.</p>