

Справочный материал для 3-го заседания

Операционализация развития экономических коридоров в ЦАРЭС: Исследование на примере коридора Алматы-Бишкек

**Консультационное заседание Национальных координаторов
ЦАРЭС
25-26 сентября 2014 года
Иссык-Куль, Кыргызская Республика**

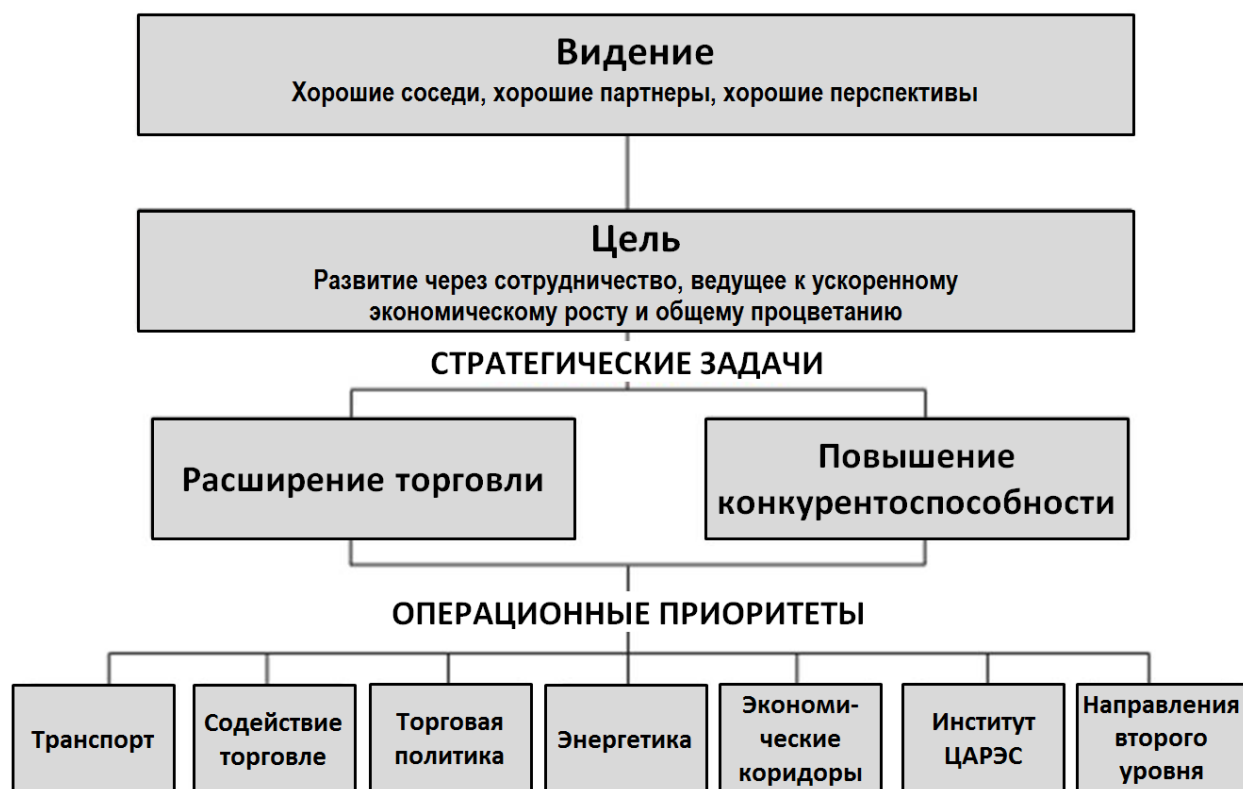
СОДЕРЖАНИЕ

	Стр.
I. Введение и краткое изложение	1
II. Развитие коридоров ЦАРЭС: Три направления	6
III. Направление 2: Транзит и Коридор 1 ЦАРЭС	14
IV. Коридор Бишкек-Алматы: Изучение	25
V. Заключение	48
Следующие шаги	52

I. Введение и краткое изложение

1. В конце десятилетия регионального сотрудничества, в 2011 году страны-участницы Программы Центрально-Азиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) приняли новую долгосрочную стратегическую основу – ЦАРЭС-2020.¹ Наряду с изложением видения и целей Программы ЦАРЭС, в стратегии ЦАРЭС-2020 также выделены операционные приоритеты на ближайшее десятилетие, а ее ключевым новшеством является внедрение в Программу ЦАРЭС экономических коридоров в качестве одного из основных приоритетов, в дополнение к четырем приоритетным секторам ЦАРЭС: транспорту, содействию торговле, торговой политике и энергетике (Рис. 1.1).

Рисунок 1.1: Стратегическая программа ЦАРЭС на 2011-2020 гг.



Источник: ЦАРЭС-2020

2. Будучи долгосрочным стратегическим документом, *ЦАРЭС-2020* стремится охватить ближайшую перспективу, открывая возможности направлений работы второго уровня, а также подчеркивая необходимость такого компонента сотрудничества ЦАРЭС как знания, реализуемого в форме Института ЦАРЭС (ИЦ). С момента принятия ЦАРЭС-2020 был достигнут определенный прогресс в части создания ИЦ – в частности, в рамках 12-ой Министерской конференции ЦАРЭС, состоявшейся в 2013 году в Астане, страны-

¹ АБР. 2012 год. ЦАРЭС-2020: Стратегическая основа Программы Центрально-Азиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) на 2011-2020 гг.. Манила.

участницы договорились о создании физической базы института в Урумчи (Китайская Народная Республика, КНР). Цель настоящего исследования заключается в продвижении повестки дня Программы ЦАРЭС по вопросам практического использования развития экономических коридоров (РЭК).

3. Даже в лучших из возможных обстоятельств РЭК является сложной областью, хотя и с соразмерно большей потенциальной отдачей в плане обеспечения экономической стоимости, создания рабочих мест и стимулирования роста экономики. Это, в определенном смысле, является самым сложным из оперативных приоритетов, изложенных в ЦАРЭС-2020. Рассмотрим, например, строительство высотного здания. Бетон и балки формируют необходимый каркас здания, а проводка и трубы предназначены для решения важнейших вопросов, связанных с энергоснабжением, водопроводом и канализацией. Однако отдача от инвестиций будет всецело зависеть от того, какие виды хозяйственной деятельности осуществляются внутри здания, и насколько выгодными они со временем окажутся. Для этого практически не существует чертежей и технических решений, а существуют лишь передовые наработки, опыт и обучение принятию индивидуальных решений на собственном опыте. Суть РЭК, в конечном счете, заключается в том, каким образом можно использовать материально-техническую инфраструктуру в целях ускорения и пространственной организации хозяйственной деятельности для обеспечения производительности и роста. Каждая ситуация и способы применения РЭК являются уникальными.

4. Когда заходит речь о РЭК, в Центральноазиатском регионе имеются свои собственные дополнительные трудности, о которых хорошо известно: отсутствие выхода к морю, огромные расстояния, сложный рельеф местности, редконаселенные территории и широко разбросанное население, а также наличие природных ресурсов, что обычно является признаком увеличения расходов на нерыночные товары. Исторически сложившееся отсутствие рыночного развития экономики также составляет проблему. В то же время, регион обладает определенными преимуществами, начиная с относительно хорошо образованного населения, которое, в большинстве случаев, общается на одном языке, имеет общую культуру и историю; статуса большинства стран региона в качестве стран со средним уровнем доходов; и заканчивая опытом работы (хотя и, зачастую, неэффективной) в прошлом с производственными комплексами и отраслями.

5. В качестве первого шага по операционализации внедрения РЭК в программу ЦАРЭС, данное исследование направлено на доработку концепции РЭК, подстраивая ее с учетом особенностей Центральноазиатского региона, наряду с изучением потенциальных возможностей применения РЭК в регионе. Поскольку эта концепция является новой для ЦАРЭС и некоторых из ее стран-участниц, а также ввиду уникальных особенностей региона, существует вероятность того, что в некоторых частях ЦАРЭС концепция РЭК будет считаться опережающей свое время. Тем не менее, пожалуй, в более долгосрочной перспективе РЭК неизбежно сохранит свою актуальность для большинства стран, стремящихся к решению своих первоочередных задач, связанных с диверсификацией экономики, созданием рабочих мест и пространственными преобразованиями. Таким образом, одной из полезных функций программы ЦАРЭС может быть начало накопления соответствующего опыта и обмена извлекаемыми уроками. Всего существует шесть коридоров ЦАРЭС, и поэтому непрактично начинать одновременно со всех: для анализа в рамках настоящего исследования нами был выбран Коридор 1, проходящий по территории трех стран ЦАРЭС и являющийся важным маршрутом, соединяющим КНР и Западную Европу.

6. Поэтому, короче говоря, цели настоящего исследования заключаются в следующем: (i) разработать и настроить концепцию РЭК в контексте региона ЦАРЭС; и (ii) определить и оценить конкретные области, в которых концепцию РЭК можно было бы апробировать для операционализации развития коридоров в ЦАРЭС.

7. Исследование разделено на четыре главы, следующие за этим вступлением. Концепция коридоров и РЭК детально рассмотрены в следующей главе, в которой определены три направления развития коридоров ЦАРЭС: транспортные, транзитные и экономические коридоры. Транспортные и транзитные функции коридоров ЦАРЭС подробно рассмотрены в недавно утвержденной Стратегии по транспорту и содействию торговле ЦАРЭС (СТСТ-2020).² Таким образом, исследование сосредоточено лишь на третьем направлении – экономических коридорах. Эта глава также опирается на опыт создания экономических коридоров в других частях Азии с целью выделения важнейших предпосылок успеха. Важнейшими среди них являются высокий уровень политической приверженности реализации поставленных задач, активное участие частного сектора – как на этапе выработки концепции, так и на этапе реализации, институциональные механизмы для координации деятельности различных заинтересованных сторон, подробный и исчерпывающий макро- и секторальный анализ, и потребность в долгосрочном периоде реализации, наряду с сохранением постоянной приверженности. В основе всего этого, разумеется, лежит необходимость экономического потенциала: экономический коридор не в состоянии создавать деятельность в вакууме; он может лишь направлять и увеличивать уже существующий экономический потенциал. В этой связи, исследование сужено в пределах Коридора 1 ЦАРЭС, на небольшом его отрезке – а именно, на участке Алматы-Бишкек – и потенциале его развития в качестве экономического коридора. В представленном здесь анализе этот участок – Коридор Алматы-Бишкек (КАБ) – выделен в качестве сегмента, возможно, обеспечивающего в краткосрочной перспективе наибольший экономический потенциал для трансграничного РЭК.

8. Хотя транзитная функция не является предметом настоящего исследования, уникальная роль Бишкека в региональном распределении товаров – в особенности, через оптовый рынок Дордой – была определена по торговле товарами, поступающими из КНР через Коридор 1. Эта транзитная функция была важным фактором, определяющим структуру экономической деятельности в Бишкеке, включая недавний активный рост экспорта швейных изделий. В третьей главе настоящего исследования проводится анализ того, каким образом транзит товаров по Коридору 1 затронет заявленное намерение Кыргызской Республики (КР) присоединиться к Евразийскому Таможенному союзу (ТС). При новом режиме ТС оптовая и розничная торговля на Дордое и в Бишкеке, а также швейная промышленность, очевидно, окажутся в более сложных условиях. Подробный сравнительный анализ торговых и логистических расходов на перемещение импортных товаров из КНР в Алматы и Бишкек свидетельствует о том, что преимущества Бишкека в части низких затрат серьезно сократятся, однако имеются и другие факторы, которые могут смягчить негативный результат.

9. В четвертой главе содержится подробное, хотя и предварительное, исследование коридора Алматы-Бишкек (КАБ) и его потенциала развития в качестве экономического коридора. Социально-экономический профиль КАБ свидетельствует о том, что его экономический потенциал коренится в его конечных пунктах – городах Алматы и Бишкек. Таким образом, то, насколько КАБ может стать экономическим коридором, зависит от

² АБР. 2014 год. Стратегия по транспорту и содействию торговле ЦАРЭС (СТСТ-2020). Манила.

связей между двумя городами и динамики роста каждого из них. Как Алматы, так и Бишкек сами по себе являются крупными городами региона, хотя экономика Алматы является, со значительным отрывом, крупнейшей в регионе. У городов также имеются прочные культурно-исторические связи, наряду с торговыми связями, к которым относятся и так называемые “челноки” на границе. Однако, глядя на поведение цен на одни и те же товары в регионе, анализ торговых барьеров между Алматы и Бишкеком свидетельствует о существовании значительных возможностей для большей интеграции обоих городов. Сопоставление разброса цен проведено в четырех ближайших городах – Алматы, Бишкеке, Таразе и Шымкенте – и свидетельствует о значительном влиянии таких факторов как граница и расстояние (через внутренние барьеры) на издержки торговли.

10. Ожидается, что после вступления КР в ТС некоторые из этих издержек уменьшатся или полностью исчезнут. Однако большое влияние на сдерживание торговли иногда могут оказывать другие виды операционных издержек – например, те, которые обусловлены информационными барьерами, соблюдением контрактов и искажением рыночного равновесия. В четвертой главе также предоставлены данные об этих качественных аспектах условий торговли между Алматы и Бишкеком, основанные на первичных данных, которые были собраны с помощью небольшого опроса 80 фирм в Бишкеке. Эти качественные выводы подтверждают наличие основополагающих сходств между обоими городами, включая такие факторы как язык и культура, но они также указывают и на некоторые потенциальные области, вмешательство в которые может способствовать укреплению экономических связей между двумя городами.

11. В четвертой главе также представлены сведения о планах развития Алматы и Бишкека. В соответствии с недавно утвержденными планами Правительства Республики Казахстан (РК), региональное развитие страны будет сосредоточено на увеличении размеров и экономической плотности городских кластеров через агломерацию, в сочетании с прочными связями между городскими кластерами и внутренними районами, небольшими городами и селом. Планы нацелены на превращение Алматы (наряду с Астаной и Шымкентом) в мегаполис (с населением более 1 млн. человек); в частности, к 2050 году численность населения Алматы планируется увеличить до 3,5 млн. человек, а национальный доход на душу населения – в пять раз. За более короткий промежуток, до 2020 года, предлагаемые планы предусматривают агломерацию Алматы с небольшими близлежащими городами, наряду со значительными инвестициями в городскую инфраструктуру и транспорт. В случае реализации, эта амбициозная программа будет способствовать значительному количественному росту экономики Алматы. Имеющаяся информация относительно планов развития Бишкека менее подробна в том, что касается инвестиций, но указывает на стратегическую направленность в сторону улучшения делового климата, повышения прозрачности и улучшения управления с целью привлечения в город частных инвестиций.

12. Опираясь на этот анализ КАБ и его потенциала, авторы исследования приходят к выводу о том, что подходящим вариантом может быть проведение – на пилотной основе – более основательной работы по РЭК в рамках программы ЦАРЭС.³ В числе прочего, для этого потребуются расширение обмена информацией о КАБ между заинтересованными сторонами, наряду с всесторонним детальным анализом конкретных секторов, состояние которых связано с развитием КАБ. В последней главе изложены шаги, которые

³ Также предпринимается параллельная инициатива по исследованию развития внутреннего экономического коридора в Таджикистане. Она не вошла в настоящее исследование, но будет включаться в отчеты о работе РЭК в рамках ЦАРЭС, начиная с 2015 года.

необходимо будет предпринять в течение следующих 12 месяцев для продвижения повестки дня РЭК в рамках Программы ЦАРЭС.

II. Развитие коридоров ЦАРЭС: Три направления

Сочетание пространства и функциональности

13. “Коридор” представляет собой пространственную концепцию. Коридор определяет пространство, предназначенное для повышения - или повысившее – плотности деятельности, направленной на выполнение определенной функции (или функций). Это понимание является неперенным условием оценки различных применений термина “коридор”. Воздушный коридор, например, может быть выделенной частью воздушного пространства, которой ограничивается прохождение самолетами определенных областей, в то время как туристическим коридором может считаться территория, на которой преобладает движение туристов между конкретными туристическими объектами. Коридоры определяются множеством условий – начиная с градостроительного проектирования и охраны окружающей среды, и заканчивая миграцией животных и распространением инфекционных заболеваний. В каждом случае, коридор в целом может рассматриваться с точки зрения “[функции] [пространства]”, или пространства, которое предназначено для указанной функции, и на котором такая функция преобладает.

14. Даже в случае “транспортных коридоров”, которые чаще всего просто приравниваются к дороге, определения часто кроются в сетях, образующих географические зоны, на территории которых обычно группируются поездки. Министерство транспорта США отмечает, что “под транспортным **коридором** понимается “сочетание смежных наземных транспортных сетей, состоящих из разрозненных частей (например, автострад, автомагистралей, железнодорожных сетей), объединяющих одни и те же основные пункты происхождения и назначения”.⁴ В близком контексте, другое определение транспортных коридоров выглядит следующим образом: “в широком смысле, под коридором обычно понимается географическая область, на которой осуществляются – или потенциально могут осуществляться – перевозки. Как правило, коридор считается “площадкой для перевозок” – территорией, на которой перевозки обычно группируются, образуя общее линейное направление, с промежуточными маршрутами на территории крупных городов с пригородами, соединяющимися с магистральными путями, по которым осуществляются перевозки на более дальние расстояния”.⁵

15. Таким образом, “экономический коридор” не следует ассоциировать с конкретной дорогой. Если использовать описываемую выше модель функции-пространства, экономический коридор представляет собой географическую область, охватывающую уплотнение или поток экономической деятельности. Также могут существовать более узкие в функциональном отношении определения экономических коридоров – такие как коридор информационных технологий, биотехнологический коридор или коридор халяльных продуктов питания.⁶

⁴ “Фундаментальное исследование по разработке концепции комплексного развития коридоров”, Технический меморандум, 2006 год, См. http://ntl.bts.gov/lib/jpodocs/repts_te/14273.htm.

⁵ См. <http://www.dot.ca.gov/dist2/planning/pdf/description.pdf>

⁶ Экономический коридор, на самом деле, может не иметь ничего общего с какой-либо дорогой, о чем наглядно свидетельствует пример некоторые крупных рек – таких как Конго и Меконг, которые выступают в качестве экономических коридоров, поддерживая и обеспечивая несметное количество экономических развязок между сообществами, разделенными большими расстояниями, поскольку они простираются на огромные расстояния, пересекая национальные границы.

16. Рассуждая в том же ключе, также можно отметить, что, говоря о развитии экономических коридоров, речь идет не о создании или продвижении коммерческих предприятий в пределах какой-либо конкретной дороги. На самом деле, как будет рассмотрено ниже, речь идет о пространственной организации хозяйственной деятельности путем соединения таких направлений деятельности в пространстве и увеличения их плотности в пределах данного пространства. Действительно, при оценке потенциала привлечения новых инвестиций в расширение экономической деятельности, – будь то государственные или частные инвестиции, – существующие объекты инфраструктуры (автомобильные дороги, железнодорожные пути, линии электропередачи), в большинстве случаев, лучше рассматривать как *невозвратные издержки*, в силу чего они не имеют значения для перспективных инвестиционных решений.

Три направления развития коридоров ЦАРЭС

17. В определенных обстоятельствах сильно пересеченная местность или низкая плотность населения или экономической деятельности на данной географической территории может означать, что транспортные сети могут ограничиваться единственной дорогой, соединяющей несколько центров. Это, безусловно, относится ко многим частям региона ЦАРЭС, и в этих случаях коридор может, на практике, ограничиваться единственной автомагистралью и ограниченной смежной сетью сопутствующих объектов. Тем не менее, необходимо помнить о том, что коридоры лучше всего рассматривать с точки зрения функции-пространства, и что даже транспортные коридоры, возможно, было бы полезнее считать сетями. Что касается конкретной дороги, то, как только она оказывается построена в соответствии с высокими стандартами, остается не так много возможностей для ее дальнейшего “развития”, кроме как в плане развития сопутствующих “средств поддержки” – таких как дорожные информационные указатели, техническое обслуживание и управление, функциональная совместимость с другими транспортными системами и т.д., т.е. тех факторов, которые зависят от конкретных функций, выполняемых данной автомагистралью.

18. В контексте коридоров ЦАРЭС и их развития можно предложить следующие три функции: транспорт, транзит и содействие экономической деятельности.⁷ Развитию экономических коридоров уделено первоочередное внимание в стратегии ЦАРЭС-2020 – одобренной в 2011 году долгосрочной стратегии программы ЦАРЭС. Акцент на развитие экономических коридоров признает парные цели развития этих коридоров, а именно: (i) обеспечение сообщаемости стран-участниц с целью создания возможностей для перевозки товаров в страну с максимально низкими издержками,⁸ и (ii) создание рабочих мест и диверсификация экономики для продвижения сбалансированного, интегрирующего экономического роста и развития.

⁷ Основываясь на концепции развития региональных коридоров, предложенной в работе Прадипа Шриваставы (2013).

⁸ В соответствующих случаях речь также идет об экспорте. Роль автомобильных дорог в экспорте относительно невелика по сравнению с другими видами транспортировки (трубопровод, железная дорога), за исключением их использования для транзита и внутрирегиональной торговли. Объем внутрирегиональной торговли в ЦАРЭС значительно увеличился, хотя все еще довольно мал в процентном отношении к общему объему международной торговли стран-участниц ЦАРЭС (Gill et.al. (2014 г.)).

19. В этой связи, в исследовании предполагается, что развитие коридоров ЦАРЭС может следовать в трех направлениях: (i) Направление 1: обеспечение сообщаемости (в пределах страны, в регионе, и со странами, находящимися за пределами региона); (ii) Направление 2: обеспечение беспрепятственного транзита по территории стран; и (iii) Направление 3: содействие организации хозяйственной деятельности для создания рабочих мест, повышения производительности, укрепления экономических кластеров и осуществления вклада в экономическое развитие страны. Эти три направления, соответственно, могут рассматриваться как развивающие функцию коридоров ЦАРЭС в качестве *транспортных, транзитных и экономических коридоров*. В то время как это отражает функционально-пространственную характеристику коридоров, отметим, что во многих географических областях ЦАРЭС транспортные и транзитные коридоры могут представлять собой единственный маршрут, нежели целую сеть. В то же время, такое упрощение (путем приведения к единственной дороге) вряд ли будет иметь какой-либо смысл в любых условиях, связанных с развитием экономических коридоров.

20. Следует также отметить, что вышеозначенные 3 направления не всегда могут быть взаимно согласованы. В частности, Т2 (транзитный коридор) ориентирован на перевозки из одного пункта в другой, играя лишь малую роль между ними. Т3 (экономический коридор) сосредоточен на повышенной плотности и разнообразии экономической деятельности в пространстве коридора, которые, как правило, совпадают с такими задачами транзита как повышение скорости и надежности перевозок из одного пункта в другой. Также существует возможность того, что улучшение сообщаемости между пунктами может приводить к опустошению областей между двумя пунктами в связи с миграцией населения и экономической деятельности в концевые пункты транзитного коридора. Поскольку коридоры ЦАРЭС охватывают огромные расстояния, и ввиду того, что не каждый километр каждого коридора будет пригоден для всех трех типов развития, отмечаемое здесь взаимное несоответствие не исключает одновременного сближения каждого из трех типов развития коридоров в разных частях отдельно взятого коридора.

Т1: Транспортный коридор

21. Развитие отечественных транспортных коридоров и связанных с ними сетей остается одним из приоритетов для стран-участниц ЦАРЭС. Центральнаяазиатский регион представляет собой большую территорию с огромными расстояниями и, в большинстве случаев, немногочисленным населением, разбросанным по пересеченной местности, на которой, в числе прочего, находятся горы и пустыни. Исторически, автомобильные перевозки были развиты относительно слабо, и большее внимание уделялось железнодорожному сообщению, так как расстояния были большими, а во внутренней торговле преобладают перевозки сыпучих товаров. До Второй мировой войны железной дорогой перевозились 89 процентов от общего объема грузов, в то время как услуги автомобильных грузовых перевозок использовались для транспортировки грузов до железной дороги и перевозки на короткие расстояния, составляя лишь 3 процента от общего объема грузов (Coulibaly et. al. 2012). Страны продолжают экспортировать, в основном, бестарные грузы, но все чаще нуждаются в импорте промышленных товаров из Западной Европы и КНР, подчеркивая стремительный рост автомобильных перевозок. С момента обретения странами региона независимости, два других фактора также способствовали высокой приоритетности развития транспортных коридоров. Одним из них является быстрое ухудшение состояния дорог в большинстве стран, в которых осевая нагрузка на дороги ниже международных норм, применяемых в Европе (Coulibaly et. al. 2012). Другим является стратегическая необходимость обеспечения отдельными

странами внутреннего сообщения без необходимости прохождения через территорию соседних стран.

22. Программа ЦАРЭС признала высокую приоритетность Т1 для РЭК, поскольку подавляющее большинство инвестиционных проектов направлено на укрепление транспортных коридоров; по состоянию на март 2014 года, почти 80% всех инвестиций ЦАРЭС, общий объем которых составляет 22,3 миллиарда долларов США, были сосредоточены в транспортном секторе. Однако, для сравнения, необходимо отметить, что совокупная протяженность первоначально определенных шести коридоров ЦАРЭС составляла около 24 000 километров (км) скоростных автомагистралей или автомагистралей национального значения. В 2007 году 36% определенных для участия в проектах дорог на территории стран ЦАРЭС находились в плохом состоянии, указывая на то, что к 2017 году необходимо будет улучшить 8 640 км дорог. Это означает,⁹ что первый этап развития коридоров исключительно транспортного сообщения, или Т1, реализован лишь на 52% от тех целевых показателей, которые были определены ЦАРЭС в 2007 году.

23. После проведения среднесрочного обзора, страны-участницы ЦАРЭС одобрили на 12-ой Министерской конференции в 2013 году пересмотренный и доработанный вариант СТСТ-2020. Поскольку СТСТ-2020 предусматривает комплексный подход к развитию транспортных коридоров в ЦАРЭС или развитию коридора Т1, Т1 в рамках данного исследования более не рассматривается.

T2: Транзитный коридор

24. Важность транзитной функции коридоров ЦАРЭС связана с тем, что большинство стран-участниц не имеет выхода к морю и зависит от беспрепятственной, эффективной и недорогой транспортировки товаров через соседние страны – в частности, от приобретения товаров народного потребления и техники для инвестиций. Поскольку транзитные коридоры, по определению, проходят по территории более чем одной страны, они имеют аспекты “общественных благ”. Действия, предпринимаемые одной страной, могут иметь положительные или отрицательные внешние эффекты для соседней страны или стран, подразумевая существование значительных возможностей для координации и регионального сотрудничества в РЭК Т2. На простейшем уровне, инвестиции в хорошее, качественное обслуживание в пункте пропуска (ПП) одной страны могут не дать никакой отдачи, если граница продолжит загромождаться, или если сохраняются высокие издержки, обусловленные неэффективностью стандартов обслуживания со стороны органов другой страны, разделяющих этот же ПП. Аналогично, техническое обслуживание участков дороги или соблюдение стандартов безопасности дорожного движения в одной стране могут влиять на привлекательность коридора в целом в плане выполнения транзитной роли.

25. Как и в случае с развитием коридора Т1, программа ЦАРЭС признает необходимость содействия развитию эффективного транзита в регионе ЦАРЭС и реализует, во взаимодействии с партнерами по развитию, ряд инициатив по

⁹ В первоначальной Стратегии ЦАРЭС по транспорту и содействию торговле и соответствующем Плане действий отмечалось, что в 2007 году 64% автотранспортных коридоров ЦАРЭС находились в хорошем состоянии, 21% – в удовлетворительном состоянии, и 15% – в плохом состоянии. По сути, улучшения в автотранспортных коридорах в рамках программы ЦАРЭС будут сосредоточены на тех участках дороги, которые находятся в удовлетворительном и плохом состоянии, т.е. на 36% общей протяженности дорог в шести Коридорах ЦАРЭС.

модернизации таможенных процедур, развитию в странах-участницах систем комплексного обслуживания по принципу “одного окна”, наряду с совершенствованием санитарных и фитосанитарных (СФС) режимов в регионе. Система измерения и мониторинг эффективности коридоров (ИМЭК) также применяется для количественной оценки параметров транзитной роли коридоров ЦАРЭС. Пересмотренная и доработанная СТСТ-2020 уделяет большое внимание развитию коридора Т2, включая ряд готовящихся проектов среднесрочного характера, в связи с чем настоящее исследование далее не рассматривает данный аспект развития коридоров. Однако коридор С1 зависит от вхождения Казахстана и Кыргызской Республики в Евразийский ТС, что скажется на некоторых из пунктов пропуска, относящихся к этому коридору. В следующей главе мы рассмотрим влияние Таможенного союза на транзитную роль коридора С1 ЦАРЭС.

Т3: Экономический коридор

26. Третье направление развития коридоров, Развитие экономических коридоров (РЭК Т3), опирающееся на обеспечение сообщаемости коридоров для создания рабочих мест и продвижения экономической деятельности, получила менее приоритетное значение в рамках программы ЦАРЭС. Однако РЭК было выделено в качестве приоритетного направления в рамках стратегии ЦАРЭС-2020. Создание рабочих мест и развитие экономической деятельности также являются приоритетом для стран-участниц. Страны-участницы проявляют все большую заинтересованность в третьем аспекте развития коридоров, то есть в использовании сообщаемости, развиваемой в рамках Т1 и Т2, для продвижения пространственных преобразований, агломерации и диверсификации экономики. Также потребуются обратить внимание на использование сообщаемости для обеспечения поддержки развития крупных городских центров, которые также хорошо сообщаются с небольшими городскими центрами, наряду с использованием связей между городом и селом.

27. Пространственная концепция коридоров имеет даже еще большее отношение к Т3, нежели к Т1 и Т2. Развитие экономических коридоров или Т3 связано с пространственной организацией экономической деятельности. Группирование (кластеризация) направлений хозяйственной деятельности позволяет извлекать выгоду из эффекта масштаба производства. Для того требуется повышение плотности рынков в экономических кластерах и укрепление связей между рынками – как внутри, так и между кластерами экономической деятельности. Как правило, для этого требуется хорошая сообщаемость посредством хорошо развитых сетей главных автомагистралей и второстепенных дорог, а также других объектов инфраструктуры, необходимых для привлечения частных инвестиций.

28. Т3 является новой для ЦАРЭС областью, однако он затрагивает основные приоритеты стран-участниц в плане создания рабочих мест, обеспечения роста производительности и диверсификации экономики. Таким образом, несмотря на то, что развитие Т3 является сложным и не может быть напрямую применимым ко всем частям коридоров ЦАРЭС, программе ЦАРЭС рекомендуется приступить к исследованию возможных направлений применения Т3 в регионе. Первоначальные попытки вовсе не обязательно должны быть межгосударственными – они также могут быть внутренними. В любом случае, уроки, извлеченные из первых попыток его применения, могут быть использованы в качестве источников информации при разработке и доработке других попыток его применения в регионе, всякий раз, когда заинтересованные страны считают, что наступил подходящий момент для, чтобы приступить к развитию Т3.

29. Стоит повторить три условных факта об экономических коридорах или развитии ТЗ.

- Во-первых, ни один экономический коридор не определяется одной-единственной дорогой; напротив, они, как правило, определяются географическим пространством, на котором преобладает поток целевых направлений хозяйственной деятельности. Экономические коридоры представляют собой этап “после обеспечения сообщаемости”, поскольку развитая сообщаемость является одной из предпосылок успешного развития ТЗ.
- Во-вторых, экономические коридоры охватывают целый комплекс сообщающихся между собой рынков, каждый из которых, в свою очередь, может быть связан с другими рынками за пределами региона. В той степени, в которой города и регионы вокруг них представляют иерархию рынков, экономические коридоры представляют собой сети сообщения между различными рынками – более крупными рынками, связанными с рынками меньшего размера, рынками в секторе торговли ресурсами для производства конечной продукции, и рынками услуг.
- В-третьих, трудно представить себе успешное развитие ТЗ исключительно за счет государственных инвестиций, без участия частного сектора. Действительно, роль государственного сектора и государственных инвестиций в ТЗ сосредоточена, преимущественно, на максимизации множителя частных инвестиций из расчета на каждую единицу государственных инвестиций.

30. Опыт развития ТЗ в других странах Азии (вставка 2.1) свидетельствует о необходимости сохранения неуклонной приверженности реализации поставленных задач и длительных сроков. В Малайзии, например, первые планы развития ТЗ появились более десяти лет назад, и развитие ТЗ до сих пор остается незавершенным. Малазийский опыт также подчеркивает необходимость выполнения на высоком уровне политических обязательств, связанных с продвижением развития ТЗ в долгосрочной перспективе. Разнообразие сторон, заинтересованных в развитии ТЗ, также предполагает взаимодействие между различными государственными учреждениями, а также между различными уровнями власти – национальным, провинциальным и местным. Странам необходимо найти свои собственные решения для урегулирования подобных вопросов координационного и управленческого характера. В случае Малайзии, для развития коридоров постановлениями парламента были образованы специальные органы. Более сложная, четырехуровневая структура была принята для промышленного коридора Дели-Мумбаи (DMIC), пересекающего несколько провинций (штатов) Индии. В Казахстане было образовано новое Министерство регионального развития для координации деятельности различных министерств, участвующих в реализации планов развития разных регионов страны – в частности, в планировании развития мегаполисов – таких как Алматы и Шымкент (см. Главу 4).¹⁰

31. Развитие ТЗ представляет собой партнерство между правительством, обеспечивающим активизацию государственных инвестиций, и частным сектором, инвестиции которого, в конечном счете, определяют то, в какой степени формируются

¹⁰ В рамках последней реорганизации правительства, проведенной в июле 2014 года, Министерство было поглощено недавно образованным Министерством экономического развития и торговли.

направления экономической деятельности. Для эффективного партнерства с частным сектором требуются всесторонние консультации между частным и государственным секторами – как первичными, так и вторичными – на этапе планирования, а также на этапах реализации. Экономическому коридору обычно также требуется крупный, основной инвестор. В случае Малайзии, например, роль основного инвестора сыграли компании “Petronas” – для Восточного коридора, и “Sime Darby” – для Северного коридора (см. вставку 2.1). Кроме того, правительство объединило усилия частного сектора, научных кругов и других заинтересованных сторон в обширных “лабораториях” – на стадиях планирования коридоров. Особое внимание к роли частного сектора также проявляется в том, что органы по развитию коридоров укомплектованы людьми, имеющими опыт работы в частном секторе, доминирующей системой мер для оценки производительности которых является уровень привлекаемых в коридоры частных инвестиций и количество созданных рабочих мест.

Вставка 2.1: Развитие ТЗ в Азии: уроки Малайзии и Индии

Опыт Малайзии и Индии может дать полезную информацию для развития коридора ТЗ в условиях Азии. Развитие малазийского коридора является частью общей стратегии регионального развития, направленной на комплексное пространственное развитие, и включает в себя 5 экономических коридоров, реализуемых в рамках национальных планов, 3 из которых находятся в полуостровной части Малайзии: Экономический регион Северного коридора (NCER), Экономический регион восточного побережья (ECER) и Искандар-Малайзия. Эти коридоры появились в 9-ом пятилетнем плане в 2005 году. В дополнение к центральному органу планирования, у каждого коридора также имеется свой собственный исполнительный орган; для 3 коридоров в полуостровной части Малайзии таковыми, соответственно, являются Исполнительный орган Северного коридора, Совет по развитию экономического региона Восточного побережья и Орган регионального развития Искандар. Каждый из этих органов был образован законодательными актами парламента для координации мер по обеспечению развития соответствующего коридора между различными государственными органами на центральном и провинциальном уровнях. Органы развития коридоров организованы в виде верховного координирующего органа, возглавляемого премьер-министром и главным министром, главы правительства провинции; его внимание сосредоточено на решении вопросов законодательного и политического характера в целях поддержки развития коридора. Поддержку им оказывает орган, сосредоточенный на процедурах утверждения, возглавляемый главным министром при участии центрального правительства и правительства штата, и выступающий в качестве органа комплексного развития (“единого окна”) для частных инвесторов. Реализация и текущее управление проектами контролируется органом по развитию коридоров.

Необходимо адаптировать коридоры с учетом местных преимуществ, сохраняя при этом общую структуру национальных приоритетов развития. Коридоры предназначены для использования существующих преимуществ и ресурсов, а также потенциала экономического роста на территории региона, по которому проходит коридор. Искандар-Малайзия специализируется в таких отраслях как электротехническая и электронная промышленность, нефтегазохимическая отрасль и здравоохранение, в то время как Северный коридор сосредоточен на развитии сельского хозяйства, логистики и туризма. Однако общим для всех коридоров является акцент на развитии за счет частного сектора. Объем привлеченных частных инвестиций и количество созданных рабочих мест являются двумя ключевыми показателями производительности этих коридоров, которые неявно соперничают между собой за получение государственных ресурсов и привлечение частных инвестиций, хотя и в разных областях экономики.

В каждом коридоре существует большая компания, являющаяся его основным инвестором, причем таких основных инвесторов может быть несколько. Помимо реализации проектов, основные инвесторы малазийских коридоров также участвуют в консультациях с правительством в ходе

планирования развития коридоров. Частный сектор также был одной из ключевых сторон, заинтересованных в составлении стратегического видения и анализе приоритетных отраслей и сфер бизнеса.

Промышленный коридор Дели-Мумбаи (DMIC) вырос из первоначального замысла правительства Индии, планирующего развитие между двумя городами специального грузового коридора протяженностью 1483 километра, предлагающего высокоскоростное железнодорожное сообщение для транспортировки вагонов с большой осевой нагрузкой. Развитие DMIC предусматривалось вдоль этого грузового коридора для оптимизации транспортного сообщения на полосе шириной от 150 до 200 км по обе стороны грузового коридора, предназначенной для развития промышленного коридора Дели-Мумбаи. Планы развития коридора требуют привлечения инвестиций, превышающих 80-90 млрд. долл. США.

Для управления DMIC была принята четырехуровневая структура с руководящим органом, возглавляемым министром финансов, с участием, в качестве его членов, заинтересованных центральных министров и главных министров тех штатов (провинций), по территории которых проходит DMIC. Ему подчиняются юридическое лицо, называемое Корпорацией развития DMIC, и координационные органы на уровне штатов. Наконец, специальные проектные компании (СПК) создаются в качестве юридических лиц на уровне проекта для реализации отдельных проектных компонентов DMIC.

Прогресс в части развития DMIC после 5 лет планирования сдерживается недостаточной заинтересованностью правительств штатов, у которых, в некоторых случаях, имеются иные приоритеты, отсутствием дешевого и бесперебойного энергоснабжения, и прочими недостатками материально-технической инфраструктуры, проблемами с приобретением земли и получением экологических разрешений, а также потребностью в более тесной координации деятельности многочисленных учреждений, занимающихся развитием коридора.

Исчерпывающий экономический анализ является важной предпосылкой повышения шансов на успех в деле развития коридора. Может потребоваться оценка привлекательности существующих предприятий (с точки зрения доходности, роста, размеров отрасли) и их стратегического соответствия (потенциал создания рабочих мест, потенциал использования существующих ресурсов, потенциал будущего роста и национальных приоритетов). Для NCER в Малайзии, например, были детально проанализированы более 30 предприятий, прежде чем была определена их приоритетность и составлена меньшая группа предприятий, сосредоточенных на развитии коридора. После того, как были определены основные направления деятельности, по каждому из них было составлено общее экономическое обоснование, после чего по каждому из направлений были определены подсекторы. Затем последовало определение конкретных перспективных направлений коммерческой деятельности для выбранных подсекторов. Было проанализировано социально-экономическое и экологическое воздействие каждого подсектора, наряду с определением ключевых движущих факторов социальной инфраструктуры, требований к физической инфраструктуре и пробелов в существующей инфраструктуре. Данная работа также включала в себя поиск и установление контактов с потенциальными инвесторами – еще один аспект тесного сотрудничества с частным сектором в планировании развития коридора.

(На основе докладов, представленных на семинаре ЦАПЭС по РЭК в Куала-Лумпуре (Малайзия) в апреле 2014 года. Доступно по ссылке: <http://www.ЦАПЭСprogram.org/index.php?page=ЦАПЭС-int-qt-workshop-on-economic-corridor-development>).

III. Направление 2: Транзит и Коридор 1 ЦАРЭС

32. Коридор 1 является важным транзитным маршрутом ЦАРЭС: он проходит через территорию трех стран, а именно: КНР, РК и КР, причем большая его часть находится на территории РК. У Коридора 1 имеются три подкоридора. **Коридор 1а** соединяет Урумчи с Астаной и направляется далее в Россию, и является, прежде всего, железнодорожным коридором. **Коридор 1б**, также известный как коридор “Западный Китай-Западная Европа”, имеет протяженность 2 787 км на территории РК, проходит через Урумчи, Хоргос, Алматы, а затем направляется на запад, до станции Жайсан, с которой открывается выход в Россию. **Коридор 1с** связывает КНР и КР через ПП Торугарт. Коридор 1 обеспечивает основу надежного автомобильного и железнодорожного сообщения между двумя важными городами ЦАРЭС – Алматы и Бишкеком, – как друг с другом, так и для торговли с КНР.

Рисунок 3.1: Коридор 1 ЦАРЭС



Источник: АБР

33. Перевозки для подавляющего большинства торговли товарами в регионе осуществляются по железной дороге. Несмотря на низкий уровень обслуживания и частое возникновение трудностей в работе, железнодорожные перевозки являются наиболее дешевым видом перевозок, подходят для транспортировки продуктов низкой

плотности на большие расстояния, которыми характеризуется регион. Однако в контексте развития коридоров ЦАРЭС наше внимание сосредоточено лишь на движении товаров по автодорожным коридорам, под которыми на данный момент понимаются подкоридоры 1b и 1с. Между Алматы и Бишкеком осуществляется небольшой объем торговли товарами низкой плотности или бестарными грузами – такими как уголь, древесина, топливо; таким образом, автомобильные перевозки являются преобладающим видом перевозок между Алматы и Бишкеком.

34. Вместе, подкоридоры 1b и 1с играют важную транзитную роль, обеспечивая альтернативные и активные маршруты для импорта, транзита и распределения китайских товаров в регионе. Несмотря на большую протяженность и более сложный горный ландшафт, у коридора 1с имеется преимущество, обусловленное наличием возможности более простого и дешевого пересечения границы с КР, по сравнению с коридором 1b, в котором используется ПП с РК, являющейся членом Евразийского ТС. Разница в торговых режимах между ПП РК и КР имела важные последствия – в частности, для превращения рынка Дордой в Бишкеке в крупный рынок, обеспечивающий региональное распределение товаров и динамичный рост швейной промышленности КР, каждый из которых обеспечивает занятость тысяч людей.¹¹

35. Как отмечалось во второй главе, первые два направления развития коридоров ЦАРЭС (Т1 и Т2) уже являются неотъемлемой частью программы, рассматриваемой в рамках недавно принятой СТСТ-2020, и, таким образом, не рассматриваются в данном исследовании. Тем не менее, мы уделяем внимание транзитной роли подкоридоров 1b и 1с, поскольку она неразрывна связана с организацией хозяйственной деятельности – в частности, в Бишкеке. Ключевой вопрос заключается в том, как вступление КР в ТС повлияет на транзит и движение товаров по подкоридорам, включая импорт из КНР через Алматы и Бишкек, и экономическую деятельность, связанную с существующими моделями транзита товаров. Это является важным вопросом для Бишкека, его экономической роли в регионе и потенциала развития коридора Алматы-Бишкек в долгосрочной перспективе. Это также является хорошим примером того, как государственная политика может влиять на развитие коридоров – как с точки зрения их транзитной роли, так и качестве экономических коридоров.

36. В следующих двух разделах рассматривается сообщение между Алматы и Бишкеком, связанное с перемещением товаров между этими двумя городами, с последующим анализом механизмов и затрат, связанных с транзитом товаров из КНР по подкоридорам 1b и 1с в Алматы и Бишкек. Затем приведен анализ ожидаемых изменений,

¹¹ Дордой был создан в 1992 году. Его стратегическое расположение на северной границе города Бишкек, всего в 10 км от границы с Казахстаном, в сочетании с наиболее либеральным режимом торговли и таможенного оформления в Центральной Азии, помогли ему добиться доминирующей роли в региональной торговле. Большинство торговцев на Дордое являются мелкими оптовиками; соответственно Дордой способствует созданию приблизительно 50 000 рабочих мест в экономике Кыргызстана. Рынок Дордой сыграл существенную роль в содействии развитию в Кыргызстане отрасли производства готовой одежды, на долю которой в настоящее время приходится около 100 тысяч рабочих мест (в Кыргызстане). Региональные предприниматели закупали небольшие партии одежды кыргызского производства для расширения своих продуктовых линеек. В то время как большинство приобретаемых на Дордое товаров имеет китайское происхождение, начальное объединение относительно небольшого объема продукции кыргызского происхождения помогло швейной промышленности со временем развиться и приступить к освоению независимых от Дордоя каналов торговли и логистики.

который основывается на обсуждениях с перевозчиками, экспедиторами и бизнес-ассоциациями, проведенных в Бишкеке и Алматы в июле 2014 года.

1. Сообщение между Алматы и Бишкеком

37. На дороге Алматы-Бишкек, общая протяженность которой составляет 240 км, существует один значительный физический барьер – перевал Кордай (1220 метров над уровнем моря) и один нефизический барьер – ПП Кордай (только для пассажирского транспорта) или ПП Карасу (для пассажирского и грузового транспорта).

38. Время в пути между городами зависит от очереди и времени обработки на ПП Кордай, состояния дороги (в особенности, на перевале Кордай) и пробок на западной окраине Алматы. Четырехчасовое время транзитной адресной доставки¹² можно считать вполне приемлемым для легкового автомобиля. После вступления Казахстана в Таможенный союз были ужесточены процедуры пограничного контроля, в связи с чем увеличилась продолжительность таможенного оформления пешеходов, частных легковых и грузовых автомобилей. На данный момент (2014 год) быстрым считается пересечение границы на частном автомобиле в пределах 30 минут: довольно часто встречаются такие сроки как 1-2 часа. Пересечение границы пешком, как правило, осуществляется быстрее, нежели пересечение на частном автомобиле, в связи с чем многие предпочитают нанимать местное такси до границы, пересекать границу пешком, после чего арендовать автомобиль по другую сторону границы.

39. Коридор между Алматы и Бишкеком используется как для двусторонней торговли, так и для реэкспорта иностранных товаров. Торговцы и дистрибьюторы из Алматы работают в больших масштабах, нежели бишкекские компании, и контролируют региональное распределение более дорогой долговечной бытовой электроники, импортных продовольственных продуктов и товаров народного потребления. За исключением торговцев потребительской электроникой, которая нуждается в послепродажном сопровождении, торговцы из Алматы, как правило, не имеют в Кыргызстане действующих филиалов. Торговцы из Кыргызстана, таким образом, сами приобретают товары в Алматы и доставляют их в Бишкек. Бишкек, в свою очередь, является центром реэкспорта менее дорогих товаров, которые, в подавляющем большинстве, имеют китайское происхождение. Товары из других стран – в основном, продукты турецкого и южнокорейского происхождения – также перемещаются по каналам реэкспорта. В Бишкеке имеется ряд торговых центров, однако доминирующее положение в этой сфере занимает рынок Дордой.

40. Суточная структура перевозок зависит от крупнейшего оптового рынка в Центральной Азии – рынка “Дордой”. Трейдеры и покупатели утром пересекают границу между Кордаем и Бишкеком, а уже после обеда возвращаются с товарами. После того, как был создан Таможенный союз, и процедуры перемещения товаров через границу были ужесточены, резко возросло число людей, пересекающих границу.¹³ Это нашло отражение в прибытии в КР туристов, численность которых в 2011 и 2012 гг. значительно выросла – после осуществления перехода в 2010 году (Таблица 3.1).

¹² Включая время пересечения границы в ПП Кордай - Ак-Жол или ПП Карасу - Ак-Тилек.

¹³ Пересекающим границу лицам разрешено перевозить до 50 кг личных вещей стоимостью до \$ 1500 без декларирования. Соответственно, коммерческие грузы делятся на 50-килограммовые тюки и переносятся “челноками” через границу вручную. Такие люди могут пересекать границу много раз за день.

Таблица 3.1: Прибытие международных туристов в Кыргызскую Республику, 2007-2012 гг.

2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1 656 000	1 844 000	1 394 000	855 000	2 278 000	2 406 000

Источник: Всемирный банк; <http://data.worldbank.org/indicator/ST.INT.ARVL>

41. В 2014 году все коммерческие грузовые перевозки были перенесены на заново открытый ПП Карасу – Ак-Тилек. Коммерческие грузовики обслуживают потребности казахско-кыргызской двусторонней торговли, транзита кыргызских товаров через Казахстан в Россию, и перевозки товаров из России и ЕС через Казахстан в Кыргызстан. Несмотря на некоторые недостатки процесса прохождения границ, которые могут приводить к возникновению очередей и задержек, данный пункт пропуска демонстрирует очень хорошие показатели соотношения времени и затрат по сравнению с остальными странами региона. Во время опроса торговцы из Кыргызстана, за исключением экспортеров готовой одежды, не высказывали значительных жалоб на перевозки через границу. Полная партия груза общей стоимостью в пределах 50 000-100 000 долл. США может быть доставлена от отправителя в Бишкеке получателю в Алматы за 500-700 долларов США, что составляет примерно 1% от стоимости груза. Однако транспортные расходы в процентном отношении к стоимости груза будут выше для продуктов низкой плотности, и могут достигать пяти и более процентов – для таких продуктов как фрукты и овощи.

42. Поскольку РК и КР являются членами Свободного экономического пространства СНГ, вывозимые из Кыргызстана товары не облагаются таможенными пошлинами, однако на них все же распространяется таможенный контроль и оформление. У торговцев есть выбор: пройти таможенное оформление по прибытии в конечный пункт назначения или на границе. Таможенное оформление в ПП Кордай, как правило, обходится дешевле, поскольку брокерские сборы там ниже, чем в Алматы. Кроме того, там у представителей кыргызстанских экспортеров имеется больше возможностей для контроля процесса прохождения таможенного оформления, поскольку ПП Кордай находится всего лишь в 15 км от Бишкека. С вступлением Кыргызстана в Таможенный союз эти затраты и все задержки, связанные с таможенным контролем и оформлением, исчезнут. Это, в свою очередь, может привести к снижению тарифов на автомобильные перевозки, так как водители грузовых автомобилей смогут осуществлять больше круговых рейсов за любой промежуток времени.

2. Перевоза товаров из КНР в Алматы и Бишкек

43. Хотя китайские товары широкого потребления и являются распространенным видом товаров в этом коридоре, они не перевозятся грузовым автомобильным транспортом в транзитном режиме через территории Казахстана и Кыргызстана. Такие товары доставляются в Алматы через ПП Хоргос, а в Бишкек – через ПП Торугарт, независимо друг от друга. Товары, которые поступают в Бишкек через ПП Торугарт, как правило, обходятся дешевле по сравнению с товарами, прибывающими в Алматы через ПП Хоргос, в связи с более низкими логистическими затратами. Соответственно, они реэкспортируются в Таможенный союз через рынок Дордой и составляют большую часть грузов, вручную переносимых “туристами” через ПП Кордай. В Таблице 3.2 представлены объемы товаров, перевозимых из КНР через ПП Хоргос между РК и КНР и ПП Торугарт

между КР и КНР. Соотношение объема экспорта товаров из КНР с объемом импорта в КНР товаров, перевозимых автомобильным транспортом, является в существенной мере асимметричным, что указывает на существование значительной проблемы, обусловленной порожними обратными перегонами грузового транспорта и односторонним спросом на услуги грузовых автомобилей.

Таблица 3.2: Перевозка потребительских товаров китайского происхождения через ПП Казахстана и Кыргызстана на дорогах Коридора 1, 2012 г.

Пункт пропуска	Экспорт товаров из КНР (тонн)	Импорт товаров в КНР (тонн)
Хоргос (КНР – РК)	791 100	26 100
Торугарт (КНР – КР)	405 500	29 400

Источник: Таможенные органы КНР

44. Беседы с торговцами и транспортными операторами в Алматы и Бишкеке помогли определить основные процессы и разницу в стоимости между двумя городами с точки зрения логистики торговли с КНР.

- Процесс торговой логистики начинается с закупки товаров у китайских поставщиков – товары покупаются в Урумчи или в крупных торговых центрах на восточном побережье – Шанхае, Гуанчжоу и т.д.. Более крупные торговцы, как правило, пропускают Урумчи и направляются за приобретением товаров сразу же в крупные центры национальной торговли. В работе с поставщиками из КНР широко используются поиск и приобретение товаров через Интернет.
- Большие партии грузов (мультимодальный контейнер или больше) доставляются по железной дороге в Урумчи, где перегружаются в грузовой автомобильный транспорт для дальнейшей доставки в Центральную Азию. Начиная с этого места, процессы поставки в Алматы и Бишкек расходятся.

Процесс торговой логистики в коридоре Хоргос – Алматы

45. Грузовые автомобили из Казахстана вправе, на законных основаниях, забирать груз в Урумчи и транспортировать его в пункт назначения в Алматы или других местах. На практике же большинство перевозок осуществляется с перегрузкой в Хоргосе: китайские грузовики, как правило, используются для доставки товаров в Хоргос (КНР), а казахские грузовики – для перевозки из Хоргоса в Алматы. Грузы доставляются адресно – от отправителя получателю – так называемыми уполномоченными экономическими операторами (УЭО), которые, по-видимому, представляют собой строго охраняемое сообщество из, приблизительно, 60 компаний, располагающих примерно 400 грузовиками, используемыми для перевозок между Урумчи и Алматы. УЭО обеспечивают следующее:

- Забирают консолидированный груз в Урумчи. Клиенты могут перевозить относительно небольшие партии грузов, при этом в каждом грузовике могут находиться грузы нескольких клиентов. Клиенты платят 800-1000 долл. США за кубометр при полной поставке растаможенных грузов на терминал УЭО в

Алматы. Согласно терминологии международных перевозок это означает “поставка с оплатой пошлины”¹⁴ (ПОП).

- Все входящие в сборную партию грузы отправляются по единому счету-фактуре и проходят таможенное оформление по единой таможенной декларации. По этим документам УЭО считаются обладателем права собственности на перевозимые товары.
- После того, как товары прибывают в Алматы, УЭО приглашает торговца, чтобы тот забрал свой товар. Поскольку, по документам, товары принадлежат УЭО, приходится заключать фальшивые сделки купли-продажи – торговец может перевести деньги, как если бы товары были им приобретены, после чего УЭО возвращает ему такую же сумму наличными.

46. Эти УЭО обычно называются “кубовщиками”, что означает кого-либо, кто транспортирует товары кубами (малотоннажная отправка, LTL), а не полными грузовиками (полная загрузка, FTL). Эти компании существовали до образования Таможенного союза, и в 2010-2011 годах, по видимости, ввели за куб втрое меньше, чем в 2014 году. Повышение таможенных пошлин, ужесточение контроля на границах Таможенного союза, особенно в Хоргосе, привело к увеличению стоимости их услуг, но не исключило их полностью из процесса логистики. Подсчитано, что логистические расходы, уплачиваемые торговцами при перевозке одного грузовика с товаром, поставляемым по такой схеме, составляют около 80 000-100 000 долл. США из расчета на один грузовик. При том, что ориентировочная сумма пошлин колеблется в пределах 60 000-70 000 долл. США, стоимость самих перевозок составляет порядка 5 000 долларов США, и примерно столько же составляют официальные и неофициальные расходы, поставщики логистических услуг, судя по всему, получают хорошую прибыль с каждой транзакции, чем и объясняется то, почему группа хорошо охраняется, и почему в нее трудно проникнуть со стороны. Несмотря на принятие жестких мер в 2011 году, когда большое количество сотрудников таможенных органов и сотрудников Службы национальной безопасности было отправлено в тюрьму, результатом, как можно видеть, оказалось не устранение таких прибыльных механизмов, а, напротив, создание дополнительных сложностей и увеличение затрат для торговцев.

Процесс торговой логистики в коридоре Торугарт – Бишкек

47. Кыргызские операторы не имеют свободы доступа к Урумчи и должны соблюдать двухступенчатую процедуру перевозок:

- Во-первых, китайские автомобильные перевозчики доставляют товары в терминал Топо, который находится примерно в 110 км от ПП Торугарт, где груз выгружается, тщательно проверяется, переупаковывается и погружается в кыргызские грузовики. По словам кыргызских торговцев, основной целью этих проверок является обеспечение того, чтобы некачественные товары не покидали территорию КНР. На стороне КНР не выплачиваются никакие неофициальные платежи.

¹⁴ Согласно классификации INCOTERMS 2010.

- Проверка документов и взвешивание осуществляются в ПП Торугарт (КР). Грузовики обычно не вскрываются для физического досмотра. На границе может быть уплачена сравнительно небольшая сумма “чаевых” – как правило, не превышающая 200 долларов США.
- По прибытии в Бишкек товар доставляется на таможенный терминал на рынке Дордой. После проверки документов и физического досмотра грузы растаможиваются и готовы к перемещению по цепочке сбыта, которая начинается с Дордоя, но может закончиться где угодно – в Кыргызстане, Казахстане, России и других странах Центральной Азии.

48. Общие затраты на логистику при доставке товаров из Урумчи в Бишкек оцениваются в 12 000 долларов США и включает в себя:

- Транспортные расходы в размере 5 000 долл. США
- Расходы на терминалах в Бишкеке, официальные и неофициальные, – не более 250 долл. США
- Таможенный тариф в размере 0,35 долл. США за кг, что, при 20-тонной полезной нагрузке грузовика, составляет 7 000 долларов США. НДС не уплачивается.

49. Эти расчеты со всей очевидностью свидетельствуют о том, что кыргызский коридор в настоящее время имеет существенное преимущество перед казахским коридором в плане затрат на логистику. Это различие позволяет объяснить объем челночных перевозок людей и грузов через границу из Кыргызстана в Казахстан. С 2011 года, когда образовался этот поток людей с небольшими партиями товаров, процедуры пограничного контроля были постепенно ужесточены, что также привело к увеличению стоимости товаров, “просачивающихся” через границы, и уничтожению ценового преимущества кыргызского коридора перед коридором казахским. По словам кыргызских производителей одежды, после возникновения более высоких барьеров, препятствующих пересечению границы, и ужесточения правоприменения с момента создания ТС, объемы продаж на Дордое также резко сократилась.

3. Торговля, транзит и ТС

50. ТС будет оказывать непосредственное воздействие на ПП и стоимость импорта товаров. Каждый из этих моментов будет, по очереди, рассмотрен ниже.

51. В рамках ИМЭК ЦАРЭС была собрана подробная информация о сроках и стоимости перевозок по коридорам ЦАРЭС с 2010 года. В Таблице 3.3 представлены актуальные данные о затратах времени и средств при пересечении границы в ПП на границах между РК-КНР, КР-КНР и РК-КР в Коридоре 1. ПП Торугарт демонстрирует вполне приемлемые показатели общей производительности, сопоставимые с показателями продолжительности и затрат в казахско-кыргызском ПП Карасу - Ак-Тилек, и гораздо более низкие показатели времени и затрат, нежели ПП Хоргос.

Таблица 3.3: Средняя продолжительность и стоимость пересечения границы грузовым автотранспортом в ПП Коридора 1 ЦАРЭС, 2013 год

Пункт пропуска	Основные потоки перевозок	Время прохождения ПП при выезде из страны (часы)	Время прохождения ПП при въезде в страну (часы)	Общее время пересечения границы (часы)	Стоимость прохождения ПП при выезде из страны (долл. США)	Стоимость прохождения ПП при въезде в страну (долл. США)	Общая стоимость пересечения границы (долл. США)
Хоргос (КНР) – Хоргос (РК)	Импорт потребительских товаров из КНР	28,2	11,2	39,4	447	336	783
Торугарт (КНР) – Торугарт (КР)	Импорт потребительских товаров из КНР	0,2	2,8	3,0	0	73	73
Ак-Тилек (КР) – Карасу (РК)	Экспорт кыргызских товаров в Казахстан и третьи страны	0,8	1,6	2,4	27	77	104
Карасу (РК) – Ак-Тилек (КР)	Транзит российских товаров и товаров из ЕС в Кыргызстан	1,4	0,5	1,9	82	21	103

Источник: Годовой отчет ИМЭК за 2013 год

52. Ожидается, что с вступлением КР в ТС вышеозначенные параметры работы изменятся. В Таблице 3.4 (см. ниже) показаны изменения на ПП между РК и Россией после вступления РК в ТС. После вступления в ТС значительно сократилось время прохождения ПП, тогда как продолжительность прохождения ПП на границах со странами, не являющимися членами ТС, возросла.

Таблица 3.4: Время прохождения пунктов пропуска до и после образования Таможенного союза, в часах

		До 1 июля 2011 года	После 1 июля 2011 года
На выезде из Казахстана			
В Россию	На казахской стороне	7,7	2,9
	На российской стороне	7,7	1,8
В страны, не являющиеся членами ТС	На казахской стороне	8,1	13,0
	На стороне страны, не являющейся членом ТС	4,3	7,0
На въезде в Казахстан			
Из России	На казахской стороне	5,8	2,1
	На российской стороне	7,8	1,5
Из стран, не являющихся членами ТС	На казахской стороне	10,4	10,6
	На стороне страны, не являющейся членом ТС	8,6	21,5

Источник: Годовой отчет ИМЭК за 2012 год

53. Поскольку основная экономия времени при прохождении границы между странами, являющимися членами ТС, обусловлена ликвидацией таможенного контроля, аналогичный эффект, скорее всего, также будет наблюдаться и в казахско-кыргызских ПП. С другой стороны, в пунктах пересечения внешних границ ТС будет установлен более жесткий контроль, занимающий больше времени, нежели до вступления в ТС. Это можно было бы ожидать в кыргызско-китайском ПП Торугарт после вступления Кыргызской Республики в ТС, поскольку существующие там в настоящее время процедуры не соответствуют процедурам Таможенного союза. Таможенные пошлины на потребительские товары, импортируемые из КНР, взимаются исходя из веса. Товары не классифицируются и не оцениваются. В рамках Таможенного союза таможенное оформление грузов будет осуществляться в соответствии с таможенными кодами и стоимостью товаров, что приведет к усложнению процедуры и увеличению продолжительности ее прохождения.

54. Поскольку после вступления КР в ТС транспортный маршрут через ПП Торугарт останется более конкурентоспособным, нежели ПП Хоргос, потребуется обеспечить, чтобы переход с существующего на новый режим работы в ПП Торугарт был быстрым и эффективным, и чтобы не произошло значительного ухудшения показателей времени и стоимости пересечения границ.

55. Последствия принятия тарифов ТС потенциально являются довольно-таки неблагоприятными для транзита товаров по коридору между КР и КНР через Торугарт, и для роли Бишкека и Дордоя в региональной оптовой торговле. Несколько предпринимателей, опрошенных в рамках этого исследования, предположили, что после вступления в Таможенный союз Кыргызстану придется принять такие же таможенные тарифы и процедуры как в Казахстане, в результате чего исчезнет разница в затратах на логистику. Более того, транспортные расходы на перевозки по автомобильному коридору между Урумчи и Бишкеком через Кашгар и Торугарт, проходящему на высоте 3750 метров над уровнем моря, возрастут и превысят расходы на перевозки по маршруту Урумчи – Хоргос - Алматы.

56. Как показано в предыдущем разделе, затраты на логистику из расчета на один грузовик с 20-тонным полезным грузом при перевозке по коридору Урумчи - Хоргос - Алматы составляют порядка 80 000-100 000 долл. США, и лишь 12 000 долл. США при перевозках по коридору Урумчи - Торугарт - Бишкек. У грузовиков часто более высокая грузоподъемность, а грузовые автомобили, используемые для перевозок в кыргызской части коридора, обычно несут на себе большую нагрузку, по сравнению с грузовыми автомобилями в Казахстане. Как показано в Таблице 3.5 на примере такой же 20-тонной полезной нагрузки, используемой в качестве основы для анализа сравнительных издержек, и с применением ставки тарифов ТС, затраты на логистику при перевозке грузовым автомобилем из Урумчи в Бишкек возрастут.

Таблица 3.5: Общие затраты на логистику при импорте китайских потребительских товаров в Кыргызстан при существующих тарифах по сравнению с тарифами Таможенного союза

Компонент затрат на логистику	Текущий показатель затрат (долл. США)	Затраты при тарифах ТС (долл. США)
Расходы на перевозку грузов по маршруту Урумчи – Бишкек	5 000	5 000
Таможенный тариф	7 000	54 000–81 000
НДС (12%)	Включено в тариф	6 000
Всего	12 000	65 000–92 000

57. Эти предварительные оценки свидетельствуют о том, что кыргызский коридор, скорее всего, утратит свое очевидное ценовое преимущество перед казахским маршрутом.¹⁵

58. Получившийся в результате сценарий может быть вкратце представлен следующим образом:

- Более высокие затраты на логистику при осуществлении перевозок по кыргызскому коридору приведут к дальнейшему снижению оптовой торговли на Дордое и значительному сокращению транзита по коридору Кашгар - Торугарт - Нарын - Бишкек
- Из-за высоких продажных цен и низких объемов продаж на Дордое международные торговцы будут отворачиваться от Кыргызстана. Это приведет к сокращению доли продаж кыргызской швейной отрасли, которая развивалась, в основном, благодаря рынку Дордой
- Сокращение занятости в секторе производства готовой одежды, оптовой торговле (Дордой), автотранспортной отрасли
- Повышение уровня бедности и социальной напряженности, что может повредить инвестиционной привлекательности Кыргызстана и замедлению экономического роста.

59. Существуют, однако, и другие факторы, которые могут смягчить представленный выше неблагоприятный сценарий и дают основания для осторожного оптимизма по поводу будущего кыргызско-китайского автотранспортного коридора и оптовой торговли на основе реэкспорта с рынка Дордой. К ним относятся следующие факторы:

- Транспортные и логистические расходы в Кыргызстане значительно ниже, чем в Казахстане.
- Транспортные операторы уже привыкли к меньшим прибылям – 500 долл. США за рейс считается приемлемой суммой, тогда как алматинские компании могут не принимать заказ, если он не приносит им 3000-5000 долл. США за один рейс. Похожие комментарии относительно прибыли были получены от

¹⁵ Это подтверждается тем фактом, что оценка НДС в размере 6 000 долл. США может быть заниженной, хотя и основывается на данных, предоставленных таможенными брокерами в РК. Данный показатель предполагает, что общая стоимость груза, перевозимого 20-тонным грузовиком, составляет 50 000 долл. США (или около 2,5 долл./кг), что может быть заниженным показателем. Более высокое значение будет означать, соответственно, более высокие сборы НДС, если только торговец не укажет в своей декларации меньшую полную стоимость.

кыргызских производителей – в то время как в Кыргызстане норма прибыли в размере 15% является вполне приемлемой, казахстанские торговцы неохотно соглашаются принимать заказы, норма прибыли по которым составляет менее 50%.

- Независимо от затрат на логистику, Дордой представляет собой значительный человеческий капитал и колоссальный объем накопленных за историю своего существования институциональных знаний, будучи основным центром торговли в Центральной Азии, обладающим прочными связями с базами поставщиков в КНР, Турции, Кореи и т.д., хорошим знанием рынка и стратегическим расположением в середине самой экономически активной части Коридора 1 ЦАРЭС. В 2013-2014 гг. алматинские власти начали постепенно свертывать оптовый рынок “Барахолка”, на протяжении двух десятилетий являвшийся основным конкурентом Дордоя. С повторным открытием границы с Казахстаном, после вступления Кыргызстана в ТС, это может помочь возрождению Дордоя и дальнейшему усилению его роли в региональной торговле, так как конкурентоспособность китайского экспорта в регионе будет сохраняться, равно как будет сохраняться и спрос на него.

60. Дордой сыграл важную роль в развитии кыргызской швейной отрасли, и до сих пор играет важную роль в качестве одного из важнейших элементов цепочки сбыта и распределения продукции этой отрасли. Основываясь на результатах предварительного анализа, на данный момент нет очевидного ответа на вопрос о том, каким будет будущее Дордоя и кыргызско-китайского транспортного коридора. Учитывая важность Дордоя и кыргызско-китайского транспортного коридора для экономики КР, необходимо будет отслеживать последствия в краткосрочной и среднесрочной перспективе, наряду с более детальным анализом потенциальных последствий вступления Кыргызстана в ТС. Одной из ключевых задач такого анализа является низкая прозрачность логистических процессов между КНР и центральноазиатскими республиками.

61. В заключение необходимо отметить, что предприниматели не считают перевозки большинства видов товаров между Бишкеком и Алматы большой проблемой. С вступлением Кыргызстана в ТС, затраты и сроки поставок между Алматы и Бишкеком дополнительно сократятся. Напротив, одежда и другие товары народного потребления, в настоящее время растаможиваемые в Кыргызстане по очень низкому тарифу, сталкиваются со значительными препятствиями на границе ТС (РК). Таким образом, давление на реэкспорт товаров народного потребления привело к сокращению объемов торговли такими товарами на рынке Дордой. Поскольку таможенные органы ТС создают барьер для реэкспорта китайских товаров народного потребления через Дордой, жесткие процедуры и более высокие затраты на перевозку товаров через границы Таможенного союза также повлияют и на кыргызских производителей одежды. Несмотря на существование хорошего потенциала активного экономического сотрудничества между Алматы и Бишкеком, особенно после присоединения Кыргызстана к ТС, потенциальный крах Дордоя может замедлить или даже обратить этот процесс вспять. Рекомендуется изучить изложенные выше варианты с целью облегчения перехода Дордоя к продуктивной роли в новых условиях.

IV. Коридор Бишкек-Алматы: Изучение

1. Введение

62. В контексте обширных расстояний Центральной Азии города Алматы и Бишкек практически являются городами-двойниками, расположенными друг от друга на расстоянии менее чем 250 километров. Два города физически связаны частью Коридора ЦАРЭС 1b, а также сильными коммерческими, культурными и историческими связями. Два города также являются самыми крупными городами в своих странах: Алматы, с населением более 1,5 миллиона человек, является коммерческой столицей Казахстана, в то время как Бишкек является политической столицей Кыргызской Республики, с населением, быстро приближающимся к 1 миллиону. Каждый город также характеризуется самым высоким уровнем доходов на душу населения в своей стране. Трудно найти сравнимую трансграничную пару городов в регионе, которые бы имели такую же схожесть и потенциал для роста посредством регионального сотрудничества.¹⁶

Вставка 4.1: Экономические меры, связанные с КАБ: обзор

Алматы и Бишкек связаны друг с другом формальной и неформальной торговлей товарами вдоль коридора 1, а также торговлей услугами. Существенная доля произведенных товаров является предметом транзитной торговли. Неформальный реэкспорт потребительских товаров из КНР через Бишкек и Алматы, о котором упоминалось в главе III, является доминирующим компонентом транзитных потоков. В 2013 году объемы формального экспорта из Казахстана в Кыргызскую Республику, преимущественно табака и некоторых полуфабрикатов, (только по коридору 1) достигли примерно 100 млн. долларов США. Торговые потоки в обратном направлении включают, в основном, традиционные статьи экспорта Кыргызстана – швейные изделия, фрукты, овощи и молочные продукты и, скорее всего, включают существенный компонент транзитной торговли. Официальные статистические данные отражают резкое увеличение объемов экспорта швейных изделий, а также фруктов и овощей из Кыргызстана в Казахстан с очень низкого уровня в период до 2010 года и до свыше 150 млн. долларов США в 2012 и 2013 годах. Это может быть обусловлено ТС и связанными с ним мерами по укреплению таможенного администрирования на границе Казахстана и Кыргызстана: предприятиям из Кыргызстана проще найти партнера в Казахстане, чтобы облегчить пересечение границы и попасть на территорию ТС, это указывает на доминирование транзитной торговли в этих потоках (Могилевский и Акрамов (2014 г.)). Другие существенные объемы формальных транзитных потоков вдоль коридора отражают движение китайской и европейской продукции, проходящей через Казахстан в Кыргызстан, Таджикистан и Афганистан, а также определенную долю экспорта казахстанской продукции в Таджикистан и Афганистан. Эти транзитные потоки связаны с ролью Алматы, как регионального распределительного центра.

Таким образом, в прямой двусторонней торговле между Алматы и Бишкеком может доминировать торговля услугами, в том числе торговля внутри сектора, и торговля первичными продуктами. Отдельные данные свидетельствуют о том, что помимо фруктов и овощей, в Казахстан неформально экспортируются значительные объемы мяса и живых животных (крупного рогатого скота, лошадей и овец) из Кыргызстана, несмотря на запрет на экспорт продукции животного происхождения из Кыргызстана в страны ТС. Туризм, финансы, здравоохранение и образование являются важными секторами для торговли услугами между двумя городами. Огромное число туристов из Казахстана приезжает на озеро Иссык-Куль,

¹⁶ Возможными примерами могут быть Ташкент и Шымкент, с расстоянием в 126 километров, и Ташкент и Самарканд, с расстоянием в 344 километра. Поскольку Ташкент и Самарканд находятся в одной стране, расстояние между ними может быть преодолено на скоростном поезде менее чем за 3 часа. Граница между Ташкентом и Шымкентом считается относительной “плотной” по сравнению с границей между Алматы и Бишкеком.

туристы из Кыргызстана пользуются рейсами, вылетающими из аэропорта в Алматы, или поездами, отправляющимися со станции Шу. Благодаря своим объемам экономической деятельности Алматы специализируется на более сложных капиталоемких и дорогостоящих услугах (таких как высокотехнологичные медицинские услуги), в то время как Бишкек предлагает более доступные альтернативные услуги, которые не требуют наличия дорогостоящих специалистов и оборудования (например, стоматологические услуги и некоторые формы высшего образования). Ремонт автомобилей также занимает заметную долю услуг, экспортируемых из Бишкека в Алматы. Высшее образование является еще одним примером торговли внутри сектора между Алматы (дорогостоящие, признанные бренды) и Бишкеком (доступное качество).

63. В данной главе приводится оценка степени, в которой этот потенциал может быть использован с целью развития экономического коридора между ними. С точки зрения структуры для развития коридора, представленного в Главе 2, КАБ является примером развития коридора ТЗ. РЭК ТЗ нацелено на использование существующей связанности для продвижения экономической деятельности в соответствующих районах посредством развития таких экономических кластеров, как города, увеличивая плотность экономической деятельности в этих кластерах, и сокращая экономические расстояния между ними. Как также отмечалось в Главе 2, экономический коридор не имеет смысла без основополагающего экономического потенциала, которому он может придать направление, увеличивать и развивать дальше. Таким образом, данный анализ КАБ может рассматриваться как анализ, преследующий две задачи: (i) оценить экономическую уместность КАБ: имеет ли он потенциал и экономическое содержание, чтобы обосновать резервирование существенных ресурсов и серьезную работу для развития экономического коридора?; и (ii) что может понадобиться сделать, чтобы продвигаться дальше, если ответ на первый вопрос будет положительным.

64. Анализ экономического профиля коридора является первым шагом в оценке экономической уместности и потенциала КАБ; это описано в разделе 2. Не удивительно, что центр экономического «якоря» КАБ расположен на его концах, а именно: городах Алматы и Бишкек, экономики которых кратко изложены в анализе. Экономические связи между ними затем анализируются в разделе 3. Степень, в которой города уже достаточно хорошо интегрированы, является важным элементом и определяющим фактором потенциала КАБ в качестве экономического коридора. Это также затронет и то, например, можно ли ожидать, что вступление КР в Таможенный союз окажет воздействие на то, каким образом будут эти два города связаны. Если барьеры или затраты для ведения торговли между ними уже низкие, то ТС не окажет большого воздействия на их дальнейшее снижение. Алматы и Бишкек в течение долгого времени имеют экономические связи и многочисленные свидетельства дают основание предположить, что даже сегодня между ними происходит активный обмен, как по официальным, так и неофициальным каналам торговли в таких областях как мясные продукты/животноводство, строительные материалы, банковский сектор и туризм. Наряду с Бишкеком существуют географические кластеры, такие как Иссык-Куль и Кордай, имеющие значительные бизнес связи с городами в Казахстане, такими как Алматы.

65. Барьеры для торговли могут возникать из-за нескольких видов затрат, таких как тарифные и нетарифные барьеры, транспортные издержки, административные препятствия, разногласия по контрактам, ведущие к транзакционным издержкам, стоимость финансирования (например, торговое финансирование), коррупция, затраты на оптовое или розничное распределение или даже рыночная структура торгового сектора (например, монополия или сговор в секторе транспортировки товаров). Для

анализа торговли между двумя субъектами (страны, региона или города) использовали три подхода:

- Прямое измерение барьеров, как данные ИМЭК по времени и затратам в ППГ (обсуждается в главе 3)¹⁷;
- Использование торговых потоков для прогнозирования затрат на ведение торговли – оценить гравитационную модель по наблюдаемым торговым потокам и определить, сравнимы ли торговые потоки между двумя субъектами с контрольными показателями, определенными на основе эмпирического уравнения, и,
- Используя разброс цен и ценовую разницу для прогнозирования торговых затрат – где используется идея, что цены должны быть тесно связаны, если торговые затраты являются незначительными. В данном случае в анализе используется третий подход, который использовался не так часто, и рассматривается поведение сравнительных цен с целью оценки экономических связей между Алматы и Бишкеком.

66. Количественный анализ экономических связей дополнен информацией в разделе 4, в котором более подробно рассматриваются качественные аспекты среды для торговли, характеризующие операции между Алматы и Бишкеком. Анализ основан на первичных данных, собранных по результатам небольшого исследования 60 фирм в Бишкеке. Исследование, проведенное в июле и августе 2014 года, акцентируется на фирмах, которые осуществляли операции с предприятиями в Алматы и других городах Казахстана, таких как Тараз и Шымкент. Исследование ставило целью обеспечить качественное понимание других видов расходов, которые смогут охарактеризовать торговлю между двумя городами, таких как предусмотренные контрактом расходы, связанные с получением информации, распределением рисков и исполнением контракта.

67. Даже без проведения оценки хорошо известная гравитационная модель для торговли является полезным контекстом для обрамления анализа связей между Алматы и Бишкеком и рассматриваемого здесь КАБ. Согласно гравитационным моделям торговля между двумя странами непосредственно увязана с масштабами экономики каждой страны (ВВП) и пропорционально зависит от торговых издержек, как правило, измеряемых расстоянием между ними. Проще говоря, гравитационная модель для торговли между двумя экономическими регионами i и j с доходами E_i и E_j , отделенными расстоянием d_{ij} можно представить следующей вероятностной формулой:

$$X_{ij} = a_0 + a_1 E_i + a_2 E_j + a_3 d_{ij} + b V_{ij} + \mu_{ij}$$

68. Где a_i - это параметры, также как и b (который может быть вектором, зависящим от V), в то время как μ_{ij} обозначает вектор ошибок. Поскольку расстояние является важным показателем торговых издержек, в ходе различных исследований использовались разные переменные в векторе V с целью дополнить базовую модель гравитации таким образом, чтобы лучше охватить другие элементы торговых издержек.¹⁸ К их числу относятся такие переменные, как общий язык, общие границы, ВВП на душу населения, общая колониальная история, членство в региональных соглашениях о торговле, единая

¹⁷ Для ознакомления с другими подходами к измерению затрат на торговлю см. Hummels (2007) and Olken and Barron (2009).

¹⁸ Андерсон и ван Уинкуп (2004г.) подробно представили гравитационные модели.

валюта, качество связующей инфраструктуры и даже общая удаленность от всех других потенциальных торговых партнеров.

69. С точки зрения приведенного выше уравнения, данное исследование рассматривает КАБ и экономические связи между Алматы и Бишкеком, фокусируясь на трех группах аспектов, а именно факторах и инициативах, которые могут увеличить E_i и E_j (т.е. доходы двух городов Алматы и Бишкека) или снизить эффективное экономическое расстояние между двумя городами за счет увеличения переменных V . Некоторые переменные, перечисленные выше, такие как общий язык, общие границы, членство в региональных соглашениях о торговле, общая история и т.д. уже заданы в случае Алматы и Бишкека, предполагая вероятность более значительных объемов торговли между двумя городами, чем можно было бы предсказать при базовой гравитационной модели. Однако существуют и другие возможные переменные, приводящие к увеличению значений, которые могут привести к конфликтам или более высоким торговым издержкам, и некоторые из них рассматриваются с использованием данных первичного исследования, такие как барьеры, обусловленные затратами на получение информации, недостаточные возможности для применения взаимоприемлемых стандартов и сертификации, а также меры по исполнению контракта. Политика и инициативы по смягчению этих торговых издержек между двумя городами будут способствовать продвижению более тесных связей и содействовать РЭК ТЗ вдоль КАБ. Аналогично, вступление КР в ТС может привести к снижению торговых издержек и, тем самым, повысить потенциал РЭК ТЗ для КАБ.

70. В рамках этой структуры еще одним важным элементом с положительными последствиями для развития КАБ в качестве экономического коридора является недавнее решение правительства Казахстана об утверждении планов регионального развития в стране путем пространственной трансформации экономики на основе развития мегаполисов (с населением свыше 1 миллиона человек), которые будут хорошо связаны друг с другом, а также с небольшими городами и сельской глубиной вокруг городской агломерации. Изначально для развития были предложены 4 мегаполиса: Алматы, Шымкент, оба находящиеся в непосредственной близости от Бишкека, а также Астана и Актобе. Планы предусматривают, что Алматы будет интегрирован с некоторыми из своих городов-спутников, превращаясь из моноцентричного города в полицентричный городской агломерат и подвергаясь экономической диверсификации, в том числе, обеспечивая производство и предоставляя услуги более высокого значения. Это приведет к увеличению массы города в рамках вышеуказанной гравитационной модели, что подразумевает повышение потенциала для КАБ.

71. Соответственно, в разделе 5 рассматривается имеющаяся информация о планах развития Алматы и Бишкека для оценки возможного развития конечных точек КАБ. Цель также заключается в том, чтобы насколько это возможно, определить потенциал для совместной деятельности и возможных вмешательств, будь то вмешательства в сфере инфраструктуры или политики и нормативной базы, что может привести к более тесной взаимосвязи между двумя городскими агломератами в среднесрочной перспективе. В обоих случаях для краткосрочных планов, которые уже осуществляются, существует более подробная информация, в то время как для более долгосрочных планов примерно в 5 лет для каждого города определены широкие направления и основные области. Кроме того, в настоящее время оба города иницируют формулирование долгосрочных концепций и планов до 2030 года, этой инициативе может благоприятствовать координация, если правительства договорятся, что целью является продвижение КАБ в качестве экономического коридора.

2. Характеристики коридора Алматы-Бишкек

72. КАБ охватывает город Бишкек и Чуйскую область в Кыргызской Республике и в Казахстане – Алматинскую и Жамбылскую области и город Алматы.¹⁹ Алматинская и Жамбылская области являются относительно сельскими районами, городское население составляет около 23% и 39% от общей численности населения, соответственно. На долю сельского хозяйства приходится около 14% и 10% соответствующих объемов региональных продуктов Алматинской и Жамбылской областей, в то время как услуги составляют 66-70%. Валовой региональный продукт (ВРП) на душу составил около 5,150 долларов США по ППС в Алматинской области и 2 600 долларов США в Жамбылской области. **(Данные за 2011 год, необходимо обновить).**

73. Доля городского населения в Чуйской области составила 17,8%, доход на душу населения по паритету покупательной способности составил 2 400 долларов США, уровень бедности довольно высокий и составляет 28,6%. Сельское хозяйство является крупнейшим сектором в Чуйской области, но его доля в ВРП снизилась в период с 2003 по 2012 годы в связи с отсутствием роста. Сельское хозяйство включает растениеводство (выращивание зерновых, овощей и фруктов, частично ориентированных на экспорт, и других культур), а также производство мяса и молока (большая часть экспортируется в Казахстан: официально (например, молоко) или неофициально (например, мясо и живые овцы, лошади, коровы)). Секторы производства, строительства, транспорта и связи существенно выросли за последнее десятилетие и в настоящее время доля промышленности и сферы услуг составляют 25% и 37% от ВРП. Ключевые секторы производства - это производство продуктов питания, строительство и металлургия.²⁰ В КР есть свободная экономическая зона «Бишкек» (СЭЗ-Бишкек), расположенная в трех местах в Чуйской области недалеко от Бишкека. Работая с 1995 года, СЭЗ-Бишкек насчитывает 80-100 предприятий с инвестициями из более чем 20 стран, на которых работает 2 500-3 000 человек. В 2012 году чистый экспорт СЭЗ был отрицательным.²¹

74. Из-за этих особенностей КАБ характеризуется, как в определенной степени сельскохозяйственный регион, особенно в Чуйской области, с ограниченной динамикой производства. Низкий уровень экономической активности также сочетается с низкой плотностью населения. Плотность населения в Чуйской области составляет 40 человек на квадратный километр, в то время как в Алматинской и Жамбылской областях в РК, плотность населения составляет 9 и 7 человек на квадратный километр, соответственно. Для сравнения, плотность населения в Алматы и Бишкеке - примерно 5 000 человек на квадратный километр. Основной экономический потенциал КАБ явно сосредоточен в его конечных пунктах - городах Алматы и Бишкек.

¹⁹ Коридор также обслуживает потоки людей (туризм) и товаров (яблоки и некоторые другие фрукты) между Казахстаном и Иссык-Кульской областью (расположенной к востоку от Чуйской области).

²⁰ В городе Кара-Балта в Жайылском районе находится аффинажный завод, который перерабатывает концентрат, добытый на золоторудном месторождении Кумтор. Это объясняет высокую долю металлургии в промышленном производстве и обрабатывающей промышленности в ВРП. Это также частично обуславливает перепады в объеме ВРП области, отражая объемы производства золота.

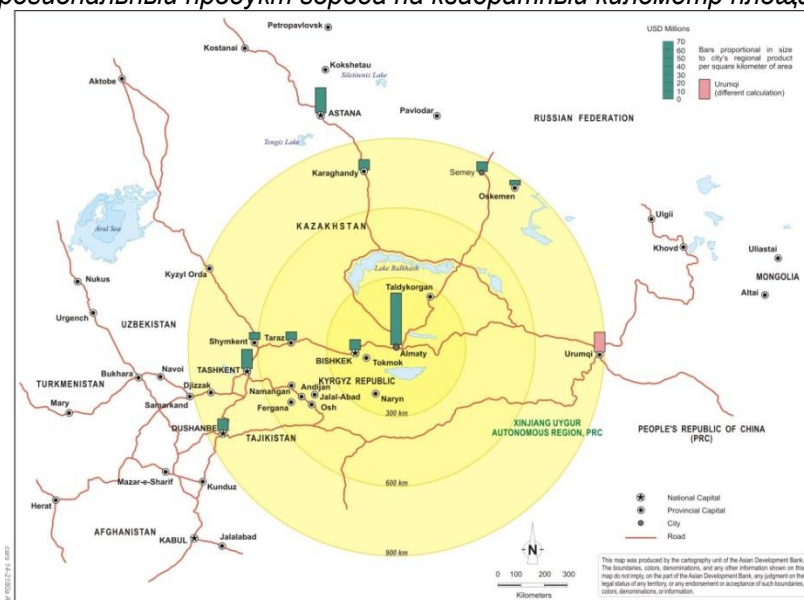
²¹ Отчасти это обусловлено значительной долей производства для внутреннего рынка, а также тем фактом, что существенные объемы экспорта приходятся на долю реэкспорта автомобилей, которые не производятся и не собираются на месте. Смотрите веб-сайт СЭЗ-Бишкек www.fez.kg

Алматы

75. В 21-м веке все чаще признается, что города являются двигателями роста. Ровно сорок городов-регионов обеспечивают более чем две трети от общего объема мировой экономики и большую часть инноваций и, по оценкам, в ближайшие два десятилетия 53 триллиона долларов будет инвестировано в городскую инфраструктуру (Кханна (2011)). Следуя разграничению между 3 типами городов: мировые центры, мегаполисы и города-стыковки, Алматы можно классифицировать как узловый город, региональный экономический кластер, который облегчает доступ к рынкам новых возможностей.²²

76. Региональная значимость Алматы отражена на приведенной далее карте, которая показывает крупные города в Центрально-Азиатском регионе в 3 концентрических окружностях с городом Алматы в центре на расстоянии 300, 600 и 900 километров. Для каждого города высота соответствующего столбика отражает экономическую плотность с точки зрения экономической активности, измеряемую ВРП на квадратный километр площади города. При почти 63 млн. долларах США на квадратный километр, экономическая плотность Алматы более чем в два раза выше, чем двух ближайших городах - Астане и Ташкенте.²³

Рисунок 4.1: Экономическая плотность: отобранные города в Центральной Азии
(Валовой региональный продукт города на квадратный километр площади города)



Примечание: данные по Урумчи рассчитаны с учетом только некоторых районов и не сопоставимы с другими представленными на карте данными.

²² Кханна (2011) определяет глобальные центры, как глобальные столицы, такие как Нью-Йорк, Лондон, Гонконг и Токио. Мегаполисами являются чрезвычайно густонаселенные город: Сан-Паулу, Лагос, Джакарта и другие. Узловые города открывают доступ к приграничным рынкам, это такие горда, как Кейптаун, Дубай и Алматы.

²³ Сопоставимые данные по городу Самарканд в Узбекистане не были получены. Данные получены от статистических агентств Казахстана, Кыргызской Республики, Таджикистана и Узбекистана, соответственно, из официальных веб-сайтов городов и на основе расчетов специалистов. Расчеты основаны на ВРП (последних имеющихся данных) с использованием рыночных обменных курсов. Что касается Казахстана, ВРП города рассчитывается как доля городского населения административного района, за исключением городов Алматы и Астаны, которые в статистике рассматриваются как отдельные регионы.

77. С точки зрения абсолютных размеров Алматы также представляет собой одну из крупнейших экономик в регионе в радиусе 1 000 км. Объем его ВРП в два раза больше ВРП следующего города, Астаны, и более чем в 15 раз превышает ВРП Бишкека. По численности населения Алматы также является крупнейшим городом после Ташкента, в то время как Бишкек также в числе наиболее густонаселенных городов. Региональная значимость Алматы также очевидна по его роли в качестве центра распределения товаров и регионального центра для международных организаций и компаний. Он также является пунктом назначения для трудовых мигрантов из соседних стран, как для сезонной, так и постоянной работы, и первоначальным пунктом назначения для отбывающих в другие страны.

78. Неудивительно, что объемы экономики города являются самыми высокими в стране. На долю Алматы приходится 19% ВВП страны, а ВРП достиг примерно 42,6 млрд. долларов США в 2013 году. ВРП города обусловлен преимущественно услугами, крупнейшими из которых являются оптовая и розничная торговля, информация и связь, транспортные и складские услуги и сделки с недвижимостью. Доля сельского хозяйства в ВРП города незначительна, в то время как на долю промышленности и перерабатывающего сектора приходилось лишь 9,6% ВРП города. Объем внешнеторгового оборота города составил почти 26 млрд. долларов США в 2013 году, из которых почти 20 миллиардов долларов приходилось на долю импорта.

Таблица 4.1: Население и валовой региональный продукт: отобранные города в Центральной Азии

Страна	Город	Численность населения (тыс.)	Валовой региональный продукт (млн. долларов США)
РК	Алматы	1 508	42 550
РК	Астана	814	21 337
УЗБ	Ташкент	2 353	7 958
ТАДЖ	Душанбе	776	1 817
КР	Бишкек	891	2 441
РК	Караганда	485	6 254
РК	Семей	338	3 265
РК	Тараз / Жамбыл	351	1 834
РК	Шымкент	683	3 370
РК	Оскемен	326	3 151

Источник: Смотрите сноску 20

79. Туризм и финансовые услуги являются важной частью экономики Алматы. Почти одна треть всех работников в финансовом секторе в Казахстане работает в городе и на их долю приходилось 44,1% от общей суммы всех вкладов и 39% кредитов в стране в 2013 году. Национальный банк Республики Казахстан, органы, регулирующие финансовую деятельность, фондовая биржа, 33 банка второго уровня из 39 активных банков и 31 страховая компания работают в городе.

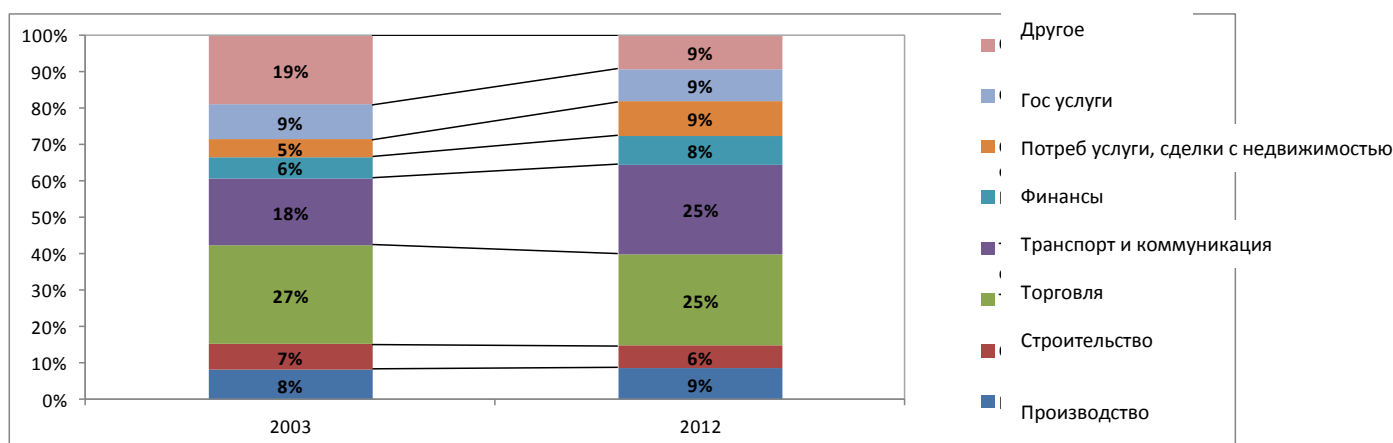
Бишкек

80. Бишкек занимает более 170 квадратных километров, а численность населения составляла 895 тыс. человек в 2012 году, увеличиваясь на 1,5% в год с 2005 года. Доход

на душу населения в Бишкеке, хотя и намного ниже, чем Алматы, в 2,5 раза выше, чем в среднем по стране, и этот разрыв с течением времени все увеличивается. На протяжении большей части периода с 2006 по 2012 годы на долю Бишкека приходилось более трети национального ВВП, составив 38,8% в 2012 году. ВРП города в 2012 году составил 120 млрд. сомов (около 2,6 млрд. долларов США) и увеличился на 7,5% в год с 2006 года.

81. Экономика Бишкека представлена, прежде всего, сектором услуг, а на долю производства приходится менее 10% от ВРП, несмотря его незначительное увеличение в связи с подъемом швейной промышленности за последнее десятилетие. Помимо швейной промышленности, основными секторами промышленности в Бишкеке являются производство продуктов питания, частично ориентированное на экспорт, и производство и распределение электроэнергии, газа и воды, которые полностью охватывают внутренний рынок. Доля производства в общем уровне занятости выше, чем его доля в ВРП, указывая на более низкую производительность труда, чем в секторе услуг. В рамках доминирующего сектора услуг важную роль играют торговля, транспорт и связь, за которыми следуют потребительские и финансовые услуги.

Рисунок 1. Структура ВРП Бишкека по секторам



82. Бишкек служит центром консолидации и распределения для Кыргызстана в целом: его общий объем импорта в 2012 году составил 3,2 млрд. долларов США, а общий объем экспорта - 1,2 млрд. долларов США. Импортируемые в Бишкек товары потребляются не только в городе, но и в других частях страны. То же самое касается определенных экспортируемых товаров, которые продаются из Бишкека, но произведены в других регионах Кыргызстана (золото, электричество).

83. Алматы и Бишкек – это конечные пункты КАБ, таким образом, оба города являются важными экономическими центрами. Хотя Алматы является региональным узловым городом, ВРП и доходы на душу населения которого гораздо выше, чем в Бишкеке, оба города представляют собой важную часть своих национальных экономик и их доходы на душу населения выше средних показателей по стране. По численности населения Алматы и Бишкек являются одними из крупнейших городов среди стран бывшего Советского Союза в радиусе 1 000 километров от Алматы. По стандартам региона физическое расстояние между двумя городами довольно небольшое. Кроме того, в обоих городах, прежде всего, доминирует сектор услуг и относительно низкая доля производства и сельского хозяйства. Оптовая и розничная торговля имеют большое

значение для обоих городов, и оба города стремятся стать важнейшими центрами регионального распределения товаров. Оба города также стремятся играть заметную роль в регионе в сфере финансовых услуг, и в качестве региональных центров для международных организаций и компаний.

84. В целом, КАБ характеризуется низким уровнем экономической активности, и на территории между двумя конечными пунктами - Алматы и Бишкеком доминируют секторы услуг и сельского хозяйства, в то время как конечные пункты являются крупными региональными центрами, хотя Алматы гораздо больше, чем Бишкек. В структурном отношении оба города похожи: им свойственна низкая доля производства, в основном, обусловленная сектором услуг. В секторах услуг есть несколько пересекающихся областей, таких как оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, финансовые услуги и туризм. Однако в рамках этих обширных областей между двумя городами можно увидеть различия на уровне подсекторов. Учитывая их размер, физическую близость и различия в уровне обеспечения, очевидны потенциальные выгоды от углубления интеграции между экономиками двух стран. В то же время этим городам также приходится конкурировать друг с другом в общих направлениях работы. Степень, в которой стратегическое сотрудничество и конкуренция могут принести пользу обеим странам, станет важным фактором, определяющим любой успех КАБ в качестве экономического коридора.

3. Экономические связи между Алматы и Бишкеком

85. Оценка затрат или барьеров для торговли между Алматы и Бишкеком косвенно отражает степень, в которой эти города интегрированы. Эти барьеры для торговли анализируются здесь с использованием подхода, который рассматривает не торговые потоки (такие как гравитационные модели), но вместо этого использует разброс и разницу в ценах, которые приводят к торговым издержкам. Это особенно актуально в нынешних условиях, учитывая наличие больших неформальных потоков товаров в регионе, представленных вездесущими челноками. Большая часть торговых потоков в регионе не отражается в официальной статистике, поскольку они носят неформальный характер и проходят через региональные базары (Граминский и Митра (2012)). В данном разделе рассматривается характер цен в Алматы и Бишкеке, а также в некоторых других городах и областях в их окрестностях, чтобы оценить характер торговых издержек или, наоборот, характер интеграции между экономиками Алматы и Бишкека.

86. Основная идея заключается в том, что при наличии свободных сделок, которые в любом случае предусматриваются в большинстве торговых моделей, цена любого идентичного товара k в любых двух точках i и j в пространстве не должна отражать произвольных условий, например

$$|p_i^k - p_j^k| \leq \pi_{ij}^k$$

где p обозначает цены, а π является параметром. Однако интуитивное понимание - это просто, а эмпирическое внедрение уже гораздо сложнее и здесь необходимо учитывать определенные оговорки. Например, важно, чтобы товар k , продаваемый в месте i , был идентичен товару, продаваемому в j . Эта формула не будет верной, если товар поставляется в комплекте с услугами (например, в кондиционируемом супермаркете, с дружелюбным обслуживанием клиентов и т.д.) в одном месте, а в другом - нет. Соответственно, существует возможность того, что цена товара в обоих местах может

включать необращаемые элементы, такие как услуги. При слабой конкуренции и установлении цен на рынке производителями, один и тот же товар, производимый одним и тем же производителем, может продаваться по разным ценам.

87. Тем не менее, поведение цен может представлять существенную информацию о торговых издержках и интеграции рынков, имея в виду условия, упомянутые выше. Графит и другие (2005) использовали этот подход, чтобы рассмотреть характер интеграции в Казахстане, Кыргызской Республике и Узбекистане в период с 1999 по 2003 годы и обнаружили, что разброс относительных цен на потребительские товары показал, что рынки интегрированы. Они также обнаружили, что национальные границы не сильно влияют на изменение относительных цен в различных регионах Центральной Азии, особенно по сравнению с ценами в пределах границ страны. В их анализе значимыми были торговые издержки внутри стран, которые превышали транспортные расходы. Графит и другие (2005) пришли к выводу, что челночная торговля привела к выравниванию цен, однако внутренние барьеры для торговли, такие как многочисленные дорожные посты и попытки местных органов власти ограничить доступ к местным рынкам и базарам, ведут к возникновению разницы в ценах между регионами, которые привели к различиям между ценами в разных странах.

88. В представленном анализе мы рассматриваем поведение цен в Алматы и Бишкеке и дополняем этот анализ результатами сравнения поведения цен в двух других городах - в Таразе и Шымкенте (данные по этим двум городам доступны только на уровне областей, а именно, Жамбылской и Южно-Казахстанской областей, соответственно). Поскольку оба последние города расположены в Казахстане, результаты сравнения их ценовой связи являются отправной точкой, которая исключает влияние обменного курса и границ. В той степени, в которой существует возможность внутренних барьеров для торговли, как отметили Графит и другие (2005), разница в расстоянии между Алматы и Таразом по сравнению с Шымкентом указывает на то, что торговые издержки связаны с внутренними факторами. Бишкек расположен между Алматы и Таразом и по определенным данным имеет прочные связи с обоими городами Казахстана.

89. Из-за общей истории обеих стран корзина товаров в ИПЦ Казахстана и Кыргызской Республики вполне сопоставима, но ввиду ограниченного времени мы рассмотрели 41 наименование конкретных товаров, по которым можно было получить необходимые данные. Данные использовались с ежемесячной разбивкой цен на конкретные товары на областном уровне (в плане ценовых данных и Алматы, и Бишкек классифицируются как области). Некоторые товары, которые считаются неходовыми, были исключены. Кроме того, были исключены и некоторые другие подакцизные товары, которые подлежали государственному регулированию, в итоге осталось 19 наименований товаров, из которых 8 являются потребительскими товарами длительного пользования. Таблица A4.1 отражает полный перечень товаров, а также классификацию товаров, как ходовых, неходовых и подлежащих государственному регулированию. Период времени для анализа – с января 2010 по январь 2014 года, который начинается после банковского кризиса в Казахстане в 2008 году и заканчивается до существенной девальвации тенге в апреле 2014 года.

90. Поскольку данные о ценах представлены в индексах, а используемые валютные курсы отражены в уровнях, в применяемой методологии взята первая разность обменного курса, скорректированная с учетом равенства цен, т.е.

$$p_{it}^k = e_t p_{jt}^k$$

где p – это такие же цены, какие существовали раньше, e – это номинальный обменный курс, оцененный в момент времени t .²⁴ Разница между ними дает формулу, которая использовалась при анализе:

$$d\ln(p_{it}^k) = d\ln e_t + d\ln(p_{jt}^k) \quad \text{-----} \quad (1)$$

91. Таким образом, мы рассматриваем взаимосвязь между двумя сторонами уравнения (1), то есть взаимосвязь между процентным изменением ежемесячных цен в Бишкеке в сравнении с процентным изменением цен в Алматы и процентное изменение обменного курса сома к тенге. Для сравнения между городами в Казахстане изменение валютного курса устанавливается равным нулю.

92. Таблица 4.2 отражает изменение цен на отобранные товары в Бишкеке и в Алматы. Здесь необходимо отметить два момента. Во-первых, изменчивость цен в Бишкеке намного выше, чем в Алматы, коэффициент изменчивости варьируется в пределах от 2 до почти 12 для большинства товаров. Существенно более высокая изменчивость цен в Бишкеке может быть обусловлена несколькими факторами. На агрегированном уровне кыргызский сом был гораздо менее устойчивым по сравнению с казахстанским тенге (по крайней мере, до девальвации в начале этого года).²⁵ Тот факт, что Алматы является региональным центром распределения, связанным с другими рынками в регионе, может также стать причиной меньшей изменчивости цен в Алматы по сравнению с ценами в Бишкеке. Наконец, рынки в Алматы являются в некотором смысле более формальными, поэтому «издержки» изменения цен могут быть выше, чем в Бишкеке, где чаще осуществляются розничные операции на базарах и изменять цены легче.

Таблица 4.2: Колебание цен в Бишкеке и Алматы с января 2010 по декабрь 2013 года
(коэффициент вариации, месячные цены)

Описание товара	Бишкек	Описание товара	Алматы
Фрукты и овощи	7,4	Фрукты и овощи	4,0
Материалы для ремонта жилья	4,0	Сахар и сладости	1,6
Аудио и видео оборудование и фотоаппараты	3,5	Мясо	1,2
Мелкие инструменты	3,4	Масла и жиры	1,1
Молочные продукты, сыр и яйца	3,3	Хлебобулочные изделия и крупы	1,0
Сахар и сладости	3,1	Рыба	0,9
Посуда	3,1	Молочные продукты, сыр и яйца	0,7

²⁴ Это стандартный закон единой цены. В приведенном выше уравнении параметр π_{ij}^k произвольно установлен в значении нуль. Взаимосвязь между первыми разностями не будет зависеть от фиксированного значения π .

²⁵ Во время рассматриваемого здесь периода тенге был зафиксирован на отметке 150 тенге за 1 доллар США. Кыргызский сом, похоже, косвенно привязан к российскому рублю и в 2010-2014 годах он сильно колебался по отношению к доллару США вместе с рублем. Это может повлиять на потребительские цены, так как большая часть потребительских товаров импортируется из Китая и ряда других стран, собственные обменные курсы которых по отношению к доллару были относительно стабильными.

Другие товары и оборудование для отдыха	3,0	Безалкогольные напитки	0,7
Хлебобулочные изделия и крупы	2,8	Другие продукты	0,7
Обувь, включая ремонт	2,5	Материалы для ремонта жилья	0,6
Масла и жиры	2,1	Расходные материалы	0,4
Другие продукты	2,1	Шторы и другой домашний текстиль	0,3
Лекарства и медицинские приборы	2,0	Мебель и ковровые покрытия	0,3
Бытовые приборы	1,8	Аудио и видео оборудование и фотоаппараты	0,3
Безалкогольные напитки	1,7	Мелкие инструменты	0,3
Мясо	1,6	Посуда	0,3
Рыба	1,6	Бытовые приборы	0,3
Расходные материалы	1,6	Другие товары и оборудование для отдыха	0,2
Шторы и другой домашний текстиль	1,4	Одежда	0,2
Одежда	1,3	Лекарства и медицинские приборы	0,2
Мебель и ковровые покрытия	1,1	Обувь, в том числе ремонт обуви	0,2

Источник: Азиатский банк развития

93. Во-вторых, существует значительное разнообразие моделей изменчивости цен на товары: обычно цены на товары, связанные с питанием, как правило, более неустойчивы, чем на другие товары в Алматы, в то время как в Бишкеке это заметно в гораздо меньшей степени. Взаимосвязь при относительном ранжировании товаров с точки зрения изменчивости их цен статистически незначительна во всех четырех городах, составляя до 5%. Отсутствие закономерностей в изменчивости цен на товары предполагает, что связь между изменением цен в городах, возможно, не настолько сильная, отражая затраты или барьеры для торговли, как внутренние, так и за границей.

94. Результаты взаимосвязи между изменением цен на основе уравнения (1) выше, приведенные для 4 городов - Алматы, Бишкека, Тараза и Шымкента, отражены в таблице 4.3 далее. Колонки 2-4 отражают взаимосвязь между изменением в ценах на товары в Алматы и, соответственно, Бишкеке, Таразе и Шымкенте, указанные в колонке 1. Аналогично, колонки 5 и 6 отражают такую же взаимосвязь между Бишкеком и, соответственно, Таразом и Шымкентом. Самая сильная связь очевидна между Алматы и Таразом (колонка 3) и статистически значимая взаимосвязь между товарами в 12 из 19 колонок. Кроме того, существуют определенные свидетельства наличия взаимосвязи между ценами в Алматы и Бишкеке, но в гораздо меньшей степени, чем в случае между ценами в Алматы и Таразе, а также свидетельства более существенной взаимосвязи только между 6 товарами, при этом уровень взаимосвязи обычно ниже, чем между Алматы и Таразом. 4 из 6 значимых взаимосвязей между ценами в Алматы и Бишкеке – это цены на продукты питания - рыбу, фрукты и овощи, сахар и сладости и другие продукты питания. Как видно из колонок 4, 5 и 6, незначительная взаимосвязь будет существовать между ценами в Алматы и Шымкенте, если исключить аномальные

отрицательные корреляции,²⁶ а также между ценами в Бишкеке и либо в Таразе или Шымкенте.

Таблица 4.3: Взаимосвязь между ценами в Алматы, Бишкеке, Таразе и Шымкенте
(процентное изменение ежемесячных цен, скорректированных с учетом обменного курса валют)

Товары	Алматы			Бишкек	
	Бишкек	Жамбыл (Тараз)	Южно-Казахстанская область (Шымкент)	Жамбыл (Тараз)	Южно-Казахстанская область (Шымкент)
1	2	3	4	5	6
Хлебобулочные изделия и крупы	0,15	0,38*	-0,35**	-0,19	0,01
Мясо	0,1	0,49*	-0,56*	0,05	0,13
Рыба	0,39*	0,58*	-0,34**	0,15	-0,1
Молочные продукты, сыр и яйца	0,26	0,04	0,02	-0,14	0,13
Масла и жиры	0,03	0,014	-0,08	-0,33**	0,07
Фрукты и овощи	0,36**	0,35**	-0,13	0,09	-0,01
Сахар и сладости	0,31**	-0,12	0,06	0,14	0,03
Другие продукты	0,41*	0,30**	-0,17	0,47*	-0,43*
Безалкогольные напитки	0,09	-0,13	-0,19	0,27	0,26
Одежда	-0,06	0,18	0,14	0,38*	0,29**
Обувь, включая ремонт	0,22	0,93*	0,12	0,21	-0,01
Материалы для ремонта жилья	0,04	0,004	0,99*	0,08	0,01
Мебель и ковровые покрытия	-0,2	0,34**	0,38*	0,19	0,17
Шторы и другие домашний текстиль	0,30**	0,64*	-0,08	0,04	0,16
Бытовые приборы	0,17	0,46*	0,30**	0,14	0,05
Посуда	-0,22	0,11	0,1	0,1	-0,43*
Расходные материалы	0,06	0,92*	0,14	0,23	-0,06
Лекарства и медицинские приборы	0,32**	0,89*	0,94*	0,31**	0,39**
Аудио и видео оборудование и фотоаппараты	0,02	0,42*	0,21	0,14	0,08

Источник: АБР

*: Взаимосвязь на уровне 0,01 является значимой

** Взаимосвязь на уровне 0,05 является значимой

95. Несмотря на активную челночную торговлю, цены на одежду в Алматы и Бишкеке не связаны между собой, хотя существует значительная взаимосвязь между ценами в Бишкеке и ценами в Таразе и Шымкенте. Отсутствие взаимосвязи между ценами на мясо также не соответствует основанным на наблюдениях данным о движении мяса и скота между Кыргызстаном и Казахстаном. Стоит также отметить, что наблюдаемая взаимосвязь или ее отсутствие также могут быть обусловлены наличием более

²⁶ Шымкент находится примерно в 80 км от Ташкента, другого крупного регионального города, и между этими городами осуществляются значительные объемы торговли продуктами питания. Наблюдаемая отрицательная взаимосвязь с ценами в Алматы, возможно, отражает связь между Шымкентом и Ташкентом.

серьезных барьеров и более строгих мер на границах Казахстана с 2011 года, после вступления страны в ТС.

96. Эти результаты, в целом, отражают усиление пограничного контроля и расстояние между городами, которые также являются барьерами для торговли. Более тесная взаимосвязь между Алматы и Таразом по сравнению с взаимосвязью между Алматы и Бишкеком отражает наличие сложностей на границах, которые приводят к увеличению торговых издержек и снижают интеграцию между рынками в Алматы и Бишкеке. И наоборот, слабая связь между ценами в Алматы и Шымкенте по сравнению с взаимосвязью между ценами в Алматы и Таразе обусловлены расстоянием, и соответствующие внутренние барьеры могут приводить к снижению интеграции между рынками в Алматы и Шымкенте, что соответствует выводам Графит и других (2005).

97. Следует отметить, что указанная выше взаимосвязь касается единовременных цен и не принимает во внимание отставание в движении цен. Если цены по какой-либо причине разнятся, не исключено, что рынки все еще взаимосвязаны, хотя последствия проявляются с некоторым отставанием. Чтобы учесть это отставание при рассмотрении воздействия изменения цен в одном месте на один и тот же аспект в другом месте, оценивались характеристики причинности по Грейнджеру, используя до 3 отставаний в ценах на товары в обоих местах.²⁷ Причинность по Грейнджеру (ПГ), односторонняя или двусторонняя, может быть истолкована не как «причина» другой переменной, а как пошаговое предсказуемое согласование. Например, если изменение цен на товар в Бишкеке с учетом причинности по Грейнджеру приводит к изменению цены в г. Алматы, это будет означать, что цены в Бишкеке приводят к предсказуемому согласованию цен в Алматы, и в этом смысле рынки в 2 городах связаны друг с другом. Таблица 4.4 содержит сводные результаты тестирования ПГ изменения цен в 4 городах. Поскольку связь между Алматы и Бишкеком в плане единовременной взаимосвязи была наиболее заметной в ценах на продукты питания и поскольку интерес здесь представляют, прежде всего, эти два города, тестирование ПГ было ограничено только продуктами питания.

98. Результаты не привели к существенному изменению картины, полученной в ходе анализа единовременного движения цен. Существует ряд подтверждений наличия связи между ценами в Алматы и Бишкеке на те же товары, но с некоторым отставанием. По сравнению с взаимосвязью между единовременными ценами, все больше товаров отражают связь между ценами в Алматы и Шымкенте и между ценами в Бишкеке и Таразе при использовании ПГ.

²⁷ В частности, изменение в цене (например, в Алматы) произошло в обратном направлении в то же самое время и по трем наименованиям товаров цены отставали от собственного значения и еще по 3 наименованиям товаров отставали от цен в Бишкеке, скорректированных с учетом изменения обменного курса. Аналогичные характеристики наблюдаются по всем другим статьям.

Таблица 4.4: Тестирование на предмет определения причинности по Грейнджеру между изменением в ценах в Алматы, Бишкеке, Таразе и Шымкенте

Товары	Алматы			Бишкек	
	Бишкек	Жамбыл (Тараз)	Южно-Казахстанская область (Шымкент)	Жамбыл (Тараз)	Южно-Казахстанская область (Шымкент)
1	2	3	4	5	6
Хлебобулочные изделия и крупы			Y	Y	
Мясо					
Рыба		Y	Y		
Молочные продукты, сыр и яйца	Y	Y	Y	Y	
Масла и жиры	Y	Y		Y	
Фрукты и овощи	Y			Y	
Сахар и сладости		Y	Y		
Другие продукты	Y	Y	Y	Y	
Безалкогольные напитки				Y	

Источник: АБР

Примечание: Y указывает на наличие одно- или двусторонней ПГ при уровне значимости в 10%.

99. Для обобщения результатов анализа цен следует отметить, что в Бишкеке наблюдается гораздо более высокая изменчивость цен, чем в 3 городах Казахстана, и какой-либо согласованной модели относительной изменчивости цен на товары не существует. Есть ряд доказательств взаимосвязи между изменением цен в Алматы и Бишкеке, но она слабее, чем между Алматы и Таразом, указывая на тот факт, что сложности с пересечением границ, по-прежнему, являются важным фактором для обеих стран. Это подразумевает, что устранение сложностей с пересечением границ после вступления Кыргызской Республики в ТС окажет значительное влияние на дальнейшую интеграцию Алматы и Бишкека, что в свою очередь, повысит потенциал для развития КАБ. Использование результатов оценки причинности по Грейнджеру, которая предусматривает принятие во внимание взаимосвязи с некоторым отставанием от движения цен на этих рынках, обеспечивает результатами, которые также в целом свидетельствуют о наличии относительно слабых связей между Алматы и Бишкеком, указывая на то, что эта слабая связь может быть обусловлена сложностями на границе и, возможно, другими факторами, которые увеличивают барьеры для торговли между 2 городами. Качественная оценка этих факторов представлена в следующем разделе на основе собранных первичных данных исследования.

4. Качественные аспекты торговли между Алматы и Бишкеком

100. В июле-августе 2014 года в Бишкеке был проведен небольшой опрос среди 60 фирм (Исследование коридора Алматы-Бишкек (ИКАБ)) с целью изучения количественных аспектов экономических связей между фирмами в Бишкеке и Алматы, а также в двух других городах Казахстана – Таразе и Шымкенте. Лишь одна из десяти кыргызстанских фирм занимается прямым экспортом (без посредников).²⁸ Хотя Россия и

²⁸ См. Исследование Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) “Характеристика деловой и предпринимательской среды” В (BEEPS) за 2013 год. В рамках исследования было установлено, что доля продаж от экспорта по тем, кто занимается прямым экспортом, сократилась с 63% (в 2008 г.) до 51%, и что процент продаж прямого экспорта также сократился – с 6,4% в 2008 году до 5,6% в 2013 году.

Казахстан являются крупными торговыми партнерами Кыргызстана, доля фирм, имеющих дело с предприятиями в Казахстане/Алматы, будет даже меньше 10%. Таким образом, фирмы были отобраны после консультаций с ассоциациями предпринимателей для определения тех из них, у кого была выше вероятность взаимодействия с фирмами в Казахстане. Поэтому, в силу своего небольшого размера и применяемой методологии исследования, выборка носит ориентировочный характер и не является репрезентативной (относительно всех фирм в Бишкеке). Результаты исследования могут быть использованы в качестве примера, позволяющего составить представление относительно связей бишкекских фирм с предпринимателями в Алматы и других городах Казахстана.

101. Исследование было проведено с помощью интервью, основанных на использовании вопросников, в которых были разделы, посвященные общим характеристикам фирм, характеристикам владельца/руководителя, восприятию конкуренции и ТС, а также мнениям относительно взаимодействия с предпринимателями в Казахстане. Вопросник представлен в Приложении 2. Отдельные результаты исследования вкратце изложены здесь, а таблицы с более подробными результатами будут позднее размещены на веб-сайте ЦАРЭС.²⁹

102. В выборку вошли 6 фирм из первичного сектора (молоко/мясо, животноводство и растениеводство, включая фрукты и овощи), 41 фирма из обрабатывающей промышленности (прочие отрасли пищевой промышленности, легкая промышленность, деревообрабатывающая отрасль/производство мебели, металлообработка и машиностроение, и прочие обрабатывающие отрасли промышленности), и 12 фирм в сфере обслуживания, включая торговлю. 9 фирм являются относительно молодыми, в возрасте до 5 лет; 15 – в возрасте от 5 до 10 лет; и 36 фирм – старше 10 лет.

103. В таблицах 4.5 и 4.6 показаны средние значения продаж опрошенных фирм по видам клиентов и географическим пунктам назначения. Почти половина всех продаж приходится на представителей розничной или оптовой продажи, хотя этот показатель несколько ниже среди фирм из первичного сектора, большая доля продаж которых приходится на других производителей. Прямые продажи непосредственно клиентам составляют около четверти всех продаж. Среднее значение продаж отечественным потребителям составляет 50% от общего объема (больше – в случае с фирмами в сфере обслуживания), а остальные продажи приходятся, главным образом, на Казахстан и Россию. Большая доля продаж этими фирмами своих продуктов в Казахстан является отражением составления выборки и, возможно, роли транзитных продаж товаров, предназначенных для России.

(<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/central-asia/BEEPS-At-A-Glance-2013-Kyrgyz-Republic-en.pdf>).

²⁹ <http://www.carecprogram.org/>. Данные будут загружены в ноябре 2014 года.

Таблица 4.5: Продажи по видам потребителей и секторам
(% всех продаж)

	Непосредственные потребители	Промышленные покупатели	Розничная торговля	Оптовая торговля
Категория фирмы	Среднее значение	Среднее значение	Среднее значение	Среднее значение
Сырье	0,27	0,31	0,08	0,34
Производство	0,25	0,18	0,09	0,49
Услуги	0,32	0,09	0,28	0,31
Всего	0,26	0,17	0,12	0,44

Таблица 4.6: Продажи по пунктам назначения и секторам
(% всех продаж)

	Внутри страны	Россия	Казахстан	Остальной мир
Сектор	Среднее значение	Среднее значение	Среднее значение	Среднее значение
Сырье	0,41	0,19	0,30	0,10
Производство	0,49	0,18	0,28	0,05
Услуги	0,63	0,02	0,26	0,08
Всего	0,51	0,15	0,28	0,06

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

104. В отличие от продаж, объемы приобретаемых фирмами ресурсов свидетельствуют о небольшой роли Казахстана (см. Таблицу 4.7). В доле ресурсов, поступающих из других стран, лидирует КНР, за которой следует Россия, тогда как все остальные страны, вместе взятые, составляют почти одну пятую всех покупок. Хотя задача вопросника заключалась в получении ответов относительно источника производства ресурсов, высокая доля отечественных ресурсов указывает на то, что многим предпринимателям, возможно, не известен источник происхождения ресурсов, в силу чего ими было указано лишь непосредственное место покупки таковых.

Таблица 4.7: Используемые ресурсы по источникам производства и секторам
(% всех покупок)

	Внутри страны	КНР	Россия	Остальной мир
Сектор	Среднее значение	Среднее значение	Среднее значение	Среднее значение
Сырье	1,00	0,00	0,00	0,00
Производство	0,48	0,20	0,11	0,21
Услуги	0,64	0,19	0,03	0,15
Всего	0,57	0,17	0,08	0,18

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

105. В целом, эти таблицы показывают вошедшие в выборку фирмы активными в плане заключения сделок с предприятиями, находящимися за пределами Кыргызской Республики, работающими с поставщиками производственных ресурсов из КНР, России и других стран, и при этом реализующими почти половину своей продукции фирмам в Казахстане и России. Поскольку на непосредственных потребителей приходится лишь

четверть их продаж, остальные три четверти реализуются фирмам – либо производителям, либо предприятиям розничной или оптовой торговли.

106. Опрос позволил получить ответы предпринимателей относительно масштабов конкуренции, с которыми им приходится сталкиваться, ввиду предстоящего вступления КР в ТС – географический источник их предполагаемой конкуренции в ближайшей перспективе. Результаты представлены, соответственно, в таблицах 4.8 и 4.9. Треть предпринимателей указала, что конкуренция со стороны импорта или зарубежных фирм, по их мнению, не составляет проблемы, в то время как почти две трети считают конкуренцию извне значимой для своей деятельности. В таблице 4.9 показано, что основными источниками предполагаемой конкуренции извне являются Россия и КНР, а также, в некоторой степени, Молдова. Некоторыми также упоминалась конкуренция со стороны Казахстана, хотя и в меньшей степени.

Таблица 4.8: Конкуренция за пределами Кыргызской Республики

Характер бизнеса	Важность конкуренции за счет импорта/внешних фирм				Всего
	Очень важно	Важно	Не важно	Нет воздействия	
Сырье	0	6	0	0	6
Производство	9	19	12	1	41
Услуги	2	1	8	1	12
Всего (из 60)	11	26	20	2	59

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

Таблица 4.9: Географический источник внешней конкуренции

Характер бизнеса	Основной источник конкуренции								Всего
	РК	КНР	РФ	РУ	Турция	Молдова	Беларусь	Германия	
Сырье	1	0	1	0	1	2	0	0	5
Производство	4	10	10	1	1	4	2	1	33
Услуги	0	0	1	0	0	2	0	0	3
Всего (из 60)	5	10	12	1	2	8	2	1	41

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

107. Более двух третей фирм (43) в выборке работают с предприятиями в Казахстане. Среди тех фирм, которые не ведут дела с казахскими предприятиями, в качестве основных причин назывались “бюрократические препоны” и “недостаток доверия”. Проблемы, связанные с бюрократическими препонами, можно решать с помощью разных мер, направленных на упрощение процедур. Отсутствие доверия со стороны респондентов отражало не только недостаточную информацию о другой стороне сделки, но также обеспокоенность респондентов в связи с тем, удастся ли им достаточно качественно и в срок исполнить крупные заказы из Алматы. Как показано в Таблице 4.10, нехватку информации можно не рассматривать в качестве серьезной проблемы, поскольку более двух третей предпринимателей в выборке отметили, что регулярно взаимодействуют с предпринимателями из Казахстана. Прочные связи между Алматы и

Бишкеком вновь подчеркивает тот факт, что такое взаимодействие осуществляется, преимущественно, с фирмами из Алматы, и лишь немногие предприниматели также назвали другие находящиеся поблизости крупные города Казахстана: Тараз и Шымкент.

108. В Таблице 4.11 показано, что с предпринимателями из других стран нет такого регулярного взаимодействия, как с предпринимателями из Казахстана (Алматы). Лишь около четверти предпринимателей отметили регулярное взаимодействие с фирмами в КНР, в то время как о своих взаимоотношениях с фирмами в России и других странах упомянуло еще меньше предпринимателей.

Таблица 4.10: Взаимодействие с предприятиями в Казахстане
(Количество предпринимателей, ответивших “да”)

Характер бизнеса	Взаимодействуете ли Вы на регулярной основе с предпринимателями из:		
	Алматы	Тараза	Шымкента
Сырье	5	0	0
Производство	33	3	4
Услуги	7	0	0
Всего (из 60)	45	3	4

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

Таблица 4.11: Взаимодействие с предприятиями в других странах
(Количество предпринимателей, ответивших “да”)

Характер бизнеса	Взаимодействуете ли Вы на регулярной основе с предпринимателями из:		
	КНР	РФ	Другие
Сырье	0	1	1
Производство	4	15	10
Услуги	0	1	0
Всего (из 60)	4	17	11

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

109. Об особых взаимоотношениях между Алматы и Бишкеком также свидетельствует регулярность поездок опрошенных предпринимателей в Алматы за предыдущие шесть месяцев (Таблица 4.12). За этот промежуток времени хотя бы раз в Алматы съездила почти половина респондентов. Как и прежде, связи с другими двумя городами – Таразом и Шымкентом – относительно слабее.

Таблица 4.12: Поездки в города в Казахстане

Количество поездок	Поездки за последние 6 месяцев в:		
	Алматы	Тараз	Шымкент
0	29	57	56
1-5	26	1	2
6-10	2	0	0
Более 10	3	1	1
Всего	60	60	60

Источник: Исследование КАБ (2014 г.)

110. Результаты опроса, таким образом, в целом подтверждают тесные связи между фирмами в Бишкеке и Казахстане – в частности, в Алматы. Они являются отражением ряда факторов, включая относительно близкое географическое расположение, общий язык и культурные связи, а также региональный профиль Алматы в качестве узлового города, в котором стыкуются внутренние и международные рейсы. В то же время, опросом была охвачена лишь небольшая выборка фирм, отобранных в силу высокой вероятности наличия связей с фирмами, находящимися за пределами Кыргызской Республики. Поскольку, как уже отмечалось ранее, продажи за пределами страны осуществляют менее 10% всех предприятий Кыргызской Республики, это подразумевает, что подавляющее большинство предпринимателей в Бишкеке не осуществляет сделки с предприятиями, находящимися за пределами страны, включая Алматы. Несколько предпринимателей, которые были опрошены в ходе исследования, указали, что не были заинтересованы в иностранных рынках, поскольку им было достаточно операций внутри страны. Другие не считали себя готовыми к выполнению больших заказов, исходя из своих возможностей их своевременного и качественного выполнения. Определение мер политики, которые могут помочь предпринимателям в расширении своих возможностей, будет способствовать дальнейшему укреплению их потенциала в части извлечения выгоды из использования возможностей за пределами Бишкека – например, на таком крупном рынке как Алматы. Нормативные барьеры, также упомянутые некоторыми фирмами в качестве предмета для беспокойства в связи с торговлей с внешними рынками, являются еще одной потенциальной областью вмешательства для укрепления экономических связей между Бишкеком и Алматы.³⁰

5. Планы развития Алматы и Бишкека

111. Экономическое развитие Алматы и Бишкека, двух конечных пунктов КАБ, является очевидным определением потенциала для КАБ в качестве экономического коридора. В данном разделе рассматриваются имеющиеся данные о существующих планах развития двух городов³¹

³⁰ Согласно результатам BEEPS, с 2008 года условия предпринимательской деятельности в Кыргызской Республике улучшились по широкому кругу показателей. Хотя предприниматели не считали правила торговли серьезной проблемой, “Правила таможни и торговли” оказались одним из тех направлений, в которых (с 2008 года) произошли наименьшие, в абсолютном выражении, улучшения.

³¹ Материал по планам развития Алматы и Бишкека основан на информации, предоставляемой соответствующими городскими администрациями. По Алматы также ознакомьтесь с

Алматы

112. В соответствии со своей стратегией 2050 РК нацелен на пятикратное увеличение экспорта ненефтяных товаров с 32% до 70%, дохода на душу населения и производительности труда, а также на увеличение доли малого и среднего бизнеса (МСБ) в ВВП с 20% до 50%. Достижение данных целей будет основано на политике пространственной агломерации людей, знаний и капитала вокруг «долгосрочных полюсов роста». В процессе доля городского населения вырастет с 55% до 70% к 2050 году, при этом 35% населения будет сосредоточено в городах с населением свыше 2 млн. человек. Через городскую агломерацию первоначально было предложено развивать три мегаполиса (с населением более 1 млн. человек): Алматы, с целевым населением в 3,5 млн. человек, Астана и Шымкент с целевым населением по 2 млн. в каждом. Общая стратегия опирается на более высокий рост городов за счет увеличения плотности населения и экономической деятельности и направлена на развитие сферы услуг.

113. Межрегиональные планы развития до 2020 года были утверждены для каждой агломерации, включая Алматы. Кроме того, был подписан меморандум о взаимопонимании между Алматы и Алматинской областью по развитию агломерации, и были сформулированы принципы определения границ агломерации. 2015 год будет ознаменован внедрением новой программы развития Алматы с его Генеральным планом, составленным с учетом Межрегионального развития Алматинской агломерации до 2020 года, утвержденным правительством в июне 2014 года. На момент данного исследования новый Генеральный план еще не был готов, но он будет включать разработки по трем радиальным осям: к райцентру Узунагаш (в направлении Бишкека), к городу Капшагай и к районному центру Шелек (в направлении Хоргоса).

114. Предусматривается, что области влияния Алматинской агломерации будет включать г. Алматы и поселения в пригородных районах, охватывающих пять административных районов Алматинской области: Карасайский, Талгар, Или, Енбекшиказахский, Жамбылский и город Капшагай. Планируется координированное развитие инфраструктуры Алматы и его агломерации, что обеспечит реализацию единого планирования города для развития инфраструктуры и координации межрегиональных интересов в развитии Алматы и областей его влияния. Это включает ключевое направление стратегии по агломерации, а именно, формирование высококачественного и комплексного транспорта, информационной системы и системы сообщения «город-агломерация», а также модернизацию и строительство новых объектов коммунальной инфраструктуры.

115. В планах развития Алматы подчеркивается роль города как логистического центра с высокоскоростной транспортной инфраструктурой, поддерживающей агломерацию. Одним из основных объектов инфраструктуры, имеющим стратегическое значение для развития Генерального плана города Алматы и его агломерации, является строительство Алматинской кольцевой автодороги на основе концессии, запланированное на 2014 г. КАД будет платной дорогой в 65,5 км в 19 км от центра города Алматы. Его «нулевой

информацией, представленной Министерством регионального развития Казахстана высокопоставленным официальным лицам ЦАРЭС, доступной на веб-сайте http://www.carecprogram.org/uploads/events/2014/SOM-June/Presentation-Materials/002_101_209_Session-2.pdf.

пикет» будет расположен к западу от города Алматы на 23-м километре автодороги Алматы – Узынагаш возле села Кыргаулды, а заканчивается дорога на восточной стороне города Алматы на 22-м километре автодороги Алматы-Талгар-Евгеньевка. Кольцевая автодорога предлагается как внешняя граница пригородного пояса города Алматы, и на ней разместятся действующие и новые промышленные и транспортно-логистические центры. Это повысит транзитный потенциал и конкурентоспособность транскозахстанских транзитных маршрутов, создавая объездную дорогу вокруг города Алматы, присоединяясь к маршруту Хоргос-Алматы-Бишкек-Тараз-Шымкент (Западный Китай-Западная Европа) и к маршруту Алматы-Караганда-Астана-Петропавловск. Среди других транспортных инициатив строительство железной дороги в обход центра города, создание грузового аэропорта к северо-западу от Капшагая и развитие региональной сети легкой авиации.

116. В рамках развития Алматинской агломерации также планируются четыре города-спутника. Эти мини города будут расположены вдоль национальной автомагистрали Алматы-Капшагай, при этом каждый из них будет имеет свою особую функцию, чтобы они могли дополнять друг друга и привести к расширению агломерации Алматы в полицентричный город. Планируется также дополнить города-спутники специальной экономической зоной.

Бишкек

117. В 2014 году городские власти приняли два документа, которые должны были определить программу развития города Бишкек. Во-первых, городской совет (кенеш) г. Бишкека одобрил «Стратегические приоритеты социально-экономического развития города Бишкек «Город и горожане» на 2014-2018 гг». Затем, на основе этих приоритетов мэрия г. Бишкек приняла Программу социально-экономического развития г. Бишкек на 2014-2018 гг «Город открытых возможностей».³²

118. Программа имеет три основные направления: «Безопасный город», «Комфортный город» и «Успешный город». Она также имеет несколько сквозных тем в том числе (i) участие граждан, (ii) государственно-частное партнерство, аутсорсинг муниципальных услуг и (iii) развитие инфраструктуры. Направление «Безопасный город» предусматривает несколько конкретных мер, которые находятся под непосредственным контролем городских властей (функция общественного порядка является обязанностью центрального правительства). Эти меры включают в себя: (i) участие граждан, например, через добровольные народные дружины; (ii) улучшение уличного освещения; (iii) установка системы видеонаблюдения в общественных местах. Направление «Комфортный город» охватывает вопросы развития муниципальной инфраструктуры, услуг и социального развития. Основные мероприятия включают: поддержание и развитие инфраструктуры; улучшение сборов с пользователей; ответственность провайдеров за качество услуг; регулирование тарифов на услуги; обучение персонала; наведение порядка в генеральном плане города - сложный пункт программы, так как он требует борьбы против корыстных интересов и коррупции, связанных с выделением муниципальных земель и доступа к коммунальным услугам. Направление «Успешный

³² Эти документы основаны на национальных стратегиях и предыдущих документах развития города, среди которых Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на 2013-2017 гг. и сопровождающая программа правительства; Программа развития местного самоуправления Кыргызской Республики на 2013-2017 годы; а также Концепция развития города Бишкек до 2025 года.

город» предусматривает скорее принципы экономического развития города, а не детали деятельности. Эти принципы включают в себя экономическую диверсификацию; партнерство между органами местного самоуправления, бизнесом и гражданами; прозрачность всех видов деятельности.

119. Программа предполагает реформы городского управления, такие как усиление контроля городских властей над городскими службами, которые финансируются и управляются правительством страны (например, полиция, отопление); повышение эффективности государственных расходов; внутренняя реформа администрации города и укрепление планирования политики.

120. Программа связана с новой бюджетной политикой, относящейся к разграничению обязанностей по расходам между центральными и городскими властями; повышением бюджетной независимости города; независимой налоговой администрацией по местным налогам; оптимизацией расходов и устранением избыточных функций, финансируемых из городского бюджета; улучшением управления коммунальной собственностью; прозрачностью бюджета.

121. Все расходы по программе оцениваются в 20,6 млрд сомов (около 0,4 млрд. долларов США), из которых городской бюджет обеспечивает 23%, республиканский (национальный) бюджет - 27%, а остальное поступает из других источников, при этом дефицит финансирования около 25%. Программа не предоставляет никаких подробностей по запланированным инвестициям. Тем не менее, «Справочник инвестора», опубликованный Агентством развития города (АРГ) в Бишкеке, содержит описание 13 проектов. Уровень детализации данных проектов разный, хотя большинство проектов представляют собой просто идеи, а для некоторых проектов необходимость государственного вмешательства не очевидна.

122. Планы развития Алматы и Бишкек находятся на одном уровне и, прежде всего, направлены на внутреннее развитие, как и можно было бы ожидать от любого крупного города. Тем не менее, оба города имеют четкое видение, направленное на внешнее развитие, что очевидно в случае с Алматы, например, направленность на инвестиции, которые повышают его региональную связанность, и на логистические услуги для поддержки промышленных парков и других экономических зон, предусмотренных в целях повышения связанности. В случае с Бишкеком, где планы менее конкретны с точки зрения инвестиционных проектов и явно направлены на улучшение бизнес-среды через совершенствование управления и повышение прозрачности, чтобы привлечь иностранные инвестиции и улучшить региональные характеристики Бишкека. Ни в том, ни в другом городе практически нет четкого признания внешних влияний траектории и стратегии роста другого города, ни положительных, ни отрицательных, которые можно было использовать (или избежать). Учитывая экономическую близость двух городов и их большие и неодинаковые размеры, восполнение данного пробела может быть полезным для обеих сторон. Эта задача хорошо подходит для программы ЦАРЭС, и ее можно достичь, используя КАБ в качестве важного инструмента в этом контексте.

123. И Алматы, и Бишкек инициируют разработку долгосрочных планов развития, так что сейчас подходящее время для изучения возможностей использования в качестве основы стратегическую взаимодополняемость их усилий по обеспечению роста. Это потребует тесного сотрудничества на рабочем уровне и на уровнях руководства (городского и национального), чтобы обмениваться информацией, обсуждать стратегии в

поисках синергии в соответствующих приоритетах. Привлечение частного сектора с обеих сторон также будет важным в повышении эффективности данного сотрудничества.

124. Необходимое сотрудничество и совместная работа в этом направлении не будет мероприятием, а будет процессом. Вероятно, потребуется некоторое время для развития, извлечения уроков и самосовершенствования по мере разработки и реализации долгосрочных планов. Этот процесс требует механизма, при помощи которого администрации Алматы и Бишкека могли бы встречаться по мере необходимости, проводить совместные аналитические исследования и стратегический анализ и обмениваться опытом. Программа ЦАРЭС и его инициатива КАБ обеспечивают потенциальный зонтик для такой программы регионального сотрудничества, которая может быть инициирована во главе с мэрами городов Алматы и Бишкека, а также обеспечивает взаимодействие на рабочем уровне в форме, приемлемой для обоих городов. Учитывая опыт и применимость, данную инициативу можно распространить и на другие близлежащие города, например, Тараз и Шымкент. Она может служить пилотной моделью для подобных инициатив в других частях региона ЦАРЭС, если соответствующие страны-участницы видят потенциал для развития экономических коридоров, как внутри страны, так и на международном уровне.

V. Заключение

125. Данное исследование является дополнительным мероприятием к долгосрочной стратегической рамке программы ЦАРЭС, ЦАРЭС-2020, которая представила экономические коридоры в качестве ключевого оперативного приоритета для Программы. С момента своего создания программа ЦАРЭС была сосредоточена на выявлении и развитии региональных коридоров. Таких коридоров шесть с несколькими подкоридорами, которые простираются на тысячи километров через границы стран-участниц ЦАРЭС, охватывая широкое разнообразие географических ландшафтов, с точки зрения, как физической, так и экономической географии.

126. Для реализации основного направления программы ЦАРЭС-2020, т.е. экономические коридоры, исследование сделало попытку заложить основу для развития коридоров ЦАРЭС по трем направлениям - транспортные коридоры (Т1), транзитные коридоры (Т2) и экономических коридоры (Т3). Каждый из них играет важную роль в Центральной Азии с ее многочисленными странами, не имеющими выхода к морю, некоторые из которых до сих пор адаптируются к изменившимся обстоятельствам с момента приобретения независимости в 1991 году. В рамках такой адаптации страны пытались развивать свои внутренние дорожно-транспортные сети (Т1), чтобы не зависеть от соседних стран, что было характерно для их транспортных систем до обретения независимости. В более широком смысле, учитывая доминирование железнодорожных сетей в Советском Союзе, большинство стран-участниц ЦАРЭС унаследовали относительно неразвитые дорожные сети, состояние которых значительно ухудшилось после обретения независимости. Таким образом, развитие отечественных транспортных коридоров (Т1) является важным приоритетом для стран ЦАРЭС, приоритетом, который признан и учитывается программой ЦАРЭС, которая направляет почти 80% из более чем 23 млрд. долларов США на физические инвестиции, выделенные на развитие коридора Т1 с начала данной инициативы. В большинстве стран дополнительная поддержка оказывается национальными программами, где транспортные проекты дополнили региональные автодороги вторичными и другими дорогами в целях развития

транспортной сети, соединяющей населенные пункты в отдаленных, но малонаселенных географических районах.

127. География региона характерна отсутствием выхода к морю, что подчеркивает особую значимость транзитных коридоров, второго направления (Т2) развития коридоров ЦАРЭС. Т2 также признан программой ЦАРЭС и включен в СТСТ-2020.

128. Третье направление (Т3), развитие экономического коридора новое для программы ЦАРЭС. Эта программа сложнее, чем Т1 и Т2, но она важна для долгосрочной перспективы в обеспечении эффективной роли ЦАРЭС в содействии и решении ключевых задач, стоящих перед странами-участницами, а именно диверсификация экономики, создание рабочих мест и экономический рост. РЭК сконцентрирован на использовании связанности и другой инфраструктуры, чтобы направлять и организовывать экономическую деятельность для достижения поставленных целей, и это неизбежно влечет за собой важную роль инвестиций частного сектора в дополнение к государственным инвестициям и стратегическим инициативам. В контексте ЦАРЭС он также привязан в ряде стран к вопросам пространственного преобразования, развития городов, агломерации и диверсификации экономической деятельности.

129. Исследование выявило некоторые важные предпосылки для успешного развития Т3: (i) необходимость выявления экономического потенциала, без которого маловероятны частные инвестиции. Оно также предполагает необходимость географической избирательности и приоритетности по всем коридорам ЦАРЭС и в пределах одного коридора; (ii) политическая приверженность на 3 уровнях – во-первых, содействие развитию частного сектора с соответствующими потребностями в эффективном управлении, транспарентности и эффективном партнерстве с частным сектором; во-вторых, в целях содействия и институциональной поддержки в координации потребностей нескольких заинтересованных сторон на различных уровнях государственного управления и в самых разных государственных учреждениях; в-третьих, для трансграничного Т3 необходима политическая приверженность участвующих стран; (iii) необходимо провести детальный экономический и технический анализ, чтобы определить возможности для бизнеса, инфраструктурные потребности, а также политики и нормативные условия; (iv) необходимо поддерживать долгосрочный горизонт и постоянную приверженность в течение десяти или более лет.

130. Данное исследование рассматривало первый шаг, указанный выше - начиная с коридора ЦАРЭС 1, и оно направлено на оценку потенциала Т3 в специфическом контексте коридора Алматы-Бишкек. Это является предварительной экспертизой или анализом с целью подтверждения концепции для оценки того (см. пункт (ii) выше), следует ли рассматривать институциональные инициативы, и стоит ли выделять значительные ресурсы (см. пункт (iii) выше) на очередной этап исследования КАБ в качестве экономического коридора.

131. Экономическое обоснование КАБ ясно: оно определяется двумя конечными точками, которые как крупные экономические кластеры имели сильные региональные характеристики, при этом каждый из них желает развиваться дальше. Алматы гораздо больше, чем Бишкек: это фактически это самая большая экономика в радиусе почти 1000 километров вокруг него, и у нее также относительно высокая концентрация экономической деятельности. Официально общее население Алматы и Бишкека составляет почти 2,5 миллиона жителей, что довольно много по меркам региона. За

пределами КНР, Пакистана и Ферганской долины трудно найти область, где 2-3 миллиона человек проживают в такой непосредственной близости. Это ценный ресурс, подкрепленный тесными историческими, культурными и экономическими связями.

132. Анализ экономических связей между Алматы и Бишкеком показывает, что рынки в двух кластерах имеют некоторые связи, но меньше, чем можно было бы ожидать на основе неподтвержденных данных, и есть место для гораздо большей интеграции. Отчасти это можно объяснить динамикой переходного периода, связанной с присоединением РК к ТС, что привело к увеличению барьеров и установлению более строгого контроля на границах со странами, не входящими в ТС, в том числе с КР. Вступление КР в ТС, скорее всего, существенно сократит торговые расходы между Алматы и Бишкеком. Заключение первичного обследования в Бишкеке подчеркнули тесные культурные и экономические связи между казахскими и кыргызскими компаниями. Такие вопросы, как информационные барьеры, исполнение контрактов или стандарты, кажется, не создают значительных препятствий для торговли. Есть другие ограничения, препятствующие увеличению торговли: xxxxxx (будут представлены к концу этой недели).

133. В нынешних планах правительства Казахстана в отношении агломерации, пространственной трансформации и развития городов в стране сделать город Алматы гораздо большим экономическим кластером в среднесрочной перспективе, с возможным увеличением населения еще на один миллион жителей. Учитывая запланированные крупные инвестиции в инфраструктуру, в том числе в городскую инфраструктуру и транспорт, а также планы по диверсификации значимых услуг и производства, можно предположить, что в ближайшие 7-10 лет Алматы удвоит рост и превратится в региональный экономический кластер в 80-90 млрд долларов США. С своим росте Алматы может воспользоваться преимуществами связей с экономикой Бишкека, где более низкие затраты на рабочую силу, имеется квалифицированная рабочая сила и активный предпринимательский класс.

134. Близость к большому и растущему рынку, в свою очередь, на пользу и Бишкеку. И Алматы, и Бишкек стремятся позиционировать себя в качестве региональных центров, но через разные направления. В то время как Алматы предлагает более высококачественную инфраструктуру и большую связанность в регионе, сила Бишкека может состоять в предоставлении бизнес-среды, благоприятной для привлечения прямых иностранных инвестиций путем иной политической системы, связанной с консенсусом и прозрачностью.

135. Тем не менее, одним из основных аспектов в развитии КАБ в качестве экономического коридора является то, что Алматы и Бишкек структурно являются городами-двойниками. Производство играет незначительную роль в обоих городах, что исключает в краткосрочной перспективе определенные виды экономических связей, найденных в других азиатских странах, вытекающих из участия в цепочки добавленной стоимости. Торговля первичными продуктами была активна между этими городами, и, возможно, она будет еще больше расширена. Хотя обе экономики преимущественно сервисные экономики. В некоторых случаях они даже пересекаются с точки зрения основных направлений, таких как финансовые услуги, туризм и оптово-розничная торговля. Даже там, где происходят накладки, возможно разделение между экономиками двух стран на субсекторальных уровнях. Современная экономика все больше обладает широким спектром дифференцированных продуктов и услуг, плотно упакованных так, что один продукт или услуга имеет много разновидностей; и Алматы, и Бишкек могут

получить выгоду от специализации на аналогичных, но разных по компонентам, основных направлениях, даже в секторах услуг. Примером этого является роль, которую играют Алматы и Бишкек до вступления КР в ТС, в распределении импорта из КНР, где каждый «вырезал» себе нишу на основе собственных преимуществ, в результате чего произошел рост рынка Дордой. Другим примером является высшее образование, в сфере которого Алматы предлагает возможности обучения в большем количестве признанных вузов по более высоким ценам, тогда как учащиеся со всего региона и из других стран привлекают доступные цены, предлагаемые вузами в Бишкеке.

136. Поэтому основное заключение данного исследования состоит в том, что экономический потенциал для развития КАБ как экономического коридора существует. Поэтому, данное исследование рекомендует, чтобы программа ЦАРЭС провела более предметный анализ развития КАБ в первый экономический коридор ЦАРЭС. Это потребует ряд конкретных мероприятий, которые представлены ниже, с предложенными сроками.

Следующие шаги

Таблица 5.1: Рекомендации к направлению ТЗ по развитию КАБ

№	Рекомендация	Сроки
1	Совместное представление исследования администрациям городов Алматы и Бишкек и национальным правительствам; собрать и объединить отклики	Сентябрь 2014 г.
2	Обратиться за принципиальным одобрением правительств Кыргызской Республики и Казахстана развития коридора Алматы Бишкек	Сентябрь 2014 г.
3	Определить и сформировать платформу для администраций Алматы и Бишкека в целях координации действий по планированию развития в отношении КАБ в рамках программы ЦАРЭС. Изучить возможности совместного заседания с участием администраций обоих городов непосредственно перед Министерской конференцией, согласовать механизм сотрудничества в целях развития КАБ.	Сентябрь/октябрь 2014 г.
4	Завершить настоящее исследование для представления МК ЦАРЭС. Обратиться к МК за одобрением инициативы КАБ в качестве «пилотного проекта по развитию экономического коридора ЦАРЭС»	Ноябрь 2014 г.
5	Начать подробные секторальные исследования – обработка сельхозпродукции, торговля сельхозпродукцией (включая логистику, холодного хранения, складирование, сертификации, СФС требования), туризм, одежда и других отрасли легкой промышленности, финансовые услуги, торговля другими услугами. По некоторым из них можно провести совместные оценки сектора, по другим можно провести исследование отдельно для каждой страны, но доступное для обеих стран. Цель каждого исследования заключается в разработке бизнес-кейса для сектора с точки зрения КАБ. Исследования могут быть обсуждены на СТ КАБ (начиная с января 2015 года, завершается к маю 2015 года). Представить на ЗВОЛ в июне месяце.	Начало – январь 2015 г, отчет о ходе реализации на ЗВОЛ ЦАРЭС – июнь 2015 г.; Представить техническое задание исследования ЗВОЛ в ноябре 2014 г.
6	Инициировать Диалог между городскими администрациями Алматы и Бишкека; инициировать специальные консультации по отраслям с частным сектором в Алматы и Бишкеке, в рамках вышеуказанных секторальных исследований	Март/июль 2015 г.
7	Проконсультироваться с правительствами и депутатами Парламента для определения городских проектов в обоих городах согласно долгосрочным планам, в том числе развитие городского транспорта и необходимые механизмы финансирования	Март/июль 2015 г.
8	Провести обзор политики в отношении предоставления услуг через все 4 способа поставки в обеих странах; провести консультации с частным сектором и правительством в отношении возможных мер для решения вопросов перемещения квалифицированных рабочих и контроля трудовых мигрантов	Март/август 2015 г.
9	Определить услуги по наращиванию потенциала и другие услуги по поддержке предпринимательской деятельности для секторов, указанных в п.5 выше и сформулировать план реализации выявленных потребностей	Апрель /август 2015 г.
10	Представить сводный доклад (охватывающий пп. 5-9 выше) на ЗВОЛ ЦАРЭС	Консультационное заседание НК 2015 г. и 14 Министерская конференция 2015 г.

N.B.	Параллельно в ТАД проводится исследование для внутреннего ТЗ в ТАД, но не указанные здесь. Исследование будет представлено правительству Таджикистана в 1 квартале 2014 года, прогресс в обновлении должен быть представлен на ЗВОЛ ЦАРЭС в июне 2015 года. Исследования ТЗ в ТАД должно быть включены вместе с КАБ в доклад для 14 МК по ТЗ в ЦАРЭС	
-------------	--	--

Литература

АБР, ЦАРЭС 2020: Стратегическая рамка для Программы Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества 2011-20, Азиатский банк развития, Манила, 2012 г.,

АБР. Стратегия ЦАРЭС по транспорту и содействию торговле до 2020 г., Азиатский банк развития, Манила, 2014 г.

Н. Ахметова., О присоединении Кыргызстана к Таможенному Союзу, Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития, обработанная версия, 2013.

Anderson, J.E. and E. van Wincoop, "Trade costs", *Journal of Economic Literature*, vol. 42, no.3, 2004

Coulibaly, S., Deichmann U., Dillinger W.R., Ionescu-Heroiu, M., Kessides, I.N., Kunaka, C., and D. Saslavsky. *Eurasian Cities: New Realities along the Silk Road*. Washington, D.C.: World Bank.

Eurasian Development Bank, *Assessment of the economic effect of Kyrgyz Republic's accession to the Customs Union*, 2013.

GIZ, *Study on procedures/requirements in the Customs Union, its member countries and Kyrgyzstan regarding bottled water, non-alcoholic beverages, and juices*, mimeo, 2013.

Grafe, C., Raiser, M. and T. Sakatsume, "Beyond Borders: Reconsidering Regional Trade in Central Asia", Working Paper No. 95, EBRD, 2005

Gill, I S., Izvorski, I., van Eeghen, W., and D. De Rosa. *Diversified Development: Making the Most of Natural Resources in Eurasia*, Washington, DC: World Bank, 2014.

D. Hummels, "Transportation costs and international trade in the second era of globalization", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, no. 3, Summer 2007

International Monetary Fund (IMF), *Kyrgyz Republic—sixth review under the three-year arrangement under the extended credit facility*. IMF Country Report No. 14/200, 2014

Institute of Management Consultants, *Assessment of medium- and long-term consequences of Kyrgyzstan's accession to the Customs Union and Single Economic Space*, Unpublished report, 2013.

N. Jenish, *Export-driven SME development in Kyrgyzstan: the garment manufacturing sector*, University of Central Asia's Institute of Public Policy and Administration Working Paper No. 26, 2014.

Kaminsky, B. and S. Mitra, *Borderless Bazaars and Regional Integration in Central Asia: Emerging Patterns of Trade and Cross-Border Cooperation*, World Bank, Washington DC, 2012.

Khanna, P., "When cities rule the world", February 2011, http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/when_cities_rule_the_world, accessed July 2014

R. Mogilevskii, Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia: trade creation and trade diversion in Central Asia in 2010-2011, University of Central Asia's Institute of Public Policy and Administration Working Paper No. 12, 2013.

Mogilevskii, R. and K.Akramov, Trade in Agricultural and Food Products in Central Asia. University of Central Asia's Institute of Public Policy and Administration Working Paper No. 27, 2014

National Institute for Strategic Studies of the KR, Prospects of participation of the Kyrgyz Republic in the Eurasian Economic Union: pluses and minuses, 2013.

National Institute for Strategic Studies of the KR (2014 r.) SWOT-analysis of accession/non-accession of Kyrgyzstan to the Customs Union: economic, social and security dimensions, 2014.

Olken, B.A. and P. Barron, "The simple economics of extortion: Evidence from trucking in Aceh", Journal of Political Economy, vol. 117, no. 3, 2009

P. Srivastava, "Regional Corridors Development: A Framework", Journal of International Commerce, Economics and Policy, vol. 4, no. 2, 2013.

Приложение 1

Таблица А4.1: Список товаров, рассматриваемых для анализа динамики цен

№	Описание товара	Торгуемые	Неторгуемые	Регулируемые / подакцизные
	Продукты питания и безалкогольные напитки			
1	Хлебобулочные изделия и крупы	X	X	X
2	Мясо	X		
3	Рыба	X		
4	Молочные продукты, сыры и яйца	X		
5	Масла и жиры	X		
6	Фрукты и овощи	X		
7	Сахар и сладости	X		
8	Другие продукты	X		
9	Безалкогольные напитки	X		
	Алкогольная продукция и табачные изделия			
10	Алкогольная продукция	X		X
11	Табачные изделия	X		X
	Одежда и обувь			
12	Одежда	X		
13	Обувь, включая ремонт	X		
	Жилищные услуги, вода, электричество, газ и другие виды топлива			
14	Аренда жилья		X	
15	Материалы для ремонта жилья	X		
16	Услуги по обслуживанию и ремонту жилья		X	
17	Водоснабжение		X	X
18	Электричество, газ и другие виды топлива	X	X	X
	Товары длительного пользования			
19	Мебель и ковровые покрытия	X		
20	Шторы и другой домашний текстиль	X		
21	Бытовые приборы	X		
22	Столовые приборы	X		
23	Мелкие инструменты	X		
24	Расходные материалы	X		
	Здравоохранение			
25	Лекарства и медицинские приборы	X		
26	Лечение в стационаре	X	X	X
	Транспорт			
27	Закупка транспортных средств	X		X
28	Использование и обслуживание легковых автомобилей	X	X	

29	Транспортные услуги		X	X
30	Связь			
31	Почта		X	X
31	Телефон и факс		X	
32	Отдых и культура			
32	Аудио видео оборудование и фотоаппараты	X		
33	Прочие товары и оборудование для отдыха	X		
34	Культурные услуги	X	X	
35	Газеты, книги и канцелярские товары	X	X	
36	Образование	X	X	X
37	Рестораны и гостиницы			
37	Общественное питание		X	
38	Гостиницы		X	
39	Сортированные товары и услуги			
39	Личные услуги	X	X	
40	Прочие товары личного пользования	X		
41	Прочие услуги		X	

Источник: Азиатский банк развития
N.B. Выделенные статьи отобраны для анализа

Исследование:

Развитие коридора Алматы-Бишкек

При поддержке Азиатского банка развития (АБР), Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) стимулирует региональное сотрудничество среди своих стран-членов в Центральной Азии с 2002 года. В совокупности, Программа ЦАРЭС позволила привлечь более 24 млрд. долл. США инвестиций в развитие региональной инфраструктуры, в частности транспортного сектора, через создание региональных коридоров.

Настоящее исследование проводится АБР в рамках предусмотренной аналитической работы в поддержку развития региональных экономических коридоров. Фокус исследования направлен на анализ связей между городами Бишкек и Алматы, а также другими городами, расположенными вблизи Бишкека. Результаты исследования будут представлены на 13-й Министерской конференции ЦАРЭС, которая состоится в г. Бишкек в ноябре 2014 года.

Ваше участие и сотрудничество по обмену информацией в рамках данного исследования поможет АБР улучшить качество предоставляемых комментариев и рекомендаций, направленных на содействие развитию частного сектора в г. Бишкек, за счет расширения связей с региональными городами.

Вся информация, предоставленная компаниями в данном вопроснике, будет рассматриваться АБР как конфиденциальная. Выражаем благодарность за сотрудничество.

Название компании: _____

Идентификационный номер выборки:

Адрес: _____

Номер телефона: _____

Имя интервьюера: _____

Дата интервью: _____

Время интервью: _____

Общее количество попыток проведения интервью:

Проверено: _____

Вопросник

Раздел А: Общие сведения о компании

1. Когда компания начала свою деятельность?
2. Осуществляете ли вы несколько видов предпринимательской деятельности?
(Да=1, Нет=2). Если ответ «Да», то обсудить с респондентом вид деятельности, наиболее подходящий для целей данного вопросника
3. Статус собственности компании:
1) индивидуальный предприниматель
2) общество с ограниченной ответственностью
3) акционерная компания
4) прочее
4. Направления деятельности:
1) молочная/мясная продукция
2) животноводство
3) растениеводство (включая плодоводство и овощеводство)
4) прочая пищевая промышленность
5) легкая промышленность
6) деревообработка/производство мебели
7) металлообработка и машиностроение
8) прочее производство
9) торговля
10) торговля и производство
11) прочие сферы деятельности (пожалуйста, укажите _____)
5. Сколько сотрудников работает у вас?
1) полная занятость:
2) неполная занятость и контрактная основа:
6. В сравнении с 2011 годом, сколько дополнительных сотрудников вы наняли? (отрицательная динамика также допускается)
а. полная занятость
б. неполная занятость/контрактная основа
7. В сравнении с 2011 годом, в среднем, насколько изменялся ваш годовой оборот?
(отрицательные значения в случае снижения, ответ в процентах в год)

8. За последние три года, осуществляли ли вы какие-либо крупные инвестиционные вливания в ваш бизнес?

(Да = 1, Нет = 2)

9. Начиная с 2010 года, вы когда-либо обращались в банк за кредитом для целей инвестирования?

(Да = 1, Нет = 2)

10. Какая доля ваших продаж приходится на:

Процент

- a. внутренний рынок
- b. Россию
- c. Казахстан
- d. остальные страны мира

11. Какая доля ваших продаж приходится на:

Процент

- a. прямых потребителей /конечных потребителей
- b. прямых промышленных покупателей
- c. розничных торговцев
- d. оптовые компании

12. Какая доля ваших факторов производства выпускается:

Процент

- a. на внутреннем рынке
- b. в КНР
- c. в РФ
- d. в остальных странах мира

13. Какая доля ваших факторов производства закупается у:

Процент

- a. поставщиков напрямую
- b. розничных торговцев
- c. оптовых компаний из КР
- d. оптовых компаний из КНР
- e. оптовых компаний из других стран

Раздел В: Общие сведения о владельце/исполнительном директоре/ генеральном директоре

14. Пол:

15. Самый высокий уровень образования:

- 1) Основное общее
- 2) Среднее (полное) общее и среднее специальное (профессиональное)
- 3) Университет

16. Является ли это первым бизнесом для вас в качестве владельца/менеджера/директора?
(Да=1, Нет=2)

17. Стаж работы/опыт предпринимательской деятельности до начала ведения данного бизнеса:

18. Географическое происхождение:

- 1) г. Бишкек
- 2) Кыргызская Республика (КР), за пределами г. Бишкек
- 3) отличное от Кыргызской Республики
(пожалуйста, укажите_____)

19. Сколько раз вы путешествовали в РК за последние 6 месяцев? (если не путешествовали, то переход к Вопросу 21)

- a. Алматы: _____
- b. Тараз: _____
- c. Шымкент: _____
- d. Кордай: _____
- e. Прочее (пожалуйста, укажите_____)

20. В отношении самой последней поездки, пожалуйста, укажите:

Направление (Алматы = 1, Тараз = 2, Шымкент = 3, Кордай = 4, Прочее = 5)

Основная цель (поиск покупателей/продажа = 1, поиск поставщиков/покупка = 2, решение вопросов с государственными органами = 3, здоровье = 4, образование = 5, обычные покупки/шоппинг = 6, личная поездка (досу) = 7, прочее = 8)

Вид транспорта (воздушный транспорт = 1, собственный автомобильный транспорт = 2, такси = 3, прочее = 4)

- a. направление:
- b. основная цель:
- c. вид транспорта:
- d. срок пребывания (дни):
- e. общие расходы во время поездки (кроме транспорта):

Раздел С: Конкуренция, Таможенный Союз (ТС)

21. На основе того, как функционирует ваш бизнес сегодня, сколько ваших прямых конкурентов на рынке?

- 1) менее 5
2) 5-10
3) более 10

22. Насколько значима конкуренция для вашего бизнеса со стороны импортных/внешних компаний?

(шкала: 1 = очень значима, 2 = значима, 3 = не значима, 4 = отсутствует какое-либо воздействие)

Если ответ «3» или «4», переход к Вопросу 24

23. (Если ответ на выше поставленные вопросы 1 или 2), то, пожалуйста, укажите основной источник конкуренции с точки зрения страны? До 2 наиболее значимых (РК=1, КНР=2, РФ=3, РУ=4, Турция=5, Прочее=6(пожалуйста, укажите _____))

Страна 1

Страна 2

24. Когда вы ожидаете окончательное вступление КР в Таможенный Союз?

- 1) 2014
2) 2015
3) 2016 или позднее
4) не произойдет

25. Как повлияет Таможенный Союз на ваш бизнес?

(Пожалуйста, укажите до 2 наиболее значимых ответов)

- 1) у меня будет доступ к более крупному рынку и возможность расширить свой бизнес
- 2) у меня будет доступ к более дешевым факторам производства
- 3) у меня будет доступ к новым технологиям, что позволит увеличить мою конкурентоспособность
- 4) мне придется платить больше за факторы производства
- 5) я столкнусь с более сильной конкуренцией и могу потерять свой бизнес
- 6) будет более тяжело привлечь рабочую силу и это соответственно приведет к увеличению моих расходов
- 7) мне придется повысить уровень заработной платы сотрудникам вследствие повышения уровня жизни
- 8) мне придется закрыть свой бизнес
- 9) мне придется переместить свой бизнес в другую страну ТС
- 10) прочее (пожалуйста, укажите _____)

26. Какие действия вы предпринимаете на данный момент для подготовки к вступлению КР в ТС?

(Допускаются до трех вариантов ответа).

- 1) определение потенциальных партнеров по бизнесу в РК
- 2) определение потенциальных партнеров по бизнесу в РФ, РБ
- 3) изменение методов ведения бизнеса с деловыми партнерами из КНР
- 4) поиск новых возможностей ведения моего бизнеса
- 5) проведение сертификации моей продукции в соответствии с техническими регламентами ТС
- 6) подготовка к расширению моего бизнеса
- 7) рассмотрение возможности сокращения данного бизнеса
- 8) поиск альтернативных стран для закупки факторов производства
- 9) ничего
- 10) прочее (пожалуйста, укажите _____)

Раздел D: Экономические связи с Казахстаном (по каждому городу – Алматы, Кордай, Тараз, Шымкент)

27. Ваша компания продает или покупает товары/услуги напрямую у компаний из Казахстана (РК)?

(Да=1, Нет=2) *Если ответ 2, то переход к Вопросу 47*

28. Сколько сделок в месяц (покупка/продажа) вы осуществляете с компаниями из РК?

29. На протяжении скольких лет вы продаете / покупаете у компаний из РК?

30. Какова доля ваших совокупных продаж приходится на покупателей из:

Процент

1) Алматы

2) Тараза

3) Шымкента

4) Кордая

5) Прочее (пожалуйста, укажите _____)

31. Какова доля ваших совокупных покупок приходится на компании из:

Процент

1) Алматы

2) Тараза

3) Шымкента

4) Кордая

5) Прочее (пожалуйста, укажите _____)

32. Со сколькими постоянными покупателями вы сотрудничаете из:

1) Алматы

2) Тараза

3) Шымкента

4) Кордая

5) Прочее (пожалуйста, укажите _____)

33. Со сколькими постоянными продавцами вы сотрудничаете из:

	Процент
1) Алматы	
2) Тараза	
3) Шымкента	
4) Кордая	
5) Прочее (пожалуйста, укажите _____)	

34. Как устанавливается цена с вашими основными партнерами по бизнесу?

- | | |
|---|----------------------|
| a. цена устанавливается мной | <input type="text"/> |
| b. цена устанавливается другой стороной | |
| c. цена известна всем на рынке | |
| d. цена договорная | |
| e. прочее (пожалуйста, укажите _____) | |

35. В случае продажи компаниям из РК, вы производите продукцию на основе заказа? (Да=1, Нет=2)

36. На какой основе вы осуществляете сделки покупки с вашими основными продавцами из РК?

	Процент
1) наличные средства/предоплата	
2) кредит	
3) договор консигнации	

37. На какой основе вы осуществляете сделки продажи с вашими основными покупателями из РК?

	Процент
1) наличные средства/предоплата	
2) кредит	
3) договор консигнации	

38. Возникали ли у вас какие-либо серьезные споры с бизнес-партнерами из РК в отношении качества, сроков, повреждений продукции?

(Да=1, Нет=2); **Если ответ «Нет», то переход к Вопросу 40**

39. Если «Да», как вы решаете их?

- a. двусторонние переговоры
- b. судебные разбирательства
- c. принимаете потери
- d. прочее (пожалуйста, укажите_____)

40. Как вы осуществляете поиск новых покупателей/продавцов?

(Допускается до 2 вариантов ответа, по мере убывания важности)

- 1) поиск в сети Интернет
- 2) рекомендации других людей
- 3) торговые агенты
- 4) рекламные мероприятия
- 5) деловые выставки
- 6) наглядный показ (например, в магазине)
- 7) прочее (пожалуйста, укажите_____)

41. Где физически находилась закупаемая вами продукция?

- a. склад производителя на границе в РК
- b. склад производителя на границе в КР
- c. склад производителя в РК
- d. склад производителя в РК
- e. склад оптовой компании
- f. грузовики, отправляемые поставщиком
- g. прочее (пожалуйста, укажите_____)

42. Какова стандартная полная стоимость доставки, со всеми расходами в процентах от стоимости товара?

43. Каков обычный размер неофициальных платежей, в процентах от совокупной стоимости товара?

44. Какой процент неофициальных платежей выплачивается на границе?

45. Каков основной источник барьеров/препятствий при торговле товарами?

- 1) неофициальные платежи при пересечении границы
- 2) неофициальные платежи при таможенном оформлении
- 3) контролируемый доступ на рынки
- 4) доступность аккредитованных лабораторий
- 5) признание сертификатов соответствия

46. Как часто сотрудники компании выезжают в РК в командировки (Алматы, Кордай, Тараз или Шымкент) в течение месяца?

(Переход к Разделу Е после ответа на данный вопрос)

- a. Алматы: _____
- b. Тараз: _____
- c. Шымкент: _____
- d. Кордай: _____
- e. Прочие: _____

47. В случае отсутствия сделок с РК, вы осуществляете сделки покупки/продажи с компаниями какой-либо другой страны?

(Да=1, Нет=2)

48. Пытались ли вы в прошлом осуществлять сделки с компаниями из РК?

(Да=1, Нет=2; **Если ответ «Нет», то переход к Вопросу 50**)

49. Почему не удалось осуществить сделку?

(допускается 2 варианта ответа)

- 1) цена была неприемлемой
- 2) качество было неприемлемым для меня
- 3) количество/объем было слишком большим/слишком незначительным
- 4) недостаточно доверия между нами (своевременная доставка, качество, условия оплаты и т.д.)
- 5) у меня не было достаточно средств для осуществления сделки
- 6) было слишком много бюрократических барьеров на пути осуществления сделки
- 7) прочее (пожалуйста, укажите _____)

50. Почему вы не попытались купить/продать напрямую у компаний из РК? (допускается до 2 вариантов ответа)

- 1) для меня невыгодно продавать там, потому что цена недостаточно привлекательна
- 2) для меня невыгодно покупать/продавать там, потому что стоимость доставки слишком высока
- 3) существует слишком много бюрократических процедур для покупки/продажи за рубежом
- 4) я не знаю никого с кем можно вести бизнес
- 5) я задействован полностью на местном рынке в Бишкеке и не могу расширить свой бизнес
- 6) я могу закупить все факторы производства по приемлемой цене в Бишкеке
- 7) у меня хорошие взаимоотношения с поставщиками в Бишкеке и есть возможность взаимодействовать с ними в случае возникновения какой-либо проблемы
- 8) прочее (пожалуйста, укажите _____)

Раздел Е: Прочее

(Да = 1, Нет = 2)

a) Алматы

b) Тараза

c) Шымкента

d) КНР

e) РФ

f) остальных стран

51. Какие 2 основных барьера вы можете назвать с точки зрения возможности продавать или покупать у компаний из Алматы/Тараза/Шымкента?

52. Какие конкретные шаги следует предпринять правительству, которые бы позволили повысить вашу конкурентоспособность при торговле с компаниями из других стран?

53. Забегая на 3 последующих года вперед, насколько оптимистично вы настроены относительно развития вашего бизнеса с точки зрения его рентабельности и роста?

*(Очень оптимистично = 1, Оптимистично = 2, Нейтрально = 3,
Пессимистично = 4, Очень пессимистично = 5)*