



CADGAT

Группа по сбору и анализу данных о Центральной Азии

**Тарифы, формальные и неформальные торговые барьеры
в Центральной Азии**

Региональный обзор данных о Центральной Азии
№ 10
Июль 2013

В 2009 году Норвежский институт международных отношений (NUPI) и Академия ОБСЕ в Бишкеке создали Группу по сбору данных о Центральной Азии (CADGAT). Целью CADGAT является производство межрегиональных баз данных по Центральной Азии, которые могут быть использованы исследователями, журналистами, НПО и государственными служащими как внутри, так и за пределами региона. Администрацией проекта и редакцией докладов занимаются Кристин Фьястад и Индра Оверленд (NUPI).

Комментарии и вопросы можно направлять по адресу cadgat@nupi.no. Базы данных можно найти по адресу www.osce-academy.net/en/cadgat/

Следующие данные были опубликованы ранее:

1. Гидроэлектростанции и конфликты в Центральной Азии
2. Торговля наркотиками и связанные вопросы в Центральной Азии
3. Использование языка и языковая политика в Центральной Азии
4. Транспортный сектор в Центральной Азии
5. Автомобильные перевозки в Центральной Азии
6. Пол и политика в Центральной Азии
7. Политические отношения в Центральной Азии
8. Торговая политика и основные экспортные товары Центральной Азии
9. Внутрирегиональная торговля в Центральной Азии

CADGAT также создал базу данных «Элиты Центральной Азии», которую можно найти на том же сайте.

Введение

Справочная информация:

В этих докладах отражен важный аспект регионального сотрудничества в Центральной Азии - торговля. Многие факторы говорят в пользу региональной торговли и сотрудничества, в том числе (а) сообщение транспортной и энергетической инфраструктуры, созданной на постсоветском пространстве; (б) экологические проблемы, которые требуют региональных подходов; (с) потенциал привлечения иностранных и местных инвесторов региона, посредством создания свободной от торговых и транзитных барьеров зоны, неограниченной малой национальной экономикой; (г) использование регионального сотрудничества для преодоления географических препятствий и улучшения доступа к мировым рынкам. Тем не менее, статистика по внутрирегиональной торговле показывает, что уровень торговли в регионе далек от достижения существующего потенциала. Эти отчеты (три в общей сложности) состоят из таблиц и графиков, основывающихся на данных из различных источников. Так как информация была собрана из нескольких источников, были неизбежны методологические погрешности. По мере возможности, предоставляемые данные были проверены и сравнены с информацией из различных альтернативных источников.

Первый доклад рассматривает торговую политику и основные статьи экспорта каждой из пяти стран. Доклад содержит обзор торговой политики и взаимодополняющей региональной торговли в виде таблиц, отражающих эволюцию экспортного профиля каждой из стран после обретения независимости.

Основные выводы:

- Лидеры стран Центральной Азии приняли различающиеся экономические стратегии, начиная от достаточно либеральной торговой политики (Кыргызстан) до относительно ограничительного торгового режима (Узбекистан). Такие различия можно считать одним из препятствий к гармонизации региональной торговли и сотрудничества.
- Природные ресурсы являются основным экспортным товаром для всех пяти стран Центральной Азии, чья экономика в значительной степени зависит от экспорта этих товаров. В 2011 году самые важные экспортные товары в Казахстане (нефть и газовый конденсат) и Таджикистане (алюминий) составили 62,4% и 63,4% от общего объема экспорта соответственно.
- В Центральной Азии низкий уровень торговой взаимодополняемости. Центральнo азиатские страны производят и экспортируют многие из тех же товаров, из-за чего нужно искать торговых партнеров за пределами их непосредственных соседей.

Тарифы на импорт / экспорт основных статей импорта / экспорта

Наименование товара	Казахстан	Кыргызстан	Таджикистан	Туркменистан	Узбекистан
Техника и оборудование	Цены обычно варьируются в пределах 5-15%, в зависимости от типа техники или оборудования. Тарифы, как правило, рассчитывается в долларах или евро.	На основе обязательств в рамках ВТО, средние таможенные пошлины в Кыргызстане остаются на уровне 5%.		Средний таможенный тариф для промышленных товаров: 2.31%.	Для техники или оборудования, не производящегося в Узбекистане: 5 или 10%. Т.к. большинство видов машин и оборудования производятся за рубежом, ставка таможенных пошлин, как правило, составляет 5 или 10%. В некоторых случаях это 30% (например, некоторые виды сельскохозяйственной техники, производимой в Узбекистане)

Химические товары	Для большинства химических продуктов: 5%; для фармацевтической продукции: 5-10%.		Для неэлектрических и электрических машин: 5,0% оборудования: 5,1%. Для всех видов промышленной продукции: 4.41%.		Для большинства химических веществ: 10%. Для товаров, производимых в Узбекистане, тариф возрастает до 30%.
------------------------------	--	--	---	--	--

<p align="center">Продукты питания</p>	<p>Существенная разница в тарифах. Например: свинина 15% (должно быть не менее 0,4 евро за 1 кг), баранина 25% (не менее 0,35 евро за 1 кг), сгущенное молоко 20%, несконденсированный молока 15%, зеленый чай 20% (не менее чем 0,8 евро за 1 кг), живые животные 5%. В целом, тарифы на продовольственные товары являются относительно высокими; это часть протекционистской системы в рамках Единого экономического пространства.</p>	<p>Средние тарифы на сельскохозяйственную продукцию: 8.1%; для промышленных товаров: 4,1%.</p>	<p>Для сельскохозяйственной продукции: 8.99%</p> <p>сахара и кондитерских изделий: 6,3%</p> <p>жиры и масла: 6,7%</p> <p>напитки и табачные изделия: 32,9%</p>	<p>Средний таможенный тариф на сельскохозяйственную продукцию: 24.46%. Пиво: 50% от таможенной стоимости, но не менее 1,4 долл. за литр.</p> <p>Вина и другие алкогольные напитки</p> <ul style="list-style-type: none"> • до 20% включительно: 100% от таможенной стоимости, но не менее 7 долларов за литр; • более 20%: 100% от таможенной стоимости, но не менее 10,3 долл. / л. <p>Спиртные продукты для приготовления алкогольных напитков: 4 USD за 1 пачку.</p>	<p>Для пищевых продуктов, произведенных в Узбекистане: 30% защитной таможенной пошлины. Для пищевых продуктов, не производимых в Узбекистане (например, морепродукты, кокосовое масло, какао): 5%.</p> <p>Продукты, произведенные в Узбекистане, но не в достаточном количестве или не относятся к необходимому: 10%.</p> <p>Ставки таможенных пошлин на продукты питания являются относительно высокими по сравнению с другими статьями импорта для защиты местного производства.</p>
---	--	--	--	---	--

<p>Энергетика и нефтехимия</p>	<p>Нефтехимия, минеральное масло, битум, минеральный воск, легкие дистилляты: 5%.</p>		<p>Для нефти: 5,0%</p>		<p>Минеральные топлива, нефть и продукты их переработки, битумные продукты, минеральные воски, электричество: 10%. Твердые топлива и т.д. каменный уголь, лигнит или торф, реторты углерода; 5%. Легкие дистилляты, а также средние и тяжелые дистилляты: 30%.</p>
<p>Черные и цветные металлы</p>	<p>Стандартный набор тарифов в 5%. Для некоторых видов готовых металлических изделий тарифный диапазон 10-15%.</p>			<p>Драгоценные металлы: менее 1 кг без налога; 0,20 долл. США за металлы больше, чем 1 кг</p>	<p>За редким исключением: 5% или 10%</p>

Официальные и неофициальные барьеры и политические инструменты для торговли

Казахстан		Кыргызстан		Таджикистан		Туркменистан		Узбекистан	
Официальные	Неофициальные	Официальные	Неофициальные	Официальные	Неофициальные	Официальные	Неофициальные	Официальные	Неофициальные
<p>Членство в Таможенном союзе является препятствием для потока товаров из государств-членов союза.</p> <p>Существование нетарифных барьеров в регулировании торговли. Нетарифные регуляции и запреты вводятся на определенную группу товаров, таких как электричество, ковры, курица, консервированные продукты и маргарин.</p> <p>Чрезмерно сложные и трудоемкие таможенные процедуры.</p>	<p>Экономика ориентирована на сырье. За исключением нефтегазового сектора, большинство отечественных производителей не являются конкурентоспособными на международных рынках.</p> <p>Слабая государственная поддержка казахстанских торговых компаний за рубежом. Большие нефтегазовые проекты поддерживаются правительством, но компании из других отраслей часто не получают достаточной</p>	<p>Нет серьезных официальных инструментов регулирования торговли. Трейдеры, работающие в Кыргызстане часто становятся жертвами инструментов торговли, установленных в соседних государствах (в Казахстане и Узбекистане в частности).</p>	<p>Основным неофициальным барьером для торговли остается коррумпированность таможенных офицеров. Тем не менее, многие трейдеры видят в этом возможность снизить свои затраты, так как взятки всегда ниже официальных налогов.</p>	<p>Логистические издержки торговых операций в Таджикистане составляют 22-25% от стоимости торговли товарами и являются одними из самых высоких показателей в мире. Отсутствие выхода к морю, слаборазвитая таможенная инфраструктура и транспортная система, идущая через Узбекистан, создают серьезные сбои в международной торговле и значительно увеличивает затраты на</p>	<p>Усложненные и затратные по времени таможенные процедуры.</p> <p>Защита местных производителей.</p>	<p>Непредсказуемые изменения тарифных ставок.</p> <p>Ограничения на ввоз некоторых продуктов (сигареты, медицинских лекарств, алкоголя, пива).</p> <p>Ограничения на экспорт определенных продуктов особого национального значения (например,</p>	<p>Трудности в получении квоты и лицензии на торговую деятельность.</p> <p>Некоторые виды бизнеса находятся под контролем членов семьи президента (импорт строительных материалов, сигарет, алкоголя).</p>	<p>Часть, непредсказуемые изменения тарифных ставок.</p> <p>Налоги на импорт, которые не взимаются с товаров отечественного производства или более высокий уровень налогов для импортированных, нежели отечественные товары.</p>	<p>Проблемы по обменным курсам валют. Хотя и Узбекистан ввел полную локальную конвертируемость валюты в октябре 2003 года, предприниматели сообщают о трудностях с процессом обмена.</p> <p>Длительное закрытие границ для экспорта сельскохозяйственной продукции с целью снижения цен на внутреннем рынке.</p>

<p>Технические регламенты. Текущий порядок двойной сертификации как на сырье, так и на готовую продукцию противоречит государственной системе контроля конечной продукции, так как последняя подразумевает сертификацию только готовой продукции. Таким образом, тарифы по сертификации, принятые в обрабатывающей промышленности, являются слишком высокими.</p>	<p>поддержки со стороны казахстанских посольств. Отсутствие информации о зарубежных рынках. Частные компании сосредотачиваются на внутреннем рынке, и не имеют достаточно информации о других зарубежных рынках. Это усложняет их деятельность за рубежом и снижает интерес к интернационализации.</p> <p>Неразвитость транспортной инфраструктуры и географическая изоляция; большие расстояния до морских портов. Высокие транспортные расходы, в том числе по железной дороге, препятствует росту экспорта и конкурентоспособности отечественной продукции.</p>			<p>логистику.</p> <p>Система двойной сертификации на сырьё и готовую продукцию противоречит государственной системе контроля над конечной продукцией, так как последняя подразумевает сертификацию только готовой продукции. Таким образом, тарифы по сертификации, принятые в обрабатывающей промышленности, являются слишком высокими.</p> <p>Недостаточно развита таможенная система и торговая инфраструктура. Таджикистан занял 179-е место из 181, по показателю смягчения торговых условий (согласно исследованию Doing Business 2012 Всемирного</p>		<p>туркменских ковров) и сырья. Ограничения (запреты, квоты и лицензии) на торговлю товарами, которые имеют последствия для национальной безопасности, общественного здоровья и окружающей среды, или противоречащие социальным нормам.</p>		<p>Количественные ограничения (запреты, квоты и лицензии) по торговле товарами, которые имеют последствия для национальной безопасности, общественного здоровья и окружающей среды, или противоречащие социальным нормам.</p>	<p>Для некоторых продуктов (например, жевательная резинка, игрушки, использованное оборудование), обменный курс валют невозможно получить, так как импорт этих товаров в Узбекистан не приветствуется.</p>
---	--	--	--	---	--	---	--	---	--

				банка).					
				Недостаточное упрощение торговых процедур.					

Список основных товаров, производимых в разных странах Центральной Азии и контрабандно-ввозимых товаров в страны Центральной Азии

Казахстан		Кыргызстан		Таджикистан		Туркменистан		Узбекистан	
Товар	Примерный процент контрабандной продукции от общего объема импорта	Товар	Примерный процент контрабандной продукции от общего объема импорта	Товар	Примерный процент контрабандной продукции от общего объема импорта	Товар	Примерный процент контрабандной продукции от общего объема импорта	Товар	Примерный процент контрабандной продукции от общего объема импорта
Бытовая техника	90% (10+80) ¹	Бензин	7–10% (примерно 70% в 2007/2008 гг.)	Нефтепродукты	25%	Комплекты для мобильных телефонов	30%	Электроника	75%

¹Только около 10% мобильных телефонов являются «белыми» то есть законно завезенные в Казахстан. Еще 10% являются «черными телефонами», то есть незаконно ввезенными. Остальные 80% являются «серыми», то есть завезенные полулегальным способом. Подробнее: <http://www.zakon.kz/74731-cena-serosti.-v-kazakhstane-podnjalis.html>, по состоянию на 24 июня 2013 года.

Пищевая продукция (овощи, фрукты, мясо, молоко)	50%	Одежда/текстильная продукция	70%	Табачные изделия	50%	Одежда	10%	Одежда	80%
Алкоголь, сигареты.	50%	Алкогольная продукция	30%	Текстиль ²	30%	Сигареты	15–20%	Сигареты	90%
Ткани ³	80%	Табачные изделия	20–40%	Пищевая продукция	30%	Мука	20%	Мука	95%
Машины ⁴	5–15%	кондитерские изделия	30–50%	Товары потребления	30%	Игрушки	30%	Игрушки	90%

² Для последних трёх категорий фактическая или физическая контрабанда является достаточно низкой. Приблизительный подсчет также включает таможенное недодекларирование.

³ См. <http://magazine.asiakz.com/rus/article/348>, от 24 июня 2013.

⁴ С 2011 года таможенное оформление импортных автомобилей увеличилась в два раза в Казахстане. Покупка автомобилей в Кыргызстане стало новым типом контрабанды: контрабандные автомобили из Кыргызстана не подлежат таможенному оформлению.