

ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОРИДОРОВ
В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ
КОРИДОРА АЛМАТЫ-БИШКЕК



**ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОРИДОРОВ
В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ
ИССЛЕДОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ
КОРИДОРА АЛМАТЫ-БИШКЕК**



© 2014 Азиатский банк развития.

Авторские права защищены. Опубликовано в 2014 году.
Отпечатано на Филиппинах.

ISBN 978-92-9254-897-1 (Print), 978-92-9254-898-8 (e-ISBN)
Тираж № RPT157167-3

Данные для каталогизации перед публикацией

Азиатский банк развития.

Операционализация экономических коридоров в Центральной Азии:
Исследование на примере Коридора Алматы-Бишкек
Мандалуйонг, Филиппины: Азиатский банк развития, 2014 год.

1. Развитие экономических коридоров 2. Региональное сотрудничество и интеграция
I. Азиатский банк развития.

Выраженные в данной публикации мнения принадлежат авторам и не обязательно являются отражением мнений и политики Азиатского банка развития (АБР), Совета его управляющих или правительств тех стран, которых они представляют.

АБР не гарантирует точность содержащихся в настоящей публикации данных, и не несет никакой ответственности за последствия их использования.

При обозначении или упоминании в рамках данного документа какой-либо конкретной территории или географического района, или используя термин "страна", АБР не намеревается выносить какие-либо суждения относительно юридического или любого другого статуса территории или района.

АБР поощряет распечатывание или копирование информации для использования исключительно в личных и некоммерческих целях с надлежащей ссылкой на АБР. Пользователи не могут перепродавать, перераспространять или создавать производные материалы в коммерческих целях без предварительно полученного письменного согласия АБР.

В рамках данного отчета символом "\$" обозначаются суммы в долларах США.

6 ADB Avenue, Mandaluyong City
1550 Metro Manila, Philippines
Tel +63 2 632 4444
Fax +63 2 636 2444
www.adb.org

Для размещения заказов, пожалуйста, обращайтесь:
Общественно-информационный центр
Fax +63 2 636 2584
adbpub@adb.org



Отпечатано на переработанной бумаге

СОДЕРЖАНИЕ

ТАБЛИЦЫ, ВСТАВКА И РИСУНКИ	iv
ПРЕДИСЛОВИЕ	vi
ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ	viii
АББРЕВИАТУРЫ И СОКРАЩЕНИЯ	ix
РЕЗЮМЕ	x
I. ВВЕДЕНИЕ	1
II. РАЗВИТИЕ КОРИДОРОВ ЦАРЭС: ТРИ НАПРАВЛЕНИЯ	4
A. Сочетание пространства и функциональности	4
B. Три вида коридоров ЦАРЭС	5
C. Развитие экономических коридоров – опыт других стран Азии	7
III. ТРАНЗИТНАЯ ТОРГОВЛЯ ВДОЛЬ КОРИДОРА ЦАРЭС	9
A. Коридор ЦАРЭС	9
B. Перевозка товаров в Алматы и Бишкек из Китайской Народной Республики	11
C. Торговля, транзит и Евразийский Таможенный союз	13
IV. КОРИДОР БИШКЕК-АЛМАТЫ: ИССЛЕДОВАНИЕ	16
A. Характеристики коридора Алматы-Бишкек	17
B. Торговля между Алматы и Бишкеком: Издержки и барьеры	22
C. Качественные аспекты торговли между Алматы и Бишкеком	27
D. Планы развития Алматы и Бишкека	31
V. ЗАКЛЮЧЕНИЯ	34
ЛИТЕРАТУРА	37
ПРИЛОЖЕНИЯ	
1 Перечень товаров, рассмотренных для анализа поведения цен	39
2 Опросник исследования	41

ТАБЛИЦЫ, ВСТАВКА И РИСУНКИ

ТАБЛИЦЫ

1	Перевозка товаров из Китайской Народной Республики через пункты пропуска Казахстана и Кыргызстана на дорогах Коридора ЦАРЭС 1, 2012 год	11
2	Средняя продолжительность и стоимость пересечения границы грузовым автотранспортом в пунктах пропуска Коридора ЦАРЭС 1, 2013 год	13
3	Время прохождения пунктов пропуска в Казахстане до и после вступления в Евразийский Таможенный союз (в часах)	14
4	Общие затраты на логистику при импорте товаров из Китайской Народной Республики в Кыргызскую Республику при существующих тарифах по сравнению с тарифами Таможенного союза	15
5	Численность населения и валовый региональный продукт в отдельных городах Центральной Азии	20
6	Колебание цен в Бишкеке и Алматы с января 2010 по декабрь 2013 года	24
7	Взаимосвязь между ценами в Алматы, Бишкеке, Таразе и Шымкенте	25
8	Тестирование на предмет определения причинности по Грейнджеру между изменением в ценах в Алматы, Бишкеке, Таразе и Шымкенте	26
9	Продажи по видам потребителей и секторам	28
10	Продажи по пунктам назначения и секторам	28
11	Используемые ресурсы по источникам производства и секторам	28
12	Конкуренция за пределами Кыргызской Республики	29
13	Географический источник внешней конкуренции	29
14	Взаимодействие с предприятиями в Казахстане	30
15	Взаимодействие с предприятиями в других странах	30
16	Поездки в города в Казахстане	30
A1	Список товаров, рассматриваемых для анализа поведения цен	39

ВСТАВКА

1	Развитие экономических коридоров на практике	8
---	--	---

РИСУНКИ

1	Стратегическая программа ЦАРЭС на 2011-2020 гг.	2
2	Коридоры ЦАРЭС	10
3	Экономическая плотность в отдельных городах Центральной Азии	19
4	Структура валового регионального продукта Бишкека по секторам	21

ПРЕДИСЛОВИЕ

Азиатский банк развития (АБР) на протяжении более двух десятилетий поддерживает региональное сотрудничество в Азии и Тихоокеанском регионе. Инициативы в области сотрудничества обусловлены, как правило, инвестициями в региональную инфраструктуру, которая также обеспечивает платформу для сотрудничества между странами-участницами АБР в других областях, представляющих взаимный интерес. Изначально инвестиции были сосредоточены на улучшении физического сообщения – в основном, за счет реализации проектов в сфере транспорта и энергетики. Именно на эти два сектора до сих пор приходится большинство поддерживаемых АБР инвестиций в рамках регионального сотрудничества.

Поскольку страны-участницы АБР становятся все более связанными между собой посредством транспортной инфраструктуры и продолжают развиваться, у них возникает потребность в сотрудничестве на более высоком уровне и сосредоточении усилий на соединении рынков, идей и людей. Развитие экономических коридоров (РЭК) может пригодиться в качестве инструмента разработки этой программы регионального сотрудничества следующего поколения. РЭК связано с пространственной организацией экономической деятельности. Оно объединяет существующую и новую инфраструктуру, политику и институты для привлечения частных инвестиций, которые будут создавать рабочие места и обеспечивать рост экономики. Требования к инфраструктуре охватывают транспортные сети (автомагистрали и дороги местного значения, железнодорожные пути сообщения, морские порты, аэропорты), энергетику, информационные и коммуникационные технологии, городскую инфраструктуру и экономические зоны. РЭК естественным образом совпадает с градостроительством, учитывая его сосредоточенность на поддержке роста крупных экономических кластеров, которые обычно являются городскими, и на улучшении связей между городскими кластерами, а также между городом и селом.

Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) является крупнейшей из поддерживаемых АБР инициатив такого рода. С начала своей деятельности ЦАРЭС привлекла для финансирования проектов в области транспорта, энергетики, торговой политики и содействия торговле более 24 миллиардов долларов США, 9 миллиардов из которых предоставил АБР. В 2011 году страны-участницы ЦАРЭС приняли стратегическую основу, в качестве одного из новых приоритетов которой было предложено РЭК.

В данном исследовании изучается структура РЭК, обусловленная уникальными физическими и экономическими особенностями географии региона, а также определена пилотная инициатива РЭК, которую предлагается реализовать в рамках ЦАРЭС. В исследовании предлагаются три профиля развития коридоров ЦАРЭС: транспортные, транзитные и экономические коридоры. Развитие транспортных коридоров сохраняет высокую приоритетность для стран-участниц ЦАРЭС, для развития дорожных сетей которых требуются значительные инвестиции. Поскольку у ряда стран региона нет выхода к морю, развитие эффективного транзита также является для них одной из первоочередных задач. Как транспортные, так и транзитные аспекты развития коридоров находились в центре внимания программы ЦАРЭС с момента ее создания.

Поскольку концепция экономических коридоров является новой для ЦАРЭС, в исследовании рекомендовано опробовать ее практическое применение в рамках Инициативы “Коридор Алматы-Бишкек” и определены шаги по ее реализации. Данная инициатива является первой в регионе ЦАРЭС попыткой сотрудничества на

уровне городов. Она поможет скоординировать планирование градостроительства между этими двумя городами и провести детальные исследования для определения требований в отношении инфраструктуры, политики и рыночных возможностей для более глубокой интеграции их экономики, в том числе и в секторах услуг.

Опыт РЭК в других частях света подчеркивает необходимость долгосрочного горизонта планирования и реализации, активного участия частного сектора и твердых политических обязательств. Таким образом, в рамках Программы ЦАРЭС предстоит серьезная работа по инициированию РЭК. Успешная реализация РЭК станет значимым вкладом в пространственное преобразование, агломерацию и экономическую диверсификацию участвующих стран, которые являются важными приоритетами развития в регионе. АБР продолжит свою работу с ЦАРЭС над дальнейшим расширением успеха в этой области.



Такехико Накао
Президент
Азиатский банк развития

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Данное исследование было проведено по поручению Секретариата Программы Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) Азиатского банка развития. Клаус Герхауссер, генеральный директор Департамента Центральной и Западной Азии (CWRD), обеспечил общее руководство, а Вики Тан, директор Управления регионального сотрудничества и координации операций (CWRC) CWRD, обеспечила непосредственное руководство проектом.

Прадип Шривастава, главный экономист CWRC, составил данный отчет и возглавил команду по проведению исследования, в которую вошли сотрудники CWRC Олег Самухин, специалист по региональному сотрудничеству, и Доминик Пещель, экономист, а также Роман Могилевский, Жанар Султанбеков и Гэвин Боуринг. Кристиан Росбах, экономист CWRC, содействовал получению разрешений на использование карт. Данные были проанализированы консультантом Эрналин Лисинг.

Сбор фактического материала для исследования в Бишкеке (Кыргызская Республика) был организован консультантом Кубатбеком Рахимовым, а материально-техническими аспектами проведения исследования занималась Айдана Бердыбекова, координатор регионального сотрудничества ЦАРЭС из постоянного представительства АБР в Кыргызской Республике. Руби Торральба, старший программный ассистент CWRC, занималась всеми вопросами материально-технического обеспечения исследования в Маниле (Филиппины). Эльмира Даутова, Куляй Рустамханова и Маншук Нурсеитова из постоянного представительства АБР в Казахстане содействовали организации работы по проведению исследования в Алматы.

Исследовательская команда тесно взаимодействовала с городскими администрациями Алматы и Бишкека, при содействии Кенжехана Абуова, координатора регионального сотрудничества ЦАРЭС из постоянного представительства АБР, и Аскара Канапина, советника национального координатора ЦАРЭС, от Министерства национальной экономики – в Казахстане, и Медера Тургунбекова, советника национального координатора ЦАРЭС, от Министерства экономики – в Кыргызской Республике.

Отчет об исследовании был переведен Рустамом Сатаевым при содействии Романа Могилевского.

Мюриэл С. Ордоньес, специалист по оперативным вопросам и связи CWRC, обеспечила руководство процессом опубликования исследования. Кимберли Фуллертон и Тьюздэй Сориано отредактировали первоначальный вариант документа, Джаспер Лусон разработал отчет, а Джозеф Манликуот отвечал за набор текста на английском и русском языках.

Исследовательская команда выражает глубокую признательность персоналу постоянных представительств АБР в Алматы и Бишкеке за оказанную ими поддержку.



АББРЕВИАТУРЫ И СОКРАЩЕНИЯ

КАБ	–	Коридор Алматы-Бишкек
УЭО	–	уполномоченный экономический оператор
ПП	–	пункт пропуска
ЦАРЭС	–	Центральноазиатское региональное экономическое сотрудничество
РЭК	–	развитие экономических коридоров
ВВП	–	валовой внутренний продукт
ВРП	–	валовой региональный продукт
км	–	километр
км ²	–	квадратный километр
КНР	–	Китайская Народная Республика

ПРИМЕЧАНИЕ

В данном отчете символом “\$” обозначены суммы в долларах США.

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ

Десять стран-участниц Программы Центральноеазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) приняли в 2010 году новую долгосрочную стратегию “ЦАРЭС-2020: Стратегическая основа Программы Центральноеазиатского регионального экономического сотрудничества на 2011-2020 гг.” (ЦАРЭС-2020). ЦАРЭС-2020 вводит в повестку дня ЦАРЭС три новых операционных приоритета, включая развитие экономических коридоров (РЭК). В общем, исследование РЭК сосредоточено на том, каким образом материально-техническая база может быть использована в целях ускорения и пространственной организации хозяйственной деятельности для обеспечения производительности и роста. Соответственно, РЭК актуально в долгосрочной перспективе для обеспечения экономической диверсификации, создания новых рабочих мест и осуществления пространственных преобразований.

Данный доклад о результатах исследования продолжает раскрытие тем ЦАРЭС-2020 с целью практического применения РЭК. Две задачи настоящего доклада заключаются в следующем: (i) адаптировать концепцию РЭК с учетом уникальных условий региона ЦАРЭС; и (ii) определить конкретные области, в которых может быть опробовано РЭК.

Опыт реализации РЭК в других частях Азии демонстрирует важнейшие предпосылки успеха: (i) высокий уровень политической приверженности реализации поставленных задач; (ii) активное участие частного сектора – как на этапе выработки концепции, так и на этапе ее реализации; (iii) институциональные механизмы координации деятельности различных заинтересованных сторон; (iv) подробный и исчерпывающий макроэкономический и секторальный анализ, и (v) долгосрочный период реализации. Однако в основе всего этого лежит потребность в экономическом потенциале. Экономический коридор не в состоянии создавать деятельность в вакууме – он может лишь направлять и расширять уже существующий экономический потенциал.

Таким образом, принимая во внимание существующую экономическую деятельность в регионе ЦАРЭС и расстояния между различными экономическими кластерами, данный отчет предлагает сначала сосредоточиться на конкретном сегменте Коридора ЦАРЭС 1 – Коридоре Алматы-Бишкек (КАБ) – для апробации РЭК. В краткосрочной перспективе КАБ может обеспечить наибольший экономический потенциал для трансграничного РЭК. Социально-экономический профиль КАБ свидетельствует о том, что его экономический потенциал коренится в его конечных пунктах – городах Алматы и Бишкек. Алматы и Бишкек сами по себе являются крупными городами региона, хотя экономика Алматы является, со значительным отрывом, крупнейшей в регионе. У этих двух городов также имеются прочные культурно-исторические связи, наряду с торговыми связями, к которым относится “челночная” торговля на границе. Кроме того, результаты анализа торговых барьеров между Алматы и Бишкеком через исследование поведения цен на одни и те же товары в регионе свидетельствуют о существовании значительных возможностей для большей интеграции обоих городов.

Для целей данного отчета был сопоставлен разброс цен в четырех городах (Алматы, Бишкеке, Шымкенте и Таразе), чтобы продемонстрировать значительное влияние обоих факторов – границ и расстояний (через внутренние барьеры) – на увеличение издержек торговли в этих городах. Однако после ожидаемого в 2015 году вступления Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз эти издержки уменьшатся или полностью исчезнут. Выводы, основанные на первичных данных, которые были собраны с помощью небольшого опроса предпринимателей в Бишкеке, подтверждают наличие основополагающих сходств между обоими городами, а также

указывают на отдельные области, потенциальное вмешательство в которые может способствовать дальнейшему укреплению экономических связей между ними.

В соответствии с недавно утвержденными планами Правительства Республики Казахстан, региональное развитие страны будет сосредоточено на увеличении размеров и повышении экономической плотности городских кластеров за счет агломерации, в сочетании с упрочением связей между городскими кластерами, небольшими городами и селом. В случае реализации, эта амбициозная программа будет способствовать значительному количественному росту экономики Алматы. Хотя имеющаяся информация о планах развития Бишкека предлагает меньше подробностей относительно инвестиций, она свидетельствует о стратегической направленности в сторону улучшения делового климата, повышения прозрачности и улучшения управления с целью привлечения в город частных инвестиций.

Опираясь на существующий экономический потенциал и связи между двумя городами, ожидаемое значительное сокращение экономического расстояния между двумя экономическими центрами и потенциальное увеличение размеров обоих городов в среднесрочной перспективе, авторы отчета приходят к заключению о том, что КАБ является подходящим вариантом для проведения РЭК на пилотной основе в рамках программы ЦАРЭС.

I. Введение

Образованная в 2001 году и состоящая из 10 стран-участниц Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) была создана для стимулирования сотрудничества в четырех направлениях, представляющих взаимный интерес для стран-участниц: транспорт, содействие торговле, торговая политика и энергетика.¹ По состоянию на 2014 год, Программа ЦАРЭС инвестировала более 24 млрд. долл. США в 158 инвестиционных проектов, основным результатом реализации которых стало определение, восстановление и строительство шести региональных коридоров ЦАРЭС, связывающих между собой страны-участницы по всей Центральной Азии.

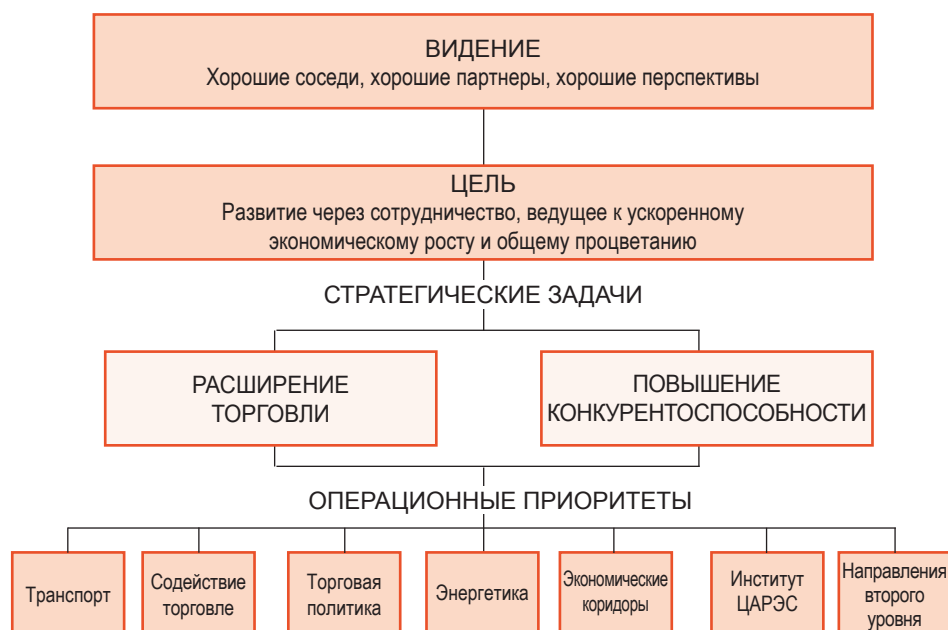
В 2010 году страны-участницы ЦАРЭС приняли новую долгосрочную стратегическую основу ЦАРЭС-2020, которая – в дополнение к четырем вышеупомянутым приоритетам – предлагает три новых приоритета работы (см. Рисунок 1).² Во-первых, рамочная стратегия уделяет особое внимание сотрудничеству в областях “второго уровня”, которое направлено на решение вопросов, связанных с социальными аспектами расширения сообщаемости и торговли в регионе (например, борьба с инфекционными заболеваниями, управление рисками стихийных бедствий, а также адаптация и смягчение последствий изменения климата). Во-вторых, она подчеркивает необходимость углубления знаний и анализа в рамках Программы ЦАРЭС за счет укрепления Института ЦАРЭС, который также уделяет внимание формированию расширенного потенциала, необходимого для сотрудничества. Наконец, она внедряет концепцию развития экономических коридоров (РЭК), которая выходит за рамки простого создания инфраструктуры. Будучи, возможно, наиболее сложным из операционных приоритетов ЦАРЭС-2020, РЭК касается того, каким образом материальная инфраструктура может быть использована для активизации экономической деятельности в целях обеспечения производительности и роста. Это – сложный процесс, однако его успех связан с большей отдачей в плане формирования экономической выгоды, создания рабочих мест и содействия росту экономики.³

¹ Странами-участницами являются Афганистан, Азербайджан, Китайская Народная Республика (КНР), которая представлена двумя провинциями (Синьцзян-Уйгурский автономный район и Автономный район Внутренняя Монголия), Казахстан, Кыргызская Республика, Монголия, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

² Азиатский банк развития (АБР), 2012 г. “ЦАРЭС-2020: Стратегическая основа Программы Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества на 2011-2020 гг.”, Манила.

³ В качестве аналогии, представьте себе строительство высотного здания. Балки и бетон обеспечивают создание несущего каркаса здания, в то время как электропроводка и трубы необходимы для обеспечения энергоснабжения, водоснабжения и канализации. Однако отдача от инвестиций в строительство будет всецело зависеть от того, какие виды хозяйственной деятельности осуществляются внутри здания, и насколько выгодными со временем они окажутся. В отличие от самого здания, для них не существует чертежей и технических решений, а существуют лишь передовые наработки, опыт и обучение принятию индивидуальных решений на собственном опыте.

Рисунок 1: Стратегическая программа ЦАРЭС на 2011-2020 гг.



ЦАРЭС = Центральноазиатское региональное экономическое сотрудничество.

Источник: АБР, 2012. ЦАРЭС-2020: Стратегическая основа Программы Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества на 2011-2020 гг.. Манила.

РЭК является более сложным в условиях Центральной Азии, в которой существуют уникальные трудности – такие как отсутствие выхода к морю, большие расстояния между населенными пунктами, сложный рельеф местности, редконаселенные территории и широко разбросанное население, а также обеспеченность природными ресурсами, которая, как правило, ведет к увеличению расходов на нерыночные товары. Еще одним препятствием является исторически сложившееся отсутствие рыночного развития экономики. Однако, несмотря на то, что эти факторы ограничивают развитие диверсифицированной экономической деятельности, у Центральной Азии также имеются некоторые преимущества – такие как хорошо образованное население, которое во многом объединяет общность языка, культуры и истории; статус стран со средним уровнем доходов, а также определенный опыт работы в прошлом с производственными комплексами и отраслями – все это может способствовать успеху концепции РЭК.

Настоящий отчет опирается на имеющийся опыт ЦАРЭС-2020 с целью продвижения существующей повестки дня по практическому применению РЭК. Две задачи данного отчета заключаются в следующем: (i) адаптировать концепцию РЭК с учетом уникальных особенностей региона ЦАРЭС; и (ii) определить области, в которых может быть опробовано применение концепции РЭК.

Поскольку РЭК является новой для ЦАРЭС концепцией, а также ввиду уникальных особенностей региона, существует вероятность того, что в некоторых частях ЦАРЭС концепция РЭК будет считаться значительно опережающей свое время. Тем не менее, в долгосрочной перспективе РЭК сохранит актуальность для стран-участниц, стремящихся к решению своих первоочередных задач, связанных с диверсификацией экономики, созданием рабочих мест и пространственными преобразованиями. Таким образом, данный отчет закладывает основу для накопления соответствующего опыта и извлекаемых уроков, которые могут оказаться полезными для РЭК в странах-участницах Программы ЦАРЭС.

Настоящий отчет разделен на четыре главы. Вторая глава сосредоточена на концепции коридоров, выделяя три профиля деятельности для Программы ЦАРЭС: транспортные, транзитные и экономические коридоры. Эта глава также опирается на опыт РЭК в других частях Азии с целью выделения извлеченных уроков. В третьей главе затрагиваются вопросы, связанные с транзитом, в рамках рассмотрения уникальной роли Бишкека в региональном распределении товаров – в частности, через рынок “Дордой”, являющийся центром импорта товаров из Китайской Народной Республики (КНР) для дальнейшего распределения в регионе.⁴ Проводится анализ того, как на транзите товаров по Коридору ЦАРЭС 1 скажется заявленное намерение Кыргызской Республики о вступлении в Евразийский Таможенный союз, и осуществляется сопоставление с аналогичным транзитом товаров из КНР в Алматы.

В четвертой главе представлено подробное, хотя и предварительное исследование, в котором рассматриваются существующие направления экономической деятельности в регионе, торговые барьеры в различных экономических кластерах и градостроительные планы; это исследование сосредоточено на конкретном сегменте Коридора ЦАРЭС 1 – Коридоре Алматы-Бишкек (КАБ) – с целью оценки потенциала его использования в качестве пилотного коридора для апробации РЭК ЦАРЭС.⁵ Затем, в пятой главе, обозначены шаги, которые необходимо будет предпринять в течение следующих двенадцати месяцев для продвижения повестки дня РЭК в рамках Программы ЦАРЭС.

⁴ Поскольку транспортные и транзитные функции коридоров ЦАРЭС подробно рассмотрены в недавно утвержденной Стратегии по транспорту и содействию торговле ЦАРЭС, данный отчет сосредоточен исключительно на третьем направлении – экономических коридорах.

⁵ Также предпринимается параллельная инициатива по исследованию развития внутреннего экономического коридора в Таджикистане. Она не вошла в настоящее исследование, но, начиная с 2015 года, будет включаться в отчеты о работе РЭК в рамках ЦАРЭС.

II. Развитие коридоров ЦАРЭС: Три направления

А. Сочетание пространства и функциональности

“Коридор” представляет собой пространственную концепцию. Коридор определяет пространство, предназначенное для повышения (или уже повысившее) плотности деятельности, направленной на выполнение определенной функции (или функций). Это понимание является неперенным условием оценки различных применений термина “коридор”. 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 функциональности и пространства, или пространства, которое предназначено для указанной функции, и на котором такая функция преобладает.⁶

Даже транспортные коридоры, часто приравняемые к единственной дороге, определяются как сети, образующие географические зоны, на территории которых обычно группируются перевозки. Министерство транспорта Соединенных Штатов Америки 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”.⁷ В другом определении транспортных коридоров говорится о том, что они, “в целом, относятся к географической области, на которой осуществляются – или потенциально могут осуществляться – перевозки... 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”.⁸

В определенных обстоятельствах сильно пересеченная местность или низкая плотность населения или экономической деятельности на данной географической территории означает, что транспортные сети могут ограничиваться единственной дорогой, соединяющей несколько центров. Тем не менее, такие коридоры лучше всего рассматривать с точки зрения функциональности-пространства, и что даже транспортные коридоры, возможно, следует считать сетями. Как только дорога 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.

Таким образом, не следует ни ассоциировать экономический коридор с конкретной дорогой, ни рассматривать РЭК как создание или продвижение коммерческих предприятий на конкретной дороге. Вместо этого, экономический коридор представляет собой географическую область, охватывающую уплотнение или поток направлений экономической деятельности. С функциональной точки зрения также могут существовать более узкие определения экономических коридоров – такие как информационно-технологический коридор, биотехнологический коридор или коридор для

⁶ Воздушный коридор, например, может быть выделенной частью воздушного пространства, ограничиваемой для прохождения самолетами конкретных областей, в то время как туристическим коридором может считаться территория, на которой преобладает движение туристов между определенными туристическими объектами.

⁷ Правительство Соединенных Штатов Америки, Министерство транспорта, 2006 год. Фундаментальное исследование и изучение выработки концепции комплексного управления коридорами: Фаза 1 – Выработка и фундаментальное исследование концепции. Технический меморандум. Вашингтон. http://ntl.bts.gov/lib/jpodocs/repts_te/14273.htm

⁸ Транспортный департамент штата Калифорния. Описание коридоров. <http://www.dot.ca.gov/dist2/planning/pdf/description.pdf>

халяльных продуктов питания.⁹ РЭК относится к пространственной организации хозяйственной деятельности путем соединения 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 (например, автомобильные дороги, железнодорожные пути и линии электропередачи), в большинстве случаев, лучше рассматривать как невозвратные издержки – уже понесенные издержки, которые не могут быть компенсированы – в силу чего они не имеют значения для перспективных инвестиционных решений.

В. Три профиля коридоров ЦАРЭС

В контексте Программы ЦАРЭС и ее развития можно выделить следующие три функции: транспорт, транзит и экономическая деятельность.¹⁰ В этой связи, в исследовании предлагается развивать коридоры ЦАРЭС в трех направлениях, соответствующих этим функциям: (i) транспортные коридоры (Т1) – обеспечение сообщаемости (в пределах страны, в регионе, и со странами, находящимися за пределами региона); (ii) транзитные коридоры (Т2) – обеспечение беспрепятственного транзита по территории стран; и (iii) экономические коридоры (Т3) – содействие организации хозяйственной деятельности для создания рабочих мест, повышения производительности, укрепления экономических кластеров и осуществления вклада в экономическое развитие страны.

Эти направления не всегда могут быть взаимно согласованными. В частности, транзитные коридоры ориентированы на перевозки из одного пункта в другой, играя лишь малую роль между ними. Экономические коридоры сосредоточены на повышении плотности и расширении разнообразия 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 большие расстояния, а также ввиду того, что не каждый километр (км) каждого коридора пригоден для всех трех типов развития, отмечаемое здесь взаимное несоответствие не исключает одновременного сближения каждого типа развития коридоров в разных частях отдельно взятого коридора.

1. Транспортные коридоры

Развитие отечественных транспортных коридоров и связанных с ними сетей остается одним из приоритетов для стран-участниц ЦАРЭС. Центральная Азия занимает колоссальную территорию с огромными расстояниями между населенными пунктами и, в большинстве случаев, немногочисленным населением, разбросанным по пересеченной местности, на которой, в числе прочего, находятся горы и пустыни. Исторически так сложилось, что автомобильные перевозки были относительно слабо развиты, и большее внимание уделялось железнодорожному сообщению, так как расстояния были большими, а во внутренней торговле преобладали перевозки бестарных сыпучих товаров. До Второй мировой войны железной дорогой перевозилось 89% от общего объема грузов, в то время как услуги автомобильных грузовых перевозок использовались для транспортировки грузов до железной дороги и для перевозки на короткие расстояния, составляя лишь 3% от всего объема грузов.¹¹

Страны-участницы ЦАРЭС продолжают экспортировать, в основном, бестарные грузы, но все чаще нуждаются в импорте промышленных товаров из Западной Европы и КНР, подчеркивая необходимость быстрого увеличения объемов автомобильных перевозок. Однако после развала Советского Союза стремительно ухудшилось состояние дорог в большинстве стран, в которых осевая нагрузка на дороги ниже международных норм, применяемых в Европе.¹² Кроме того, в качестве своих приоритетов отдельные страны определили стратегическую необходимость обеспечения внутреннего сообщения без необходимости прохождения через территорию соседних стран.

⁹ Экономический коридор, на самом деле, может не иметь ничего общего с дорогами, о чем наглядно свидетельствуют примеры рек Конго и Меконг, которые выступают в качестве экономических коридоров, поддерживая и обеспечивая бесчисленное количество экономических развязок между сообществами, разделенными большими расстояниями.

¹⁰ Данный вывод опирается на концепцию развития региональных коридоров, предложенную в работе Прадила Шриваставы (2013). "Стратегия развития региональных коридоров." *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. 4 (2).

¹¹ С. Кулибалы, У. Дайхман, В. Р. Диллинджер, М. Ионеску-Хероуи, И. Н. Кессидес, К. Кунака и Д. Саславский. 2012 год. "Евразийские города: Новые реалии вдоль Шелкового пути". Вашингтон: Всемирный банк.

¹² Там же.

Программа ЦАРЭС признает необходимость развития транспортных коридоров, поскольку подавляющее большинство инвестиционных проектов направлено на их укрепление. По состоянию на март 2014 года, почти 80% всех инвестиций ЦАРЭС, общий объем которых составляет 22 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 скоростных автомагистралей или автомагистралей национального значения, однако в 2007 году 36% этих дорог находились в плохом состоянии, указывая на то, что к 2017 году необходимо будет улучшить состояние 8 640 км дорог. К марту 2014 года проекты, сосредоточенные исключительно на транспортном сообщении, были реализованы на 52% от тех целевых показателей, которые были определены ЦАРЭС в 2007 году.

После проведения среднесрочного обзора страны-участницы ЦАРЭС одобрили на 12-ой Министерской конференции в 2013 году пересмотренный и доработанный вариант Стратегии содействия торговле ЦАРЭС.¹³ Поскольку в стратегии подробно рассмотрено развитие транспортных коридоров ЦАРЭС, в рамках настоящего отчета данный вопрос не рассматривается.

2. Транзитные коридоры

Транзитная функция коридоров ЦАРЭС представляет важность, поскольку 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 проходят по территории более чем одной страны, у них имеются 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 в целях развития транзитных коридоров. На простейшем уровне, инвестиции в хорошее, качественное обслуживание в пунктах пропуска (ПП) одной страны могут не дать никакой отдачи, если граница продолжает загромождаться или создает высокие издержки, обусловленные неэффективностью 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 для других стран.

Как и в случае с развитием транспортных коридоров, Программа ЦАРЭС признает необходимость содействия развитию эффективного транзита в регионе ЦАРЭС и реализует, во взаимодействии с партнерами по развитию, ряд инициатив – например, по модернизации таможенных процедур и совершенствованию санитарных и фитосанитарных режимов. Система измерения и мониторинга эффективности коридоров также применяется для количественной оценки параметров транзитной роли коридоров ЦАРЭС. Пересмотренная и доработанная Стратегия по транспорту и содействию торговле также сосредоточена на развитии транспортных коридоров, включая ряд готовящихся проектов среднесрочного характера; поэтому в настоящем отчете не рассматривается развитие транзитных коридоров.

3. Экономические коридоры

Третье направление развития коридоров касается пространственной организации хозяйственной деятельности. В частности, оно включает в себя использование сообщаемости, развиваемой в рамках транспортных и транзитных коридоров, для продвижения пространственных преобразований, агломерации и диверсификации экономики. Для этого требуется изучение сообщаемости с целью поддержки развития крупных городских центров, которые также хорошо сообщаются с небольшими городскими центрами, наряду с использованием связей между городом и селом. Таким образом, пространственная концепция коридоров имеет даже еще большее отношение к экономическим коридорам, нежели к транзитным и транспортным коридорам.

¹³ АБР, 2014 год. "Стратегия ЦАРЭС по транспорту и содействию торговле до 2020 г." Манила.

Необходимо выделить следующее:

- (i) 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 РЭК.
- (ii) Экономические коридоры охватывают целый комплекс сообщающихся между собой рынков, каждый из которых, в свою очередь, может быть связан с другими рынками за пределами региона. Поскольку города и регионы вокруг них представляют собой иерархию рынков, экономические коридоры представляют собой сети сообщения между различными рынками, т.е. более крупными рынками, связанными с рынками меньшего размера, рынками в секторе торговли ресурсами для производства конечной продукции, и рынками услуг.
- (iii) Трудно представить себе РЭК, успешное исключительно за счет государственных инвестиций, без участия частного сектора. Действительно, роль государственного сектора и государственных инвестиций в РЭК сосредоточена, преимущественно, на максимизации множителя частных инвестиций из расчета на каждую единицу государственных инвестиций.

Группирование (кластеризация) направлений хозяйственной деятельности позволяет извлекать выгоду из эффекта масштаба производства. Для этого 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, обусловленная хорошо развитыми сетями главных автомагистралей и второстепенных дорог, а также других объектов инфраструктуры, необходимых для привлечения частных инвестиций.

С. Развитие экономических коридоров – опыт других стран Азии

Страны-участницы ЦАРЭС могут изучать и совершенствовать первоначальные способы применения РЭК в регионе и других странах. Например, для РЭК в условиях Азии может оказаться полезным опыт Малайзии и Индии (см. Вставку).

Необходимость сохранения неуклонной приверженности реализации поставленных задач очевидна на примере Малайзии, где первые планы развития ТЗ появились более десяти лет назад, и РЭК до сих пор остается незавершенным. Опыт Малайзии также подчеркивает необходимость выполнения на высоком уровне политических обязательств, связанных с продвижением РЭК в долгосрочной перспективе. Множество сторон, заинтересованных в развитии своих экономических коридоров, также предполагает взаимодействие между различными государственными учреждениями, а также между различными уровнями власти. В Малайзии, например, постановлениями парламента были образованы специальные органы для осуществления РЭК. Однако в Индии была принята более сложная четырехуровневая структура для промышленного коридора Дели-Мумбаи, пересекающего несколько штатов.

Для эффективного партнерства с частным сектором, которое является ключевым для РЭК, требуются всесторонние консультации между частным и государственным секторами – как первичными, так и вторичными – на этапах планирования и реализации. Как правило, экономическому коридору также требуется крупный основной инвестор. В Малайзии правительство объединило на стадиях планирования усилия частного сектора, научных кругов и других заинтересованных сторон в обширных “лабораториях”. 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 являются уровень привлекаемых в коридоры частных инвестиций и количество создаваемых рабочих мест. В Малайзии, например, роль основного инвестора сыграли компании “Petronas” – для Экономического региона коридора восточного побережья, и “Sime Darby” – для Экономического региона Северного коридора.

Вставка: Развитие экономических коридоров на практике

Развитие малайзийского коридора является частью общей стратегии регионального развития, направленной на комплексное пространственное развитие, и включает в себя пять экономических коридоров, реализуемых в рамках национальных планов, три из которых находятся в полуостровной части Малайзии: Экономический регион Северного коридора, Экономический регион восточного побережья и Искандар-Малайзия. Помимо центрального органа планирования, у каждого коридора также имеется свой собственный исполнительный орган (например, Исполнительный орган Северного коридора и Совет по развитию экономической области Восточного побережья). 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, деятельность которого сосредоточена на выполнении процедур утверждения; этот орган возглавляет Главный министр при участии центрального правительства и правительства штата; он выступает в качестве органа комплексного развития ("единого окна") для частных инвесторов. Орган по развитию коридоров осуществляет наблюдение за реализацией и текущим управлением проектами.

Важна адаптация коридоров с учетом местных преимуществ, наряду с сохранением общей структуры 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 сферах как электротехническая и электронная отрасли, нефтегазохимическая отрасль и здравоохранение, в то время как Экономический регион Северного коридора сосредоточен на развитии сельского хозяйства, логистики и туризма. Однако общим для всех коридоров является акцент на обеспечении развития 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. Помимо реализации проектов, основные инвесторы также участвуют в консультациях с правительством в процессе планирования развития коридоров.

Промышленный коридор Дели-Мумбаи в Индии вырос из первоначального замысла правительства Индии, планирующего развитие между двумя городами специального коридора грузовых перевозок протяженностью 1483 километра, предлагающего высокоскоростное железнодорожное сообщение для транспортировки вагонов с большой осевой нагрузкой. Планы развития коридора требуют привлечения инвестиций, превышающих 80-90 млрд. долл. США.

Для управления коридором была принята четырехуровневая структура с руководящим органом, возглавляемым министром финансов, с участием заинтересованных центральных министров и главных министров соответствующих штатов. Ему подчиняются юридическое лицо, называемое Корпорацией развития промышленного коридора Дели-Мумбаи, и координационные органы на уровне штатов. Наконец, специальные проектные компании создаются в качестве юридических лиц на уровне проекта для реализации отдельных проектных компонентов коридора.

Исчерпывающий экономический анализ является важной предпосылкой повышения шансов на успех в деле развития коридора. Может потребоваться оценка привлекательности существующих предприятий (т.е. точки зрения доходности, роста и размеров отрасли) и их стратегического соответствия (например, потенциал создания рабочих мест, потенциал использования существующих ресурсов, потенциал будущего роста и национальных приоритетов). Для Экономического региона Северного коридора в Малайзии, например, были детально проанализированы более тридцати предприятий, прежде чем была определена их приоритетность и сформирована меньшая группа предприятий, сосредоточенных на развитии коридора.

Источник: На основе докладов, представленных на семинаре ЦАРЭС по развитию экономических коридоров в "треугольнике" Индонезия-Малайзия-Таиланд. 2014 год. Куала-Лумпур, 8-9 апреля 2014 года. <http://www.carecprogram.org/index.php?page=carec-imt-gt-workshop-on-economic-corridor-development>

III. ТРАНЗИТНАЯ ТОРГОВЛЯ ВДОЛЬ КОРИДОРА ЦАРЭС 1

В данной главе исследуется транзитный поток товаров вдоль Коридора ЦАРЭС 1, в котором расположены как Алматы, так и Бишкек (см. Рисунок 2). Помимо своих каналов двустороннего сообщения, оба города являются пунктами поступления потребительских товаров из КНР, которые затем распределяются далее в регионе. Транзитный поток товаров из КНР, в частности, повлиял на структуру экономической деятельности в Бишкеке, включая превращение рынка “Дордой” в региональный пункт распределения товаров и динамичного роста швейной отрасли в Кыргызской Республике – обе эти функции создают тысячи рабочих мест.¹⁴ В этой главе рассматриваются существующие логистические затраты на перевозку товаров из КНР в Алматы и из КНР в Бишкек, после чего приводится анализ того, как вступление Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз скажется на перевозке товаров из КНР в Бишкек.

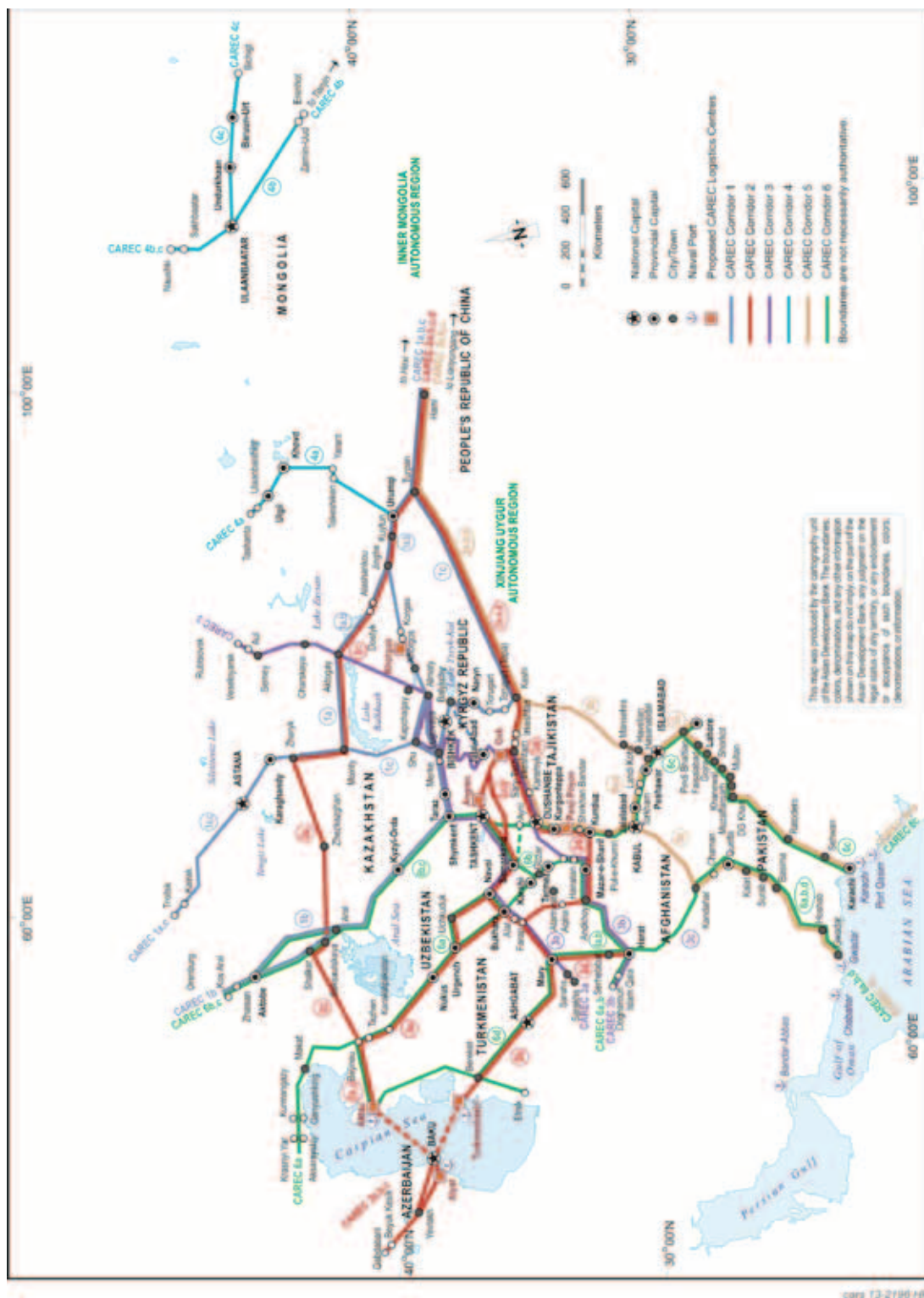
А.Коридор ЦАРЭС 1

Коридор 1 является важным транзитным маршрутом ЦАРЭС, поскольку проходит по территории трех стран: КНР, Казахстана и Кыргызской Республики. У него есть три подкоридора: (i) Коридор 1а соединяет Урумчи (КНР) с Астаной (Казахстан) и направляется далее в Российскую Федерацию, однако является, преимущественно, железнодорожным коридором; (ii) Коридор 1b, протяженность которого на территории Казахстана составляет 2 787 км, проходит через Урумчи, Хоргос (Казахстан), Алматы, а затем направляется на запад, где пересекает ПП “Жайсан”, который открывает выход в Российскую Федерацию; и (iii) Коридор 1с связывает КНР и Кыргызскую Республику через ПП “Торугарт”.

Подкоридоры 1b и 1с играют важные транзитные роли, обеспечивая активные альтернативные маршруты для импорта, транзита и распределения товаров из КНР в регионе. Несмотря на свою длину и прохождение по пересеченной горной местности, подкоридор 1с имеет преимущество, обусловленное наличием возможностей более простого и дешевого пересечения границы с Кыргызской Республикой, по сравнению с коридором 1b, использующим ПП с Казахстаном, который является членом Евразийского Таможенного союза.

¹⁴ “Дордой”, который был образован в 1992 году, стратегически расположен на северной окраине Бишкека, всего лишь в 10 км от границы с Казахстаном. Такое расположение, в сочетании с наиболее либеральным режимом торговли и таможенного оформления в Центральной Азии, помогло ему добиться доминирующей роли в региональной торговле. Большинство торговцев на “Дордое” являются мелкими оптовиками; соответственно, “Дордой” способствует созданию около 50 000 рабочих мест в экономике Кыргызстана. Рынок “Дордой” сыграл существенную роль в содействии развитию в Кыргызской Республике отрасли производства готовой одежды, на долю которой в настоящее время приходится около 100 тысяч рабочих мест (в Кыргызской Республике).

Рисунок 2: Коридоры ЦАРЭС



ЦАРЭС = Центральноазиатское региональное экономическое сотрудничество.

Источник: Азиатский банк развития

В. Перевозка товаров в Алматы и Бишкек из Китайской Народной Республики

В Таблице 1 показаны объемы товаров, перевозимых из КНР через Казахстан и Кыргызскую Республику. Также необходимо отметить, что соотношение объемов экспорта товаров из КНР и импорта товаров в КНР, перевозимых автомобильным транспортом, является в значительной мере асимметричным, что указывает на существование значительной проблемы, обусловленной порожними обратными перегонами грузового транспорта и односторонним спросом на услуги грузовых автомобильных перевозок.

Таблица 1: Перевозка товаров из Китайской Народной Республики через пункты пропуска Казахстана и Кыргызстана на дорогах Коридора ЦАРЭС 1, 2012 год

Пункт пропуска	Экспорт товаров из КНР (тоннаж)	Импорт товаров в КНР (тоннаж)
Хоргос (КНР – Казахстан)	791 100	26 100
Торугарт (КНР – Кыргызская Республика)	405 500	29 400

ЦАРЭС = Центральноазиатское региональное экономическое сотрудничество, КНР = Китайская Народная Республика.

Источник: Таможенные органы КНР

Как правило, товары доставляются в Алматы через ПП Хоргос, а в Бишкек – через ПП Торугарт. Процесс торговой логистики начинается с закупки товаров у поставщиков в КНР. Товары закупаются в Урумчи или крупных торговых центрах на восточном побережье – таких как Шанхай, Гуанчжоу и т.д.; более крупные торговцы, как правило, приобретают товары в крупных центрах национальной торговли. В работе с поставщиками из КНР также широко используются поиск и приобретение товаров через Интернет. Большие партии грузов (например, контейнер для мультимодальных перевозок или еще более крупный контейнер) доставляются по железной дороге в Урумчи, где перегружаются в грузовой автомобильный транспорт для дальнейшей перевозки в Центральную Азию. Отсюда процессы поставок в Алматы и Бишкек расходятся.

1. Процесс торговой логистики из Хоргоса в Алматы

Теоретически, 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, т.е. грузовики из КНР используются для доставки товаров в Хоргос, после чего казахские грузовики из Казахстана используются для перевозки товаров из Хоргоса в Алматы.

Обычно грузы доставляются уполномоченными экономическими операторами (УЭО), которые представляют собой строго охраняемое сообщество из, приблизительно, 60 компаний, располагающих примерно 400 грузовиками, используемыми для перевозок между Урумчи и Алматы. УЭО:

- Забирают консолидированный груз в Урумчи. Клиенты могут перевозить относительно небольшие партии грузов; при этом, в каждом грузовике могут находиться грузы нескольких клиентов. Клиенты платят по 800-1000 долл. США за кубометр при полной поставке растаможенных грузов на терминал УЭО в Алматы.
- Считаются обладателями права собственности на перевозимые товары. Все входящие в сборную партию грузы отправляются по единому счету-фактуре и проходят таможенное оформление по единой таможенной декларации.

- **Предлагают торговцам забрать товары после доставки в Алматы.** Поскольку, согласно документам, товары принадлежат УЭО, приходится заключать фальшивые сделки купли-продажи – торговцы могут переводить деньги, как если бы товары были ими приобретены, после чего УЭО возвращает им такие же суммы наличными.

УЭО существовали до образования Евразийского Таможенного союза и, в 2010-2011 годах, взимали за кубометр втрое меньше, чем в 2014 году. Повышение таможенных пошлин, ужесточение контроля на границах Евразийского Таможенного союза – особенно в Хоргосе – после присоединения к нему Казахстана, привело к увеличению стоимости их услуг.

Логистические расходы, уплачиваемые торговцами при транспортировке одного грузовика с товаром, поставляемым по такой схеме, составляют 80 000-100 000 долл. США из расчета на каждый автомобиль. При том, что ориентировочная сумма пошлин составляет 60 000-70 000 долл. США, стоимость самих перевозок составляет 5 000 долларов США, и столько же составляют официальные и неофициальные расходы, УЭО, судя по всему, получают с каждой транзакции неплохую прибыль, чем и объясняется то, почему группа хорошо охраняется. Несмотря на принятие жестких мер в 2011 году, когда в тюрьму было отправлено несколько сотрудников таможенных органов, оказывается, что эти прибыльные механизмы не были устранены, и что принятые меры привели лишь к созданию дополнительных сложностей и увеличению затрат для торговцев.

2. Процесс торговой логистики из Торугарта в Бишкек

Операторы в Кыргызской Республике не имеют свободы доступа к Урумчи и должны следовать иной процедуре перевозок. Во-первых, автомобильные перевозчики из КНР доставляют товары в терминал Топо, который находится в 110 км от ПП Торугарт, где груз выгружается, тщательно проверяется, переупаковывается и погружается в кыргызстанские грузовики. По словам кыргызстанских торговцев, главная цель этих проверок заключается в обеспечении того, чтобы некачественные товары не покидали территорию КНР. На стороне КНР не выплачиваются никакие неофициальные платежи. Затем проверка документов и взвешивание осуществляются в ПП Торугарт, где 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 растаможены и готовы к перемещению по цепочке сбыта, которая начинается с “Дордоя”, но может закончиться где угодно – в Казахстане, Кыргызской Республике, Российской Федерации или других странах Центральной Азии.

Общие затраты на логистику при доставке товаров из Урумчи в Бишкек составляют, ориентировочно, 12 000 долларов США и включают в себя транспортные расходы в размере 5 000 долл. США, официальные и неофициальные расходы на терминалах в Бишкеке – не более 250 долл. США, а также таможенный тариф в размере 0,35 долл. США за килограмм (что, при 20-тонной полезной нагрузке грузовика, составляет 7 000 долларов США). Налог на добавленную стоимость не уплачивается.

Эти расчеты свидетельствуют о том, что коридор в Кыргызской Республике имеет существенное преимущество перед казахстанским коридором в плане затрат на логистику. Это различие также позволяет объяснить поток челночных торговцев из Кыргызской Республики в Казахстан. С 2011 года, когда образовался этот поток людей с небольшими партиями товаров, процедуры пограничного контроля были постепенно ужесточены, приводя к увеличению стоимости товаров, “просачивающихся” через границы и сказываясь на ценовом преимуществе коридора в Кыргызской Республике.¹⁵

¹⁵ Товары, которые прибывают в Бишкек через Торугарт, затем реэкспортируются через рынок “Дордой” и вручную проносятся “туристами” (т.е. челноками) через ПП Кордай в Казахстан.

С. Торговля, транзит и Евразийский Таможенный союз

Система измерения и мониторинга эффективности коридоров ЦАРЭС собрала подробную информацию о сроках и стоимости перевозок по коридорам ЦАРЭС с 2010 года. В Таблице 2 представлены актуальные данные о затратах времени и средств при пересечении границы в ПП на границах между Казахстаном и КНР, Кыргызской Республикой и КНР, а также между Казахстаном и Кыргызской Республикой в Коридоре 1. ПП Торугарт (на границе между КНР и Кыргызской Республикой) демонстрирует приемлемые показатели общей производительности, сопоставимые с показателями продолжительности и затрат в ПП Карасу - Ак-Тилек (на границе между Казахстаном и Кыргызской Республикой, и между Кыргызской Республикой и Казахстаном), и гораздо более низкие показатели времени и затрат, нежели ПП Хоргос (на границе между КНР и Казахстаном).

Ожидается, что, с планируемым вступлением в 2015 году Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз, вышеозначенные параметры работы изменятся. Соответственно, в Таблице 3 показаны изменения на ПП между Казахстаном и Российской Федерацией после вступления в Таможенный союз Казахстана. После вступления в ТС значительно сократилось время, затрачиваемое в ПП, тогда как продолжительность прохождения ПП на границах со странами, не являющимися членами ТС, возросла.

Поскольку экономия времени обусловлена, преимущественно, упразднением таможенного контроля между членами Евразийского Таможенного союза, похожий эффект, скорее всего, будет наблюдаться и на ПП между Казахстаном и Кыргызской Республикой. Однако в ПП на границах со странами, не являющимися членами Евразийского Таможенного союза, будет осуществляться более строгий и продолжительный контроль, нежели до вступления – например, в ПП Торугарт (на границе с КНР), где применяемые в настоящее время процедуры не соответствуют процедурам таможенного союза.

Таблица 2: Средняя продолжительность и стоимость пересечения границы грузовым автотранспортом в пунктах пропуска Коридора ЦАРЭС 1, 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 (Казахстан)	Импорт товаров из КНР	28,2	11,2	39,4	447	336	783
Торугарт (КНР) – Торугарт (Кыргызская Республика)	Импорт товаров из КНР	0,2	2,8	3,0	0	73	73
Ак-Тилек (Кыргызская Республика) – Карасу (Казахстан)	Экспорт кыргызстанских товаров в Казахстан и третьи страны	0,8	1,6	2,4	27	77	104
Карасу (Казахстан) – Ак-Тилек (Кыргызская Республика)	Транзит товаров из Российской Федерации и ЕС в Кыргызскую Республику	1,4	0,5	1,9	82	21	103

ПП = пункт пропуска, ЦАРЭС = Центральноеазиатское региональное экономическое сотрудничество, ЕС = Европейский союз, КНР = Китайская Народная Республика.

Источник: Содействие торговле ЦАРЭС, 2013 год. Измерение и мониторинг эффективности коридоров (ИМЭК) ЦАРЭС: Годовой отчет за 2013 год. Манила: АБР.

Таблица 3: Время прохождения пунктов пропуска в Казахстане до и после вступления в Евразийский Таможенный союз (в часах)

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

ЕТС = Евразийский таможенный союз.

Источник: Содействие торговле ЦАРЭС, 2012 год. Измерение и мониторинг эффективности коридоров (ИМЭК) ЦАРЭС: Годовой отчет за 2012 год, Манила, АБР.

Кроме того, последствия принятия тарифов Таможенного союза потенциально являются неблагоприятными для транзита товаров через Торугарт, и для роли Бишкека и рынка “Дордой” в региональной оптовой торговле. Некоторые из опрошенных в рамках этого исследования предпринимателей предположили, что, после вступления, Кыргызской Республике придется принять такие же таможенные тарифы и процедуры как и в Казахстане, что приведет к устранению разницы 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.

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. В большинстве случаев, грузовые автомобили обладают большей грузоподъемностью, а, грузовики, используемые для перевозок по коридору Урумчи-Торугарт-Бишкек, обычно перевозят больший груз, по сравнению с грузовыми автомобилями в коридоре Урумчи-Хоргос-Алматы. Как показано в Таблице 4 на примере такой же 20-тонной полезной нагрузки, используемой в качестве основы для анализа сравнительных издержек, и с применением ставки тарифов таможенного союза, после вступления в таможенный союз затраты на логистику при перевозке грузовым автомобилем в коридоре Урумчи-Торугарт-Бишкек возрастут.

Эти оценки свидетельствуют о том, что после вступления Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз кыргызстанский коридор (т.е. Урумчи-Торугарт-Бишкек), скорее всего, утратит свое очевидное ценовое преимущество перед казахстанским маршрутом (т.е. Урумчи-Хоргос-Алматы).¹⁶ Возможным сценарием является то, что более высокие затраты на логистику при осуществлении перевозок по коридору на территории Кыргызской Республики приведут к дальнейшему снижению оптовой торговли на рынке “Дордой” и значительному сокращению объемов транзита по коридору Кашгар-Торугарт-Нарын-Бишкек. Кроме того, из-за высоких отпускных цен и низких

¹⁶ Это подкреплено вероятностью того, что представленные в таблице оценочные показатели налога на добавленную стоимость в размере 6000 долларов США могут, в действительности, быть заниженными, хотя и основываются на данных, предоставленных таможенными брокерами в Казахстане. Этот показатель предполагает, что общая стоимость груза в 20-тонном грузовике составляет 50 000 долларов США или около 2,50 доллара США за килограмм, однако эта стоимость может быть низкой. Более высокая стоимость будет предполагать, соответственно, взимание большей суммы налога на добавленную стоимость, если торговая компания не будет декларировать сумму, меньшую, чем полная стоимость.

Таблица 4: Общие затраты на логистику при импорте товаров из Китайской Народной Республики в Кыргызскую Республику при существующих тарифах по сравнению с тарифами Таможенного союза

Компонент затрат на логистику	Существующие тарифы	Тарифы Таможенного союза
Расходы на перевозку грузов по маршруту Урумчи – Бишкек	5 000 долл. США	5 000 долл. США
Таможенный тариф	7 000 долл. США	54 000–81 000 долл. США
Налог на добавленную стоимость (12%)	Включено в тариф	6 000 долл. США
Всего	12 000 долл. США	65 000–92 000 долл. США

Источник: АБР

объемов продаж на рынке “Дордой” международные торговцы могут отвернуться от Кыргызской Республики, что приведет к сокращению доли продаж кыргызстанской швейной отрасли, развивавшейся, в основном, благодаря рынку “Дордой”. Соответственно, может произойти сокращение занятости в секторе производства готовой одежды, в оптовой торговле и автотранспортной отрасли.

Существуют, однако, и другие факторы, которые могут смягчить этот неблагоприятный сценарий и дают основания для осторожного оптимизма по поводу будущего автотранспортного коридора на территории Кыргызской Республики и оптовой торговли на основе реэкспорта с рынка “Дордой”. По сравнению с Казахстаном, в Кыргызской Республике транспортные и логистические расходы все еще значительно ниже. Транспортные операторы уже привыкли к меньшим прибылям, поскольку 500 долларов США за рейс считается приемлемой суммой, в то время как компании в Алматы могут отказаться от заказа, если он не приносит им 3000-5000 долларов США за рейс. Похожие комментарии относительно прибыли были получены от кыргызстанских производителей – в то время как в Кыргызской Республике норма прибыли в размере 15% является приемлемой, торговцы в Казахстане неохотно соглашались принимать заказы, норма прибыли по которым составляет менее 50%.

Кроме того, независимо от затрат на логистику, рынок “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, Южной Корее и т.д., а также стратегическим расположением в середине самой экономически активной части Коридора ЦАРЭС 1. С ослаблением контроля на границе с Казахстаном после вступления Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз капитал знаний может способствовать дальнейшему усилению роли рынка “Дордой” в региональной торговле, поскольку конкурентоспособность экспорта товаров из КНР в регионе будет сохраняться. Кроме того, в 2013-2014 годах алматинские власти приступили к постепенному свертыванию оптового рынка “Барахолка”, на протяжении двух десятилетий составлявшего основную конкуренцию рынку “Дордой”.

Свертывание рынка “Дордой” может негативно сказаться на экономических связях между Алматы и Бишкеком. Поэтому рекомендуется изучить изложенные выше варианты с целью облегчения перехода рынка “Дордой” к выполнению продуктивной функции в новых сложившихся обстоятельствах. Кроме того, необходимо будет провести более детальный анализ потенциальных последствий вступления Кыргызстана в таможенный союз для относительных логистических затрат торговли с КНР. Однако одной из ключевых задач такого анализа является низкая прозрачность логистических процессов между КНР и странами Центральной Азии.

IV. Коридор Бишкек-Алматы: исследование

В условиях колоссальных расстояний на территории Центральной Азии, города Алматы и Бишкек практически являются городами-двойниками, расположенными на расстоянии менее 250 километров (км) друг от друга. Они физически сообщаются между собой посредством части Коридора ЦАРЭС 1b; кроме того, их также объединяют прочные коммерческие, культурные и исторические связи. Оба города также являются крупнейшими в своих странах: Алматы, численность населения которого превышает 1,5 миллиона человек, является коммерческой столицей Казахстана, в то время как Бишкек, численность населения которого стремительно приближается к миллиону, является политической столицей Кыргызской Республики. Каждый город также характеризуется самым высоким уровнем доходов на душу населения в своей стране. Трудно найти сопоставимую трансграничную пару городов в регионе, которые бы имели такую же схожесть и потенциал роста за счет регионального сотрудничества. В данной главе представлен анализ того, в какой степени сходства между этими двумя городами могут быть использованы для развития между ними экономического коридора – КАБ.

Анализ экономического профиля коридора является первым шагом в процессе оценки экономической целесообразности и потенциала КАБ. Неудивительно, что, как показывает анализ, центр экономического “якоря” КАБ разместился в конечных точках коридора – городах Алматы и Бишкек. В третьем разделе анализируются экономические связи между этими двумя городами. Достаточно высокая степень уже достигнутой этими городами интегрированности в экономику друг друга помогает определить потенциал КАБ в качестве экономического коридора. Это также скажется на том, например, повлияет ли вступление Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз на связи между этими двумя городами. Если барьеры или затраты для ведения торговли между ними уже низки, то таможенный союз не окажет большого воздействия на их дальнейшее снижение. Затем анализ переклещивается на планы развития Алматы и Бишкека, наряду с анализом вытекающих из них выводов для КАБ.

Препятствующие торговле барьеры могут возникать из-за нескольких видов затрат – таких как тарифные и нетарифные барьеры, транспортные издержки, административные препятствия, разногласия по контрактам, ведущие к транзакционным издержкам, издержки финансирования (например, финансирования торговли), коррупция, затраты на оптовое или розничное распределение товаров, или даже рыночная структура торгового сектора (например, монополии или сговор в сфере товарных перевозок). Как правило, для анализа торговли между двумя субъектами применяются три подхода:

- (i) прямое измерение барьеров – например, данные измерения и мониторинга эффективности коридоров по времени и затратам в ПП;¹⁷
- (ii) использование торговых потоков для прогнозирования затрат на ведение торговли посредством оценки гравитационной модели по наблюдаемым торговым потокам и определения того, сопоставимы ли торговые потоки между двумя субъектами с контрольными показателями, определенными на основе эмпирического уравнения; и

¹⁷ Для ознакомления с другими примерами измерения затрат на торговлю см. работу Д. Хаммелса (2007 год) “Транспортные расходы и международная торговля во вторую эру глобализации”. *Journal of Economic Perspectives*. 21 (3); а также работу Б. А. Олкэна и П. Бэррона, 2009 год. “Простая экономика вымогательства: свидетельства из практики автомобильных грузовых перевозок в Ачехе”. *Journal of Political Economy*. 117 (3).

- (iii) использование разброса цен и ценовых различий для прогнозирования торговых издержек с мыслью о том, что цены должны быть тесно связаны, если торговые затраты являются несущественными.

В данном отчете применяется третий подход, сосредоточенный на изучении поведения сравнительных цен с целью оценки экономических связей между Алматы и Бишкеком.

Даже без проведения оценки хорошо известная гравитационная модель для торговли предлагает полезный контекст для обрамления анализа КАБ. Согласно гравитационным моделям торговля между двумя странами непосредственно связана с масштабами экономики каждой страны (т.е. с валовым внутренним продуктом [ВВП]) и пропорционально зависит от торговых издержек, как правило, измеряемых расстоянием между ними. Проще говоря, гравитационная модель торговли между двумя экономическими регионами i и j с доходами E_i и E_j , отделенными расстоянием d_{ij} , может быть представлена в следующем вероятностном виде:

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

где a_i представляет параметры – так же, 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 разных исследованиях применялись разные переменные для вектора V с целью дополнения базовой модели гравитации таким образом, чтобы лучше охватить другие элементы торговых издержек.¹⁸ К их числу относятся такие переменные как общность языка, общность границ, сопоставимость размеров ВВП на душу населения, общность колониальной истории, общее членство в региональных торговых соглашениях, единая валюта, качество связующей инфраструктуры, и даже общая удаленность от всех остальных потенциальных торговых партнеров.

Учитывая приведенное выше уравнение, в данном исследовании рассматриваются КАБ и экономические связи между Алматы и Бишкеком, с сосредоточением на следующих трех комплексах: (i) факторах и инициативах, которые могут способствовать увеличению E_i ; (ii) факторах и инициативах, которые могут способствовать увеличению E_j ; или (iii) факторах и инициативах, которые могут способствовать сокращению эффективного экономического расстояния между двумя городами за счет увеличения переменной V . В случае Алматы и Бишкека некоторые из перечисленных выше переменных уже заданы, допуская вероятность существования более значительных объемов торговли между двумя городами, нежели это можно было бы предсказать с использованием базовой гравитационной модели. Однако существуют и другие возможные переменные, приводящие к увеличению значений, которые могут приводить к конфликтам или увеличению издержек торговли, причем некоторые из них рассматриваются с использованием данных первичного исследования – таких как данные о барьерах, обусловленных затратами на получение информации, недостаточные возможности применения взаимоприемлемых стандартов и сертификации, а также меры по обеспечению исполнения контрактов. Политика и инициативы по смягчению этих торговых издержек между двумя городами будут способствовать продвижению более тесных связей и содействовать развитию РЭК вдоль КАБ.

А. Характеристики коридора Алматы-Бишкек

КАБ охватывает Бишкек и Чуйскую область на территории Кыргызской Республики и Казахстана, а также Алматинскую и Жамбылскую области и город Алматы в Казахстане.¹⁹ Во всех этих областях низкий уровень экономической активности также сочетается с низкой плотностью населения. Например, плотность населения в Чуйской области составляет 40 человек на квадратный километр, в то время как в Жамбылской области плотность населения составляет 7 человек на квадратный километр. Для сравнения, плотность населения в Алматы и Бишкеке – конечных пунктах КАБ – составляет примерно 5 000 человек на квадратный километр.

¹⁸ Подробно о моделях центров тяжести см. в статье Дж. И. Андерсона и Е. ван Винкоопа (2004г.), 2004 г. "Торговые затраты". *Journal of Economic Literature*. 42 (3).

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).

Алматинская и Жамбылская области являются относительно сельскими районами; городское население составляет около 23% всего населения в Алматы и 39% всего населения в Жамбыле, соответственно. На долю сельского хозяйства приходится около 14% валового регионального продукта (ВРП) Алматинской области и 10% ВРП Жамбылской области. Услуги составляют 66-70% ВРП Алматинской области и 70% ВРП Жамбылской области. Валовой региональный продукт на душу населения составил около 5 150 долларов США в пересчете на паритет покупательной способности в Алматинской области и 2 600 долларов США в Жамбылской области.

Сельское хозяйство, включая растениеводство и производство мясомолочной продукции, является крупнейшей отраслью Чуйской области, но его доля в ВРП снизилась в период с 2003 по 2012 годы в связи с отсутствием роста. Однако такие отрасли как производство, строительство, транспорт и коммуникации демонстрировали уверенный рост на протяжении последнего десятилетия, и в настоящее время доли промышленности и сферы услуг составляют, соответственно, 25% и 37% ВРП. Ключевые секторы производства – это производство продуктов питания, строительство и металлургия.²⁰ В Кыргызской Республике имеется свободная экономическая зона, расположенная в Чуйской области – на трех участках недалеко от Бишкека. Функционирующая с 1995 года СЭЗ насчитывает 80-100 предприятий с инвестициями из более чем 20 стран, и создает рабочие места для 2 500-3 000 человек. В 2012 году чистый экспорт свободной экономической зоны был отрицательным.²¹ Более того, доля городского населения в Чуйской области составила 17,8%, уровень доходов на душу населения, выраженный в паритете покупательной способности, составил 2400 долларов США, а уровень бедности – 28,6%.

В прямой двусторонней торговле между Алматы и Бишкеком, в которую вовлечен КАБ, преобладает торговля услугами, включая внутриотраслевую торговлю. Имеются многочисленные факты, свидетельствующие о том, что, помимо фруктов и овощей, из Кыргызской Республики в Казахстан неофициально экспортируются значительные объемы мяса и живого скота (например, крупный рогатый скот, лошади, овцы), несмотря на запрет на экспорт продукции животного происхождения из Кыргызской Республики в страны Евразийского Таможенного союза (в том числе, в Казахстан). Туризм, финансы, здравоохранение и образование также являются важными секторами торговли услугами между двумя городами. Значительные потоки туристов из Казахстана прибывают на озеро Иссык-Куль в Кыргызской Республике, а туристы из Кыргызской Республики пользуются рейсами, отбывающими из международного аэропорта в Алматы, или поездами, отправляющимися с железнодорожной станции Шу в Казахстане. В целом, благодаря объемам своей 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, не требующие наличия дорогостоящих специалистов и оборудования (например, стоматологические услуги и некоторые формы высшего образования). Высшее образование является еще одним примером внутриотраслевой торговли между Алматы (дорогостоящие признанные бренды) и Бишкеком (доступное качество). Ремонт автомобилей также занимает заметную долю в сфере услуг, экспортируемых из Бишкека в Алматы.

1. Алматы

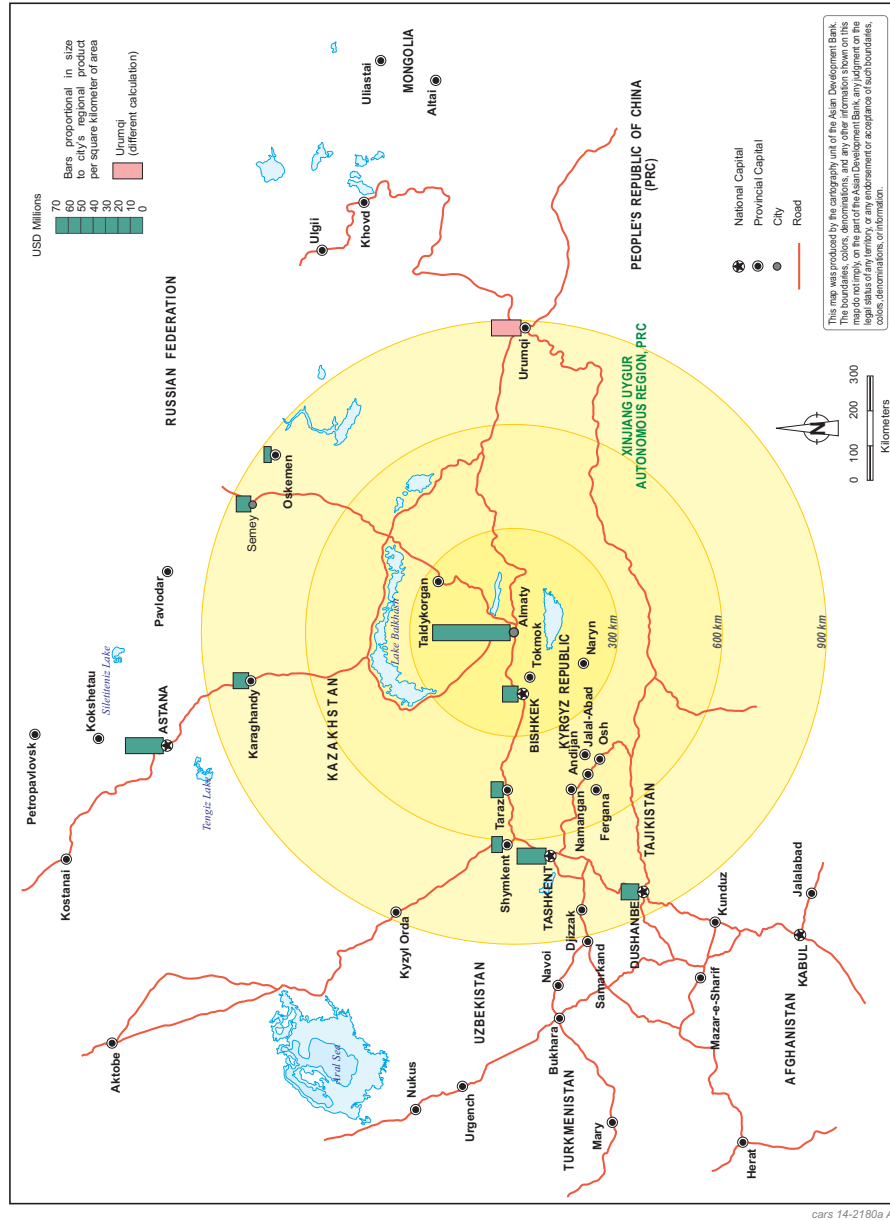
Проводя различия между тремя типами городов (глобальными узлами, мегаполисами и стыковочными городами), Алматы можно классифицировать как стыковочный город – региональный экономический кластер, который облегчает доступ к рынкам новых возможностей.²² Региональная значимость Алматы отражена на Рисунке 3, на котором показаны крупные города Центральной Азии в трех 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, измеряемый в виде ВРП на квадратный

²⁰ В городе Кара-Балте в Жайылском районе находится аффинажный завод, на котором перерабатывается концентрат, добываемый на золоторудном месторождении Кумтор. Это объясняет высокую долю металлургии в промышленном производстве и обрабатывающей промышленности в ВРП. Этим же частично обусловлены перепады в объемах ВРП области, отражающие объемы производства золота.

²¹ Отчасти это обусловлено значительной долей производства товаров, предназначенных для внутреннего рынка, а также тем обстоятельством, что существенные объемы экспорта приходится на долю реэкспорта автомобилей, которые не производятся и не собираются на месте. Смотрите веб-сайт свободной экономической зоны "Бишкек" <http://www.fez.kg>.

²² По определению, глобальными узловыми центрами являются мировые столицы – такие как Гонконг (Китай), Лондон, Нью-Йорк и Токио. Мегаполисами являются города с исключительно высокой плотностью населения: Джакарта, Лагос и Сан-Паулу. Стыковочные города открывают доступ к приграничным рынкам. Это такие города как Алматы, Кейптаун и Дубай. См. П. Ханна, 2011 год. "Когда города правят миром". http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/when_cities_rule_the_world

Рисунок 3: Экономическая плотность в отдельных городах Центральной Азии
(валовой региональный продукт города на квадратный километр площади города)



Примечания:

1. Расчеты основаны на (последних имеющихся) данных о валовом региональном продукте с использованием рыночных обменных курсов.
2. Сопоставимые данные по Самарканду в Узбекистане не были получены.
3. Данные по Урумчи были рассчитаны с учетом лишь некоторых районов и не сопоставимы с остальными отображенными на карте данными.
4. По Казахстану валовой региональный продукт города рассчитывается как доля городского населения административного района, за исключением городов Алматы и Астаны, рассматриваемых в статистике как отдельные регионы.

Источники: Данные получены от статистических агентств Казахстана, Кыргызской Республики, Таджикистана и Узбекистана, соответственно, а также с официальных веб-сайтов городов и из расчетов специалистов АБР.

Таблица 5: Численность населения и валовый региональный продукт в отдельных городах Центральной Азии

Страна	Город	Численность населения (тыс.)	Валовой региональный продукт (млн. долл. США)
Казахстан	Алматы	1 508	42 550
Казахстан	Астана	814	21 337
Узбекистан	Ташкент	2 353	7 958
Казахстан	Караганда	485	6 254
Казахстан	Шымкент	683	3 370
Казахстан	Семей	338	3 265
Казахстан	Оскемен	326	3 151
Кыргызская Республика	Бишкек	891	2 562
Казахстан	Тараз/Жамбыл	351	1 834
Таджикистан	Душанбе	776	1 817

Источник: Статистические агентства Казахстана, Кыргызской Республики, Таджикистана и Узбекистана.

километр площади города. При почти 63 миллионах долларов США на квадратный километр, экономическая плотность Алматы более чем в два раза выше экономической плотности двух ближайших крупных городов – Астаны и Ташкента. Ввиду того, что РЭК требуется основополагающий экономический потенциал, который можно направлять и развивать, Алматы представляет собой естественную опорную точку в регионе.

В абсолютном выражении, Алматы также представляет собой одну из крупнейших экономик в регионе. Объем его ВРП в два раза больше ВРП следующего за ним города, Астаны, и более чем в 15 раз превышает ВРП Бишкека. Этот город обладает крупнейшей в регионе экономикой. На долю Алматы приходится 19% ВВП Казахстана, а его собственный ВРП в 2013 году составил около 42,6 млрд. долл. США. ВРП города состоит, в подавляющем большинстве, из услуг, наиболее значимую долю которых составляют оптовая и розничная торговля, информационно-коммуникационные услуги, транспортные и складские услуги и недвижимость. Сельское хозяйство не имеет своей доли в ВРП города, в то время как на долю промышленности и перерабатывающей отрасли приходилось лишь 9,6% ВРП. В 2013 году внешнеторговый оборот города составил почти 26 млрд. долл. США, из которых почти 20 млрд. долл. США пришлось на долю импорта. Алматы также является вторым – после Ташкента – по численности населения городом региона (см. Таблицу 5).

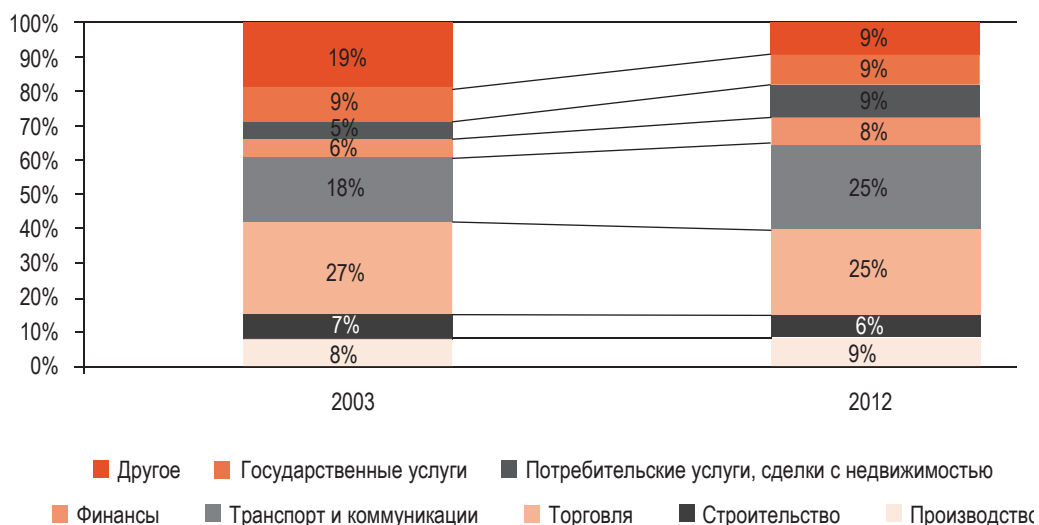
Туризм и финансовые услуги составляют важную часть экономики Алматы. В городе занята почти треть всех работников финансового сектора Казахстана, на долю которых в 2013 году приходилось 44,1% всего объема вкладов и 39% всего объема кредитов в стране. В городе работают Национальный банк Республики Казахстан, органы, регулирующие финансовую деятельность, фондовая биржа, 33 банка второго уровня (из 39 активных банков), а также 31 страховая компания.

Значимость Алматы в качестве регионального стыковочного центра также очевидна по его роли в качестве центра распределения товаров и регионального центра для международных организаций и компаний. Алматы 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.

2. Бишкек

Бишкек занимает территорию площадью более 170 квадратных километров, а численность его населения в 2012 году составила 895 тысяч человек, увеличиваясь с 2005 года на 1,5% в год. Доход на душу населения в Бишкеке, хотя и намного ниже, чем Алматы, в 2,5 раза выше, чем в среднем по стране, причем со временем этот разрыв увеличивается все больше. На протяжении большей части периода с 2006 по 2012 годы на долю Бишкека приходилось более трети ВВП, достигнув в 2012 году 38,8%. ВРП города в 2012 году составил около 2,6 млрд. долл. США и рос с 2006 года на 7,5% в год.

Рисунок 4. Структура валового регионального продукта Бишкека по секторам



Источник: Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. www.stat.kg

Экономика Бишкека представлена, прежде всего, сектором услуг, а на долю производства приходится менее 10% ВРП, несмотря на незначительное увеличение в связи с подъемом швейной промышленности в последнее десятилетие. Помимо швейной промышленности, основными секторами промышленности в Бишкеке являются производство продуктов питания, частично ориентированное на экспорт, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды, которые полностью охватывают внутренний рынок. Доля производства в общем уровне занятости выше, чем его доля в ВРП, что указывает на более низкую производительность труда по сравнению с сектором услуг. В доминирующем секторе услуг важную роль играют торговля, транспорт и связь, за которыми следуют потребительские и финансовые услуги (см. Рисунок 4).

Бишкек также выступает в роли центра консолидации и распределения товаров для Кыргызской Республики. Общий объем его импорта в 2012 году составил 3,2 млрд. долл. США, а общий объем экспорта – 1,2 млрд. долл. США. Импортируемые в Бишкек товары потребляются не только в городе, но и в других частях страны. То же самое касается определенных экспортируемых товаров, которые реализуются из Бишкека, хотя и производятся в других регионах Кыргызской Республики – например, золота и электричества.

В целом, КАБ характеризуется низким уровнем экономической активности – преимущественно, в сфере услуг, а также, в некоторой степени, в сельском хозяйстве, между двумя конечными пунктами – Алматы и Бишкеком. В структурном отношении оба города похожи: им свойственны низкие доли производства, а их развитие обусловлено, в основном, сферой услуг. В этом секторе пересекаются некоторые области – такие как оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, финансовые услуги и туризм. Если учитывать размеры, физическую близость и различия в уровне обеспечения, становятся очевидны потенциальные выгоды от расширения торговли и углубления интеграции между экономиками двух стран. В то же время этим городам также приходится конкурировать друг с другом в общих сферах деятельности. Та степень, в которой стратегическое сотрудничество и конкуренция могут принести пользу обеим странам, является важным фактором, определяющим успех КАБ в качестве экономического коридора.

В. Торговля между Алматы и Бишкеком: Издержки и барьеры

Оценка издержек или барьеров для торговли между Алматы и Бишкеком косвенно отражает то, насколько интегрированы эти города. Барьеры для торговли анализируются здесь с использованием подхода, который рассматривает не торговые потоки (например, гравитационные модели), а 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 челноками. Большая часть торговых потоков в регионе не отражена в официальной статистике, поскольку носит неформальный характер и проходит через региональные базары.²³

При наличии свободного арбитража, предусматриваемого большинством торговых моделей, цена любого идентичного товара k в любых двух точках i и j в пространстве должна отражать безарбитражное условие – например:

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

где p обозначает цены, а τ является неким параметром. Однако, в то время как интуитивное понимание – это просто, эмпирическое внедрение уже гораздо сложнее, и в таком случае необходимо учитывать определенные оговорки. Например, важно, чтобы товар k , реализуемый в месте i , был идентичен товару, реализуемый в месте j . Эта формула не будет верной, если товар поставляется в комплекте с услугами (например, кондиционируемый супермаркет или дружелюбное обслуживание клиентов) в одном месте, а в другом – нет. Соответственно, существует возможность того, что цена товара в обоих местах может включать в себя 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.

Поведение цен может представлять существенную информацию о торговых издержках и интеграции рынков, имея в виду вышеупомянутые условия. Этот подход применялся в исследовании команды под руководством Грэйфа для изучения характера интеграции в Казахстане, Кыргызской Республике и Узбекистане в период с 1999 по 2003 годы, в результате чего разброс относительных цен на потребительские товары показал, что рынки были интегрированы.²⁴ В этом же исследовании также было обнаружено, что национальные границы не оказывают большого влияния на изменение относительных цен в различных регионах Центральной Азии – особенно по сравнению с ценами в пределах страны. В их анализе значимыми были торговые издержки внутри стран, которые превышали транспортные расходы. Авторы исследования также пришли к выводу, что челочная 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 и привели к различиям между ценами в разных странах.

В настоящем отчете рассматривается поведение цен в Алматы и Бишкеке, и этот анализ дополнен результатами сравнения поведения цен в двух других городах – Таразе и Шымкенте.²⁵ Поскольку оба эти города находятся в Казахстане, результаты сравнения связей между их ценами с ценами в Алматы являются отправной точкой, которая исключает влияние обменного курса и границ. Поскольку, как отмечается в исследовании Грэйфа, существует возможность наличия внутренних барьеров для торговли, разница в расстоянии между Алматы и Таразом по сравнению с расстоянием между Алматы и Шымкентом указывает на то, что торговые издержки связаны с внутренними факторами. Бишкек расположен между Алматы и Таразом и, по имеющимся данным, поддерживает прочные связи с обоими этими казахстанскими городами.

²³ Б. Каминский и С. Митра, 2012 год. "Безграничные базары и региональная интеграция в Центральной Азии: Возникающие структуры торговли и приграничного сотрудничества". Вашингтон: Всемирный банк.

²⁴ К. Грэйф, М. Рэйзер и Т. Сакацуми, 2005 год. "За пределами границ: Пересмотр региональной торговли в Центральной Азии". Серия рабочих документов ЕБРР №95. Лондон: Европейский банк реконструкции и развития.

²⁵ Данные по этим двум городам доступны лишь на областном уровне – на уровне Жамбылской области и Южного Казахстана, соответственно.

В силу общности истории обеих стран, корзины товаров в Индексе потребительских цен Казахстана и Кыргызской Республики сопоставимы, однако, ввиду ограниченного времени, было рассмотрено лишь 41 наименование конкретных товаров, по которым можно было собрать необходимые данные. В качестве таких данных были использованы ежемесячно собираемые данные о ценах на конкретные товары с ежемесячной разбивкой на областном уровне.²⁶ Были исключены некоторые товары, считающиеся неходововыми. Кроме того, были исключены и некоторые другие подакцизные товары, подлежащие государственному регулированию, в результате чего осталось 21 наименование товаров, 8 из которых являются потребительскими товарами длительного пользования. В Приложении 1 представлен полный перечень товаров и классификация ходовых, неходововых и подлежащих государственному регулированию товаров. Для анализа был выбран период с января 2010 года по январь 2014 года, начинающийся после банковского кризиса 2008 года в Казахстане и заканчивающийся до существенной девальвации тенге в феврале 2014 года.

Поскольку данные о ценах представлены в индексах, в то время как используемые валютные курсы отражены в уровнях, методология предусматривает использование первой разности между равенством цен, скорректированной с учетом обменных курсов:

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

где p представляет те же цены, которые существовали и раньше, а e – это номинальный обменный курс, оцененный в момент времени t .²⁷ Разница между ними дает формулу, которая использовалась при анализе:

$$\ln(p_t^k) = \ln e_t + \ln(p_{jt}^k) \quad (1)$$

Таким образом, была изучена 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 процентным изменением обменного курса кыргызского сома к казахскому тенге. Для сравнения между городами в Казахстане изменение валютного курса было установлено на уровне нуля.

В Таблице 6 показано изменение цен на отдельные товары в Бишкеке и Алматы. Здесь необходимо отметить два момента. Во-первых, изменчивость цен в Бишкеке намного выше, чем в Алматы: для большинства товаров значение коэффициента изменчивости цен варьируется от 2 до почти 12. Гораздо более высокая изменчивость цен в Бишкеке может быть обусловлена несколькими факторами. Кыргызский сом был, в целом, гораздо менее устойчивым по сравнению с казахстанским тенге – по крайней мере, до произошедшей в 2014 году девальвации.²⁸ Тот факт, что Алматы является региональным центром распределения, связанным с другими рынками региона, может также быть причиной меньшей изменчивости цен в Алматы по сравнению с ценами в Бишкеке. Наконец, рынки в Алматы являются более формальными, поэтому “издержки” изменения цен могут быть выше, чем в Бишкеке, где розничные операции чаще осуществляются на базарах, и где проще изменять цены.

Во-вторых, существует значительное разнообразие моделей изменчивости цен на товары. В Алматы цены на товары, связанные с питанием, как правило, более неустойчивы, нежели цены на другие товары, в то время как в Бишкеке это заметно в гораздо меньшей степени. Взаимосвязь при относительном ранжировании товаров с точки зрения изменчивости цен на них 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 сильна, отражая затраты или барьеры для торговли – как в пределах одной страны, так и между странами.

²⁶ Для данных о ценах в Алматы, и Бишкек классифицируются как области.

²⁷ Это – стандартный закон единой цены. В приведенном выше уравнении значение параметра π_{ijk} произвольно установлено равным нулю. Взаимосвязь между первыми разностями не будет зависеть от фиксированного значения π .

²⁸ В течение рассматриваемого здесь периода обменный курс тенге был зафиксирован на уровне около 150 тенге за 1 доллар США. Обменный курс кыргызского сома неявно привязан к курсу российского рубля, и в 2010-2014 гг. сильно колебался, вместе с рублем, по отношению к доллару США. Это может затрагивать цены на потребительские товары, поскольку большая часть потребительских товаров импортируется из Китая и других стран, обменные курсы национальных валют которых по отношению к доллару США были относительно стабильными.

Таблица 6: 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	7,5	Фрукты и овощи	3,5
Материалы для ремонта и строительства	4,1	Расходные материалы	1,9
Аудио-, фото- и видеоаппаратура	3,5	Масла и жиры	1,9
Молочные продукты, сыр и яйца	3,4	Сахар и сладости	1,5
Мелкие инструменты	3,4	Медикаменты и медицинские приборы	1,4
Посуда	3,0	Обувь (включая ремонт обуви)	1,3
Другие товары и оборудование	3,0	Молочные продукты, сыр и яйца	1,1
Хлебобулочные изделия и крупы	2,9	Мясо	1,0
Сахар и сладости	2,9	Рыба	1,0
Обувь (включая ремонт обуви)	2,6	Хлебобулочные изделия и крупы	0,9
Другие продовольственные продукты	2,1	Безалкогольные напитки	0,8
Масла и жиры	2,1	Бытовые приборы	0,8
Медикаменты и медицинские приборы	2,0	Материалы для ремонта и строительства	0,7
Мясо	1,7	Аудио-, фото- и видеоаппаратура	0,7
Рыба	1,7	Другие продовольственные продукты	0,7
Безалкогольные напитки	1,6	Одежда	0,4
Расходные материалы	1,6	Шторы и другой домашний текстиль	0,4
Шторы и другой домашний текстиль	1,5	Посуда	0,4
Бытовые приборы	1,4	Мебель и ковровые покрытия	0,3
Одежда	1,3	Мелкие инструменты	0,3
Мебель и ковровые покрытия	1,1	Другие товары и оборудование	0,2

Источник: Азиатский банк развития

В таблице 7 представлены результаты корреляции изменений в ценах, полученные на основе уравнения (1). В столбцах 2-4 показана взаимосвязь между изменением цен на перечисленные в столбце 1 товары в Алматы и, соответственно, Бишкеке, Таразе и Шымкенте. Аналогично, в столбцах 5 и 6 показана такая же взаимосвязь между Бишкеком и, соответственно, Таразом и Шымкентом. Самая сильная связь прослеживается между Алматы и Таразом (столбец 3), где статистически значимые значения наблюдаются между товарами в 12 из 19 столбцов; в отношениях между Алматы и Шымкентом лишь 6 товаров показывают существенную корреляцию, что говорит о более слабых связях, нежели между Алматы и Таразом. Между Алматы и Бишкеком статистически значимая корреляция прослеживается лишь для двух из 19 товаров. Как видно из столбцов 5 и 6, имеется мало признаков, которые бы свидетельствовали о взаимосвязи между ценами в Бишкеке и ценами в Таразе или Шымкенте.

Таблица 7: 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	(0,060)	0,464^a	0,402^a	(0,213)	0,192
Мясо	0,041	0,495^a	0,169	0,079	0,223
Рыба	0,062	0,487^a	(0,035)	(0,053)	(0,140)
Молочные продукты, сыр и яйца	0,122	0,522^a	0,598^a	0,042	0,084
Масла и жиры	0,363^b	(0,139)	(0,101)	(0,117)	(0,100)
Фрукты и овощи	0,349^a	0,359^b	0,556^a	0,115	0,440^a
Сахар и сладости	0,149	(0,028)	0,036	0,283	0,315^b
Другие продовольственные продукты	0,114	0,184	0,188	0,401^a	0,057
Безалкогольные напитки	0,042	(0,064)	(0,167)	0,189	0,023
Одежда	(0,202)	0,202	(0,021)	(0,243)	0,128
Обувь (включая ремонт обуви)	(0,109)	0,863^a	0,872^a	(0,076)	(0,041)
Материалы для ремонта и строительства	(0,034)	0,000	(0,004)	0,212	(0,595)^a
Мебель и ковровые покрытия	(0,117)	0,393^a	0,380^a	(0,093)	(0,016)
Шторы и другой домашний текстиль	0,025	0,564^a	0,307^b	(0,300)^b	0,015
Бытовые приборы	(0,103)	0,394^a	0,252	(0,031)	(0,020)
Посуда	(0,188)	0,432^a	0,422^a	(0,052)	(0,188)
Расходные материалы	(0,234)	0,894^a	0,900^a	(0,009)	(0,086)
Медикаменты и медицинские приборы	0,154	0,888^a	0,907^a	0,094	0,200
Аудио-, фото- и видеоаппаратура	0,198	0,072	(0,006)	0,262	0,160

() = отрицательное значение

^a Взаимосвязь на уровне 0,01 является значимой (односторонний критерий).

^b Взаимосвязь на уровне 0,05 является значимой (односторонний критерий).

Источник: АБР

Основанные на наблюдениях данные о перевозках мяса, скота, фруктов и овощей между Кыргызской Республикой и Казахстаном, а также челночная торговля между Алматы и Бишкеком предполагают более тесную корреляцию цен между двумя городами. Несмотря на значительную корреляцию цен на фрукты и овощи, между ценами на остальные товары корреляции нет. На результаты, представленные в Таблице 7, могут повлиять более серьезные барьеры и более строгие меры на границах Казахстана с 2011 года, после вступления страны в Евразийский таможенный союз.

Эти результаты согласуются с влиянием пограничного контроля и расстояния между городами, которые способствуют увеличению барьеров 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 ослаблению интеграции между рынками Алматы и Бишкека. Несмотря на очевидную связь между ценами в Алматы и Шымкенте, она относительно слабее по сравнению с взаимосвязью между ценами в Алматы и Таразе, указывая на то, что расстояние и соответствующие внутренние барьеры могут приводить к ослаблению интеграции между рынками в Алматы и Шымкенте, что соответствует выводам Грэйфа и других.

Стоит отметить, что указанная выше взаимосвязь касается совпадающих по времени цен и не принимает во внимание отставание в движении цен. Если цены являются хоть сколько-нибудь фиксированными, не исключено, что рынки все еще взаимосвязаны, хотя последствия такой взаимосвязи проявляются с некоторым отставанием. Для того, 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 с использованием до трех отставаний в ценах на товары в обоих местах. Причинность по Грейнджеру, односторонняя или двусторонняя, может быть интерпретирована не как причина другой переменной, а как пошаговое предсказуемое согласование.²⁹ Например, если изменение цен на товар в Бишкеке с учетом причинности по Грейнджеру вызывает изменение цен в Алматы, это означает, что цены в Бишкеке приводят к предсказуемому согласованию с ценами в Алматы, и в этом смысле рынки в двух городах связаны друг с другом. В Таблице 8 представлены сводные результаты тестирования причинности по Грейнджеру изменения цен в четырех 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 причинности по Грейнджеру ограничилось лишь продуктами питания.

Результаты причинности по Грейнджеру не привели к существенному изменению картины, полученной в ходе анализа единовременного движения цен, хотя отстающие цены демонстрируют больше связей между городами, нежели единовременные цены. Причинные связи по Грейнджеру между ценами в Алматы и Бишкеке теперь более сопоставимы со связями между Алматы и Бишкеком, и все больше товаров отражает причинные связи по Грейнджеру между ценами в Алматы и Шымкенте. Однако причинные связи по Грейнджеру между ценами в Бишкеке и ценами в Таразе и Шымкенте относительно слабее.

Таблица 8: Тестирование для определения причинности по Грейнджеру между процентным изменением цен 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	
Мясо			Y		
Рыба		Y	Y		
Молочные продукты, сыр и яйца	Y	Y	Y	Y	Y
Масла и жиры	Y		Y		Y
Фрукты и овощи			Y	Y	Y
Сахар и сладости		Y	Y		
Другие продовольственные продукты					
Безалкогольные напитки					

Примечание: Y указывает на наличие одно- или двусторонней причинности по Грейнджеру на уровне значимости в 5%.

Источник: АБР.

²⁹ В частности, изменение цены (например, в Алматы) регрессируется одновременно по трем отставаниям от ее собственного значения и по трем отставаниям от изменений цены в Бишкеке, скорректированных с учетом изменения обменного курса. По всем остальным парам составлены аналогичные спецификации.

Подводя итоги, стоит отметить, что в Бишкеке наблюдается гораздо более высокая изменчивость цен, нежели в трех городах Казахстана, и какой-либо согласованной модели относительной изменчивости цен на товары не существует. Имеется 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 Европейский таможенный союз окажет значительное влияние на дальнейшую интеграцию Алматы и Бишкека, что, в свою очередь, приведет к повышению потенциала развития КАБ. Использование результатов оценки причинности по Грейнджеру, учитывающей взаимосвязь с некоторым отставанием от движения цен на этих рынках, обеспечивает результаты, которые также 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 этими городами.

С. Качественные аспекты торговли между Алматы и Бишкеком

Небольшое исследование, проведенное в июле и августе 2014 года, было сосредоточено на 80 фирмах в Бишкеке, осуществляющих операции с предприятиями в Алматы, Таразе и Шымкенте. Цель исследования заключалась в достижении понимания других видов расходов, которые смогут характеризовать торговлю между двумя городами – таких как предусмотренные контрактом расходы, связанные с получением информации, распределением рисков и обеспечением выполнения контрактов.

В Кыргызской Республике лишь одна из десяти фирм занимается прямым экспортом (без посредников).³⁰ Хотя Российская Федерация и Казахстан являются крупными торговыми партнерами Кыргызстана, доля фирм, имеющих дело с предприятиями в Казахстане, вероятно, составляет даже меньше 10%. Поэтому фирмы для участия в исследовании были отобраны после консультаций с ассоциациями предпринимателей, в рамках которых были определены те из них, у кого была выше вероятность взаимодействия с предпринимателями в Казахстане. В силу своего небольшого размера и применяемой выборочной методологии исследования, выборка носит ориентировочный характер и не является репрезентативной для всех фирм в Бишкеке.

Исследование было проведено с помощью опросов предпринимателей, основанных на использовании вопросников, в которые были включены разделы, посвященные общим характеристикам фирм, характеристикам владельца и/или руководителя, восприятию конкуренции и Таможенного союза, а также мнениям относительно взаимодействия с предпринимателями в Казахстане (Приложение 2). Здесь вкратце изложены отдельные результаты исследования, а таблицы с более подробными результатами будут позднее размещены на веб-сайте ЦАРЭС.³¹

В выборку вошли 7 фирм из сырьевой отрасли (т.е. производители мясомолочной, животноводческой и растениеводческой продукции, включая фрукты и овощи), 60 фирм из обрабатывающей отрасли (т.е. представители прочих отраслей пищевой промышленности, легкой промышленности, деревообрабатывающей отрасли и/или производства мебели, металлообработки и машиностроения, а также прочих обрабатывающих отраслей промышленности), и 13 фирм в сфере обслуживания, включая торговлю. Двенадцать фирм относительно молоды – им до 5 лет; 20 фирмам – по 5-10 лет; и 48 фирмам – больше 10 лет.

В таблицах 9 и 10 представлены средние значения продаж опрошенных фирм по типам клиентов и географическим пунктам назначения. Почти 50% всех продаж приходится на долю представителей розничной или оптовой продажи, в то время как прямые продажи непосредственно клиентам составляют около 30% всех продаж. Среднее значение продаж отечественным потребителям составляет 54% от общего объема (больше – в случае с фирмами в сфере обслуживания), а остальные продажи приходятся, главным образом, на Казахстан и Российскую Федерацию. Большая доля продаж этими фирмами своих продуктов в Казахстан отражает структуру выборки и, возможно, роль транзитных продаж товаров, предназначенных для Российской Федерации.

³⁰ В рамках исследования “Характеристика деловой и предпринимательской среды” за 2013 год было установлено, что доля продаж от экспорта по тем фирмам, которые занимаются прямым экспортом, сократилась с 63% (в 2008 году) до 51%, и что процент продаж прямого экспорта также сократился – с 6,4% в 2008 году до 5,6% в 2013 году. Группа Всемирного банка. 2013 год. Краткий обзор исследования BEEPS за 2013 год: Кыргызская Республика. Вашингтон
<http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/central-asia/BEEPS-At-A-Glance-2013-Kyrgyz-Republic-en.pdf>

³¹ <http://www.carecprogram.org>.

В отличие от продаж, объемы приобретаемых фирмами ресурсов свидетельствуют о небольшой роли Казахстана (см. Таблицу 11). По такому показателю как доля ресурсов, поступающих из других стран, лидирует КНР, за которой следует Российская Федерация, в то время как все остальные страны, вместе взятые, составляют около одной пятой 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 место непосредственного приобретения таковых.

Опрос позволил получить ответы предпринимателей относительно масштабов конкуренции, с которыми им приходится сталкиваться, ввиду предстоящего вступления Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз – географический источник их предполагаемой конкуренции в ближайшей перспективе (см. Таблицы 12 и 13). Треть предпринимателей отметила, что конкуренция со стороны импорта или зарубежных фирм, по их мнению, не составляет проблем, в то время как почти две трети считают конкуренцию извне значимой для своей деятельности. В Таблице 13 показано, что основными источниками предполагаемой конкуренции извне являются Казахстан, Российская Федерация, КНР и, в определенной степени, Молдова.

Таблица 9: Продажи по видам потребителей и секторам
(% всех продаж)

Категория фирмы	Непосредственные потребители - Среднее значение	Промышленные покупатели - Среднее значение	Розничная торговля - Среднее значение	Оптовая торговля - Среднее значение
Сырье	0,23	0,28	0,09	0,41
Производство	0,29	0,19	0,11	0,40
Услуги	0,29	0,16	0,25	0,29
Всего	0,29	0,20	0,13	0,38

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год)

Таблица 10: Продажи по пунктам назначения и секторам
(% всех продаж)

Сектор	Внутри страны - Среднее значение	Российская Федерация - Среднее значение	Казахстан - Среднее значение	Остальной мир - Среднее значение
Сырье	0,47	0,16	0,28	0,09
Производство	0,53	0,14	0,27	0,06
Услуги	0,64	0,02	0,27	0,08
Всего	0,54	0,12	0,27	0,06

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год)

Таблица 11: Используемые ресурсы по источникам производства
и секторам (% всех покупок)

Сектор	Внутри страны - Среднее значение	Китайская Народная Республика - Среднее значение	Российская Федерация - Среднее значение	Остальной мир - Среднее значение
Сырье	0,99	0,00	0,01	0,00
Производство	0,51	0,17	0,09	0,22
Услуги	0,59	0,17	0,03	0,21
Всего	0,57	0,16	0,07	0,20

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год)

**Таблица 12: Конкуренция за пределами Кыргызской Республики
(количество фирм)**

Характер бизнеса	Очень важно	Важно	Не важно	Нет воздействия	Всего
Сырье	1	6	0	0	7
Производство	15	23	19	3	60
Услуги	2	2	8	1	13
Всего	18	31	27	4	80

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год).

**Таблица 13: Географический источник внешней конкуренции
(количество фирм)**

Характер бизнеса	Казахстан	Китайская Народная Республика	Российская Федерация	Узбекистан	Туркменистан	Молдова	Беларусь	Германия	Всего
Сырье	2	0	1	1	2	3	0	0	9
Производство	18	18	17	1	2	5	2	1	64
Услуги	2	1	1	0	0	2	0	0	6
Всего	22	19	19	2	4	10	2	1	79

КНР = Китайская Народная Республика.

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год).

Более двух третей предпринимателей (55) в выборке осуществляли операции с предприятиями в Казахстане. Среди тех предпринимателей, которые не ведут дела с казахскими предприятиями, в качестве основных причин назывались “бюрократические препоны” и “недостаток доверия”. Проблемы, связанные с бюрократическими препонами, в будущем можно будет решать с помощью разных мер проводимой политики, направленных на упрощение процедур, тем самым способствуя укреплению экономических связей между двумя городами. 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 выполнить крупные заказы из Алматы. Как показано в Таблице 14, 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, расположенные поблизости, крупные города Казахстана: Тараз и Шымкент.

В Таблице 15 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 из Российской Федерации, в то время как о своих взаимоотношениях с фирмами из КНР и других стран упомянуло еще меньше предпринимателей.

Об особых взаимоотношениях между Алматы и Бишкеком также свидетельствует регулярность поездок опрошенных предпринимателей в Алматы за предыдущие шесть месяцев (Таблица 16). Почти половина респондентов хотя бы по разу съездила в Алматы за этот промежуток времени. Как и прежде, сообщение с другими двумя городами – Таразом и Шымкентом – осуществляется в гораздо меньшем объеме.

Результаты опроса, таким образом, подтверждают наличие тесных связей между предпринимателями в Бишкеке и Казахстане – в частности, в Алматы. Они являются отражением ряда факторов, включая относительно близкое географическое положение, общий язык и культурные связи, а также региональный профиль Алматы в качестве стыковочного узла. Вместе с тем, опросом была охвачена лишь небольшая выборка предпринимателей, которые были отобраны в силу высокой вероятности наличия связей с предпринимателями, находящимися за пределами Кыргызской Республики. Подавляющее большинство предпринимателей из Бишкека пока еще не осуществляет сделки с предпринимателями из Алматы.

Таблица 14: Взаимодействие с предприятиями в Казахстане
(Количество предпринимателей, ответивших “да”)

Характер бизнеса	Алматы	Тараз	Шымкент
Сырье	6	0	0
Производство	42	3	5
Услуги	7	0	0
Всего (из 80)	55	3	5

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год).

Таблица 15: Взаимодействие с предприятиями в других странах
(Количество предпринимателей, ответивших “да”)

Характер бизнеса	Китайская Народная Республика	Российская Федерация	Другие
Сырье	0	1	1
Производство	6	16	10
Услуги	0	1	0
Всего (из 80)	6	18	11

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год).

Таблица 16: Поездки в города в Казахстане
(количество фирм)

Количество поездок	Алматы	Тараз	Шымкент
0	40	78	75
1–5	33	1	4
6–10	2	0	1
Более 10	5	1	0
Всего	80	80	80

Источник: Исследование по коридору Алматы-Бишкек (2014 год).

Некоторые из опрошенных в рамках исследования предпринимателей отметили, что не были заинтересованы в иностранных рынках, поскольку для достижения своих целей им было достаточно операций внутри страны. Другие не считали себя готовыми к принятию крупных 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.³²

³² Согласно результатам исследования “Характеристика деловой и предпринимательской среды”, с 2008 года в Кыргызской Республике произошли улучшения в условиях предпринимательской деятельности 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.

Д. Планы развития Алматы и Бишкека

Экономическое развитие Алматы и Бишкека, двух конечных пунктов КАБ, является очевидным определением потенциала развития КАБ в качестве экономического коридора. В данном разделе рассматриваются имеющиеся данные о существующих планах развития двух городов.³³

1. Алматы

В соответствии со своей стратегией Казахстан-2050, Казахстан ставит своей целью пятикратное увеличение экспорта ненефтяных товаров с 32% до 70%, увеличение дохода на душу населения и повышение производительности труда, а также увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП с 20% до 50%. Достижение данных целей будет обусловлено политикой пространственной агломерации людей, знаний и капитала вокруг “долгосрочных полюсов роста”. В данном процессе доля городского населения вырастет к 2050 году с 55% до 70% – при этом, в крупных городах будет сосредоточено 35% населения. Через городскую агломерацию первоначально было предложено развивать три мегаполиса: Алматы, с целевой численностью населения в 3,5 миллиона человек, а также Астана и Шымкент с целевой численностью населения по 2,0 миллиона человек в каждом. Стратегия опирается на более интенсивный рост городов за счет увеличения плотности населения и расширения экономической деятельности, и направлена на развитие сферы услуг.

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, а также были сформулированы принципы определения границ агломерации. 2015 год ознаменует внедрение новой программы развития Алматы с его Генеральным планом, опирающимся на план межрегионального развития Алматинской агломерации до 2020 года, утвержденным правительством в июне 2014 года. На момент проведения данного исследования новый Генеральный план еще не был готов, но он будет включать в себя разработки по трем радиальным осям: к райцентру Узунагаш (в направлении Бишкека), к городу Капчагай и к районному центру Шелек (в направлении Хоргоса).

Предусматривается, что области влияния Алматинской агломерации будет включать в себя город Алматы и поселения в пригородных районах, охватывающих дополнительные административные районы Алматинской области: Или, Жамбыл, Капчагай, Карасай, Талгар и Енбекшиказах. Планируется согласованное развитие инфраструктуры Алматы и его агломерации для обеспечения реализации единого планирования города в целях развития инфраструктуры и координации межрегиональных интересов. Это включает в себя ключевое направление стратегии по агломерации, а именно – формирование высококачественной и комплексной транспортной, информационной системы и системы сообщения город-агломерация, наряду с модернизацией и строительством новых объектов коммунальной инфраструктуры.

В планах развития Алматы подчеркивается роль города как логистического центра с инфраструктурой высокоскоростных перевозок. Одним из основных объектов инфраструктуры, имеющим стратегическое значение для развития, является запланированное на 2014 год строительство на концессионной основе Алматинской кольцевой автодороги (КАД). КАД будет платной дорогой протяженностью 65,5 км, проходящей в 19,0 км от центра города Алматы. Ее “нулевой пикет” будет расположен к западу от города Алматы на 23-ем километре автодороги Алматы-Узынагаш, возле села Кыргаулды, а сама дорога будет заканчиваться с восточной стороны города Алматы, на 22-ом километре автодороги Алматы-Талгар-Евгеньевка. Кольцевая автодорога предлагается в качестве внешней границы пригородного пояса города Алматы, и на ней разместятся действующие и новые промышленные и транспортно-логистические центры. Это повысит транзитный потенциал и конкурентоспособность трансаказахстанских транзитных маршрутов, создавая обездненную дорогу вокруг города Алматы и примыкая к маршрутам Хоргос-Алматы-Бишкек-Тараз-Шымкент и Алматы-Караганда-Астана-Петропавловск. К другим транспортным инициативам относится строительство железной дороги в обход центра города, создание грузового аэропорта к северо-западу от Капчагай и развитие региональной сети легкой авиации.

³³ Материал по планам развития Алматы и Бишкека основан на информации, предоставляемой соответствующими городскими администрациями. По Алматы также можно ознакомиться с информацией, предоставленной высокопоставленным официальным лицам ЦАРЭС Министерством регионального развития Казахстана, и размещенной на веб-сайте http://www.carecprogram.org/uploads/events/2014/SOM-June/Presentation-Materials/002_101_209_Session-2.pdf.

В планах развития Алматы подчеркивается роль города как логистического центра с инфраструктурой высокоскоростных перевозок. Одним из основных объектов инфраструктуры, имеющим стратегическое значение для развития, является запланированное на 2014 год строительство на концессионной основе Алматинской кольцевой автодороги (КАД). КАД будет платной дорогой протяженностью 65,5 км, проходящей в 19,0 км от центра города Алматы. Ее «нулевой пикет» будет расположен к западу от города Алматы на 23-ем километре автодороги Алматы-Узынагаш, возле села Кыргаулды, а сама дорога будет заканчиваться с восточной стороны города Алматы, на 22-ом километре автодороги Алматы-Талгар-Евгеньевка. Кольцевая автодорога предлагается в качестве внешней границы пригородного пояса города Алматы, и на ней разместятся действующие и новые промышленные и транспортно-логистические центры. Это повысит транзитный потенциал и конкурентоспособность трансказахстанских транзитных маршрутов, создавая объездную дорогу вокруг города Алматы и примыкая к маршрутам Хоргос-Алматы-Бишкек-Тараз-Шымкент и Алматы-Караганда-Астана-Петропавловск. К другим транспортным инициативам относится строительство железной дороги в обход центра города, создание грузового аэропорта к северо-западу от Капчагая и развитие региональной сети легкой авиации.

В рамках развития Алматинской агломерации также планируется развитие четырех городов-спутников. Эти мини-города будут расположены вдоль национальной автомагистрали Алматы-Капчагай, при этом у каждого из них будет особая функция, чтобы они могли дополнять друг друга и привести к превращению агломерации Алматы в полицентричный город. Также планируется дополнить города-спутники специальной экономической зоной.

2. Бишкек

В 2014 году городские власти приняли два документа, которые должны были определить программу развития Бишкека. Во-первых, бишкекский городской совет (кенеш) 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».³⁴

Программа состоит из трех ключевых компонентов: безопасный, комфортный и успешный город. Компонент «Безопасный город» предусматривает несколько конкретных мер, которые находятся под непосредственным контролем городских властей, включая участие граждан (например, в составе добровольных народных дружин), улучшение уличного освещения и установку в общественных местах системы видеонаблюдения. Компонент «Комфортный город» охватывает аспекты муниципальной инфраструктуры, услуг и социального развития. К основным мероприятиям относятся поддержание и развитие инфраструктуры, улучшение показателей собираемости платы с пользователей, ответственность поставщиков за качество предоставляемых услуг, регулирование тарифов на услуги, обучение персонала и наведение порядка в генеральном плане города. Компонент «Успешный 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; а также прозрачность всех видов деятельности.

Программа также предполагает реформы городского управления – такие как усиление контроля городских властей над городскими службами, которые финансируются и управляются национальным правительством (например, правоохранительные органы); повышение эффективности государственных расходов; внутренняя реформа городской администрации и повышение эффективности планирования проводимой политики. Кроме того, программа связана с новой бюджетной политикой, относящейся к разграничению обязанностей по расходам между центральными и городскими властями; повышением бюджетной независимости города; независимым администрированием местных налогов; оптимизацией расходов и устранением избыточных функций, финансируемых из городского бюджета; улучшением управления коммунальной собственностью; а также прозрачностью бюджета.

³⁴ Эти документы опираются на национальные стратегии и предыдущие документы городского развития, включая Национальную стратегию устойчивого развития Кыргызской Республики на 2013-2017 гг. и сопровождающую ее правительственную программу; Программу развития местного самоуправления Кыргызской Республики на 2013-2017 годы; а также Концепцию развития города Бишкека до 2025 года.

Все расходы программы оцениваются примерно в 0,4 миллиарда долларов США, из которых городской бюджет покрывает 23%, национальный бюджет – 27%, а остальное поступает из других источников; при этом, дефицит финансирования составляет около 25%. В изданном Агентством развития города (АРГ) Бишкека Справочнике инвестора содержится описание 13 проектов. Эти проекты имеют разный уровень детализации, хотя большинство из них представляют собой всего лишь идеи, а необходимость государственного вмешательства в реализацию некоторых проектов не очевидна.

Таким образом, основание для дальнейшего исследования развития КАБ в качестве экономического коридора можно сформулировать с использованием имеющихся факторов, с одной стороны, и ожидаемыми в среднесрочной перспективе изменениями, с другой стороны. Алматы и Бишкек уже являются крупными и важными городами. Алматы является крупнейшим городом региона – как по общему объему экономического производства, так и по плотности хозяйственной деятельности. Эти два города не только близко расположены в географическом плане, но и демонстрируют прочные культурные связи, являющиеся, по меркам региона, исключительными; вместе эти два фактора придают актуальность такому фактору как численность населения, насчитывающая почти 2,5 млн. человек и являющаяся ценным ресурсом. Некоторые ожидаемые изменения также являются благоприятными для перспектив развития КАБ в качестве экономического коридора. Вступление Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз, членом которого уже является Казахстан, с перспективами более глубокой интеграции через общее экономическое пространство Евразийского союза, скорее всего, приведет к сокращению некоторых затрат и барьеров, препятствующих торговле между этими двумя городами. Правительство Казахстана уже проводит политику пространственных преобразований и диверсификации экономики посредством агломерации крупных городов – таких как Алматы. В регионе может усиливаться акцент на градостроительство и развитие городов в качестве факторов пространственных преобразований и диверсификации экономики. Сейчас также настало подходящее время для изучения возможностей развития экономического коридора КАБ, поскольку оба города находятся в процессе начала планирования своего долгосрочного развития. Такое сочетание факторов дает основание предполагать, что КАБ может оказаться удачным выбором для тестирования развития экономических коридоров на практике в рамках Программы ЦАРЭС.

Координирование стратегий роста и развития между обоими городами имеет особую важность в контексте КАБ. Планы развития Алматы и Бишкека находятся на одном уровне и, прежде всего, направлены на внутреннее развитие – как и следовало 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 сообщаемость, и на логистические услуги для поддержки промышленных парков и других экономических зон, предусмотренных в целях повышения сообщаемости. В случае с Бишкеком, где планы в отношении инвестиционных проектов менее конкретны и явно направлены на улучшение бизнес-среды за счет повышения эффективности управления и прозрачности в целях привлечения иностранных инвестиций и улучшения региональных характеристик Бишкека. Однако, 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 которых следовало бы избежать). Учитывая экономическую близость двух городов и их большие, хотя и разные, размеры, восполнение данного пробела может оказаться полезным для обеих сторон. Эта задача хорошо подходит для Программы ЦАРЭС, и может быть решена за счет использования в качестве одного из важнейших инструментов КАБ.

Поскольку и Алматы, и Бишкек инициируют разработку долгосрочных планов развития, необходимо исследовать возможности использования в качестве основы стратегической взаимодополняемости их усилий по обеспечению роста. Это потребует тесного сотрудничества на рабочих уровнях, а также на уровнях руководства (городского и национального), в целях обмена информацией, обсуждения стратегий и поиска возможностей тесного взаимодействия в соответствующих приоритетных областях. Важным для повышения эффективности данного сотрудничества также является привлечение частного сектора с обеих сторон.

Программа ЦАРЭС и ее инициатива КАБ предлагают потенциальную систему обеспечения стабильного функционирования такой программы. Опираясь на приобретенный опыт и исходя из целесообразности, данная инициатива может, со временем, быть распространена и на другие близлежащие города – такие как Тараз и Шымкент. Она может послужить пилотной моделью для подобных инициатив в других частях региона ЦАРЭС, где соответствующие страны-участницы видят потенциал для РЭК – как в пределах страны, так и на международном уровне.

V. Заключение

В рамках настоящего отчета, дополняющего долгосрочную стратегическую основу Программы ЦАРЭС (ЦАРЭС-2020), в которой экономические коридоры представлены в качестве одного из ключевых операционных приоритетов Программы, выработан подход к практической реализации РЭК в ЦАРЭС. В нем уточнена и проработана концептуальная основа, относящаяся к контексту экономики стран Центральной Азии, а также определен пилотный коридор для начала реализации РЭК в регионе.

Для рационализации основного направления программы ЦАРЭС-2020, данное исследование предлагает дифференцировать три направления развития коридоров ЦАРЭС, а именно: транспортные коридоры (Т1), транзитные коридоры (Т2) и экономические коридоры (Т3). Каждый из них важен в условиях Центральной Азии.

Отчет сосредоточен на развитии экономических коридоров, что является новинкой для программы ЦАРЭС. Программа РЭК является более сложной, но, тем не менее, важной в долгосрочной перспективе для обеспечения эффективной роли Программы ЦАРЭС в содействии решению ключевых задач, стоящих перед странами-участницами – таких как диверсификация экономики, создание рабочих мест и экономический рост. РЭК сосредоточено на использовании сообщаемости и другой инфраструктуры, чтобы направлять и организовывать экономическую деятельность для достижения поставленных целей, и это неизбежно закрепляет важную роль за частными инвесторами. В рамках ЦАРЭС это также привязано к вопросам пространственного преобразования, развития городов, агломерации и диверсификации экономической деятельности.

Существуют важные предпосылки успешного РЭК: (i) необходимость выявления экономического потенциала, без которого маловероятны частные инвестиции, что предполагает необходимость географической избирательности и приоритетности по всем коридорам ЦАРЭС и в пределах одного коридора; (ii) политическая приверженность и координация между разными заинтересованными сторонами на разных уровнях государственного управления, в разных государственных учреждениях, и среди разных стран; (iii) детальный экономический и технический анализ, чтобы определить возможности для бизнеса, инфраструктурные потребности, а также политику и нормативные предпосылки; и (iv) постоянная приверженность на протяжении десяти или более лет.

В настоящем отчете рассмотрен первый шаг – приоритизация коридора Алматы-Бишкек и оценка его потенциала в качестве пилота для начала использования РЭК в ЦАРЭС. Это является первоначальной экспертизой, необходимо для оценки того, стоит ли рассматривать институциональные инициативы, и стоит ли выделять значительные ресурсы на очередной этап исследования КАБ в качестве экономического коридора.

Анализ экономических связей между Алматы и Бишкеком демонстрирует, что между рынками в обоих кластерах имеются некоторые связи, хотя этих связей меньше, чем можно было бы ожидать, исходя из многочисленных фактов, а также существуют возможности для гораздо большей интеграции. Отчасти это можно объяснить динамикой переходного периода, связанной с вступлением в 2011 году Казахстана в Евразийский таможенный союз, что привело к увеличению барьеров и установлению более строгого контроля на границах со странами, не входящими в Таможенный союз, в том числе с Кыргызской Республикой. Однако вступление Кыргызской Республики в Таможенный союз, скорее всего, существенно сократит торговые расходы между Алматы и Бишкеком. Заключение первичного обследования в Бишкеке подчеркнули наличие тесных культурных и экономических связей между компаниями

в Бишкеке и Алматы. Такие вопросы, как информационные барьеры, выполнение контрактов или соблюдение стандартов, по-видимому, не создают значительных препятствий для компаний, занимающихся торговлей между этими двумя городами. Однако политика, направленная на повышение эффективности информационных потоков между предпринимателями, улучшение условий предпринимательской деятельности в обоих городах, развитие потенциала и предоставление услуг по оказанию поддержки предпринимателям в Бишкеке, может способствовать дальнейшему укреплению экономических связей между городами.

Крупные города все больше считаются двигателями торговли в двадцать первом веке. На долю всего лишь сорока городов/регионов приходится более двух третей всей мировой экономики и большая часть мировых инноваций, причем, по некоторым оценкам, инвестиции в городскую инфраструктуру в течение следующих двух десятилетий составят 53 триллиона долларов США.³⁵ Принимая это во внимание, Правительство Республики Казахстан планирует значительную урбанизацию своей экономики посредством агломерации, пространственных преобразований и градостроительства. 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 свой рост и превратится в региональный экономический кластер, оцениваемый в 80-90 миллиардов долларов США. Со своим ростом Алматы может воспользоваться преимуществами связей с экономикой Бишкека, где затраты на рабочую силу ниже, имеется квалифицированная рабочая сила и активный предпринимательский класс.

Близость к большому и растущему рынку также будет полезна и для Бишкека. И Алматы, и Бишкек стремятся позиционировать себя в качестве региональных центров, но разными способами. В то время как Алматы предлагает более высококачественную инфраструктуру и более высокую сообщаемость в регионе, преимущество Бишкека может заключаться в предоставлении условий предпринимательской деятельности, благоприятных для привлечения прямых иностранных инвестиций посредством иной политической системы, связанной с консенсусом и прозрачностью.

Таким образом, экономическое обоснование КАБ является весьма весомым: оно определяется двумя конечными точками, которые, будучи крупными экономическими кластерами, обладают выраженными региональными характеристиками, и при этом каждый из них намерен продолжать развиваться. Алматы, фактически, обладает крупнейшей экономикой в радиусе почти 1000 километров вокруг себя, и в нем также относительно высока концентрация экономической деятельности. По официальным данным, совокупная численность населения Алматы и Бишкека составляет почти 2,5 миллиона человек, что довольно много по меркам региона и является ценным ресурсом. Потенциал КАБ в качестве экономического коридора подкреплен тесными историческими, культурными и экономическими связями между двумя городами. Ожидаемые тенденции развития в среднесрочной перспективе также служат хорошими предпосылками развития КАБ в качестве экономического коридора. К ним относится вступление Кыргызской Республики в Евразийский Таможенный союз в 2015 году; стремление к агломерации Алматы с целью превращения в мегаполис, в соответствии с планами Правительства Республики Казахстана; амбициозные планы Бишкека стать региональным центром; и инициирование обоими городами планирования долгосрочного градостроительства и развития.

Тем не менее, одним из основных аспектов развития КАБ в качестве экономического коридора является то, что Алматы и Бишкек по своей структуре являются городами-двойниками. В обоих городах производство играет лишь незначительную роль, что исключает, в краткосрочной перспективе, определенные виды экономических связей, наблюдаемых в других азиатских странах и вытекающих из участия в производственно-сбытовых цепочках. Между этими городами осуществляется активная торговля сырьевыми товарами, которая представляет собой перспективное направление и может быть дополнительно расширена, наряду с усилением воздействия экономического коридора на регионы между двумя городами. Обе экономики основаны, преимущественно, на сфере предоставления услуг. В отдельных 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 предлагает все более широкий ассортимент дифференцированных продуктов и услуг, скомпонованных настолько плотно, что один продукт или услуга может иметь множество разновидностей. И Алматы, и Бишкек могут извлечь для себя выгоду из специализации на аналогичных (но разных по компонентам) основных направлениях – даже в секторе услуг.

³⁵ Khanna, P. 2011. When Cities Rule the World. http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/when_cities_rule_the_world

Поэтому данное исследование рекомендует Программе ЦАРЭС провести более предметный анализ превращения КАБ в первый экономический коридор ЦАРЭС. Анализом должны быть охвачены конкретные секторы, являющиеся актуальными для КАБ, а также макроэкономическая перспектива стратегий развития каждого города. В центре внимания сектора находятся те направления деятельности, которые связаны с торговлей сырьем, легкой промышленностью и услугами: например, переработка и торговля сельхозпродукцией (в том числе, логистика, хранение в холодильных камерах, складирование, сертификация, соблюдение санитарных и фитосанитарных норм), туризм, производство одежды и другие отрасли легкой промышленности, финансовые услуги, медицинское обслуживание и образование. Сосредоточение внимания на секторах услуг также повлечет за собой проведение обзора политики в отношении предоставления услуг по всем четырем способам перевозок в обеих странах, наряду с обсуждением с частным сектором и правительством возможных мер для решения вопросов, связанных с передвижением квалифицированных рабочих и организацией трудовых мигрантов.

После всесторонних обсуждений с заинтересованными сторонами, включая различные уровни национального руководства, можно будет также дополнительно включить другие области, на которых будет сосредоточена секторальная работа. Для координации работы государственного сектора предлагается изначально создать рабочую группу для управления, мониторинга и оценки результатов детального анализа на уровне сектора. Эффективность координации будет повышена в том случае, если соответствующая рабочая группа будет совместной и состоящей из представителей городской администрации Алматы и Бишкека, наряду с представителями других государственных министерств обеих стран. В начале анализа также потребуются приступить к проведению консультаций с частным сектором. Ресурсы для финансирования аналитической работы могли бы предоставить партнеры по реализации проектов в области развития в рамках Программы ЦАРЭС, а также, по необходимости, страны-участницы. Ожидается, что этот этап может быть завершен в течение 2015 года, а его результаты будут заключаться в составлении предварительного списка требований для развития КАБ, включая инфраструктурные проекты в каждом кластере и между ними, рекомендации по вопросам проводимой политики и нормативно-правовым базам, а также предложения относительно привлечения ресурсов – в том числе, в виде частных инвестиций.

Литература

Азиатский банк развития (АБР), 2012 г. “ЦАРЭС-2020: Стратегическая основа Программы Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества на 2011-2020 гг.”, Манила.

АБР, 2014 год. “Стратегия ЦАРЭС по транспорту и содействию торговле до 2020 г.” Манила.

Н. Ахметова, 2013 год. “О присоединении Кыргызстана к Таможенному Союзу”. Санкт-Петербург: Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития.

Дж. И. Андерсон и Е. ван Винкооп (2004 год). “Издержки торговли”. *Journal of Economic Literature*. 42 (3).

Транспортный департамент штата Калифорния. Описание коридоров. <http://www.dot.ca.gov/dist2/planning/pdf/description.pdf>

Содействие торговле ЦАРЭС, 2013 год. “Измерение и мониторинг эффективности коридоров (ИМЭК) ЦАРЭС: Годовой отчет за 2013 год”. Манила, АБР.

С. Кулибалы, У. Дайхман, В. Р. Диллинджер, М. Ионеску-Хероу, И. Н. Кессидес, К. Кунака и Д. Саславский. 2012 год. “Евразийские города: Новые реалии вдоль Шелкового пути”. Вашингтон: Всемирный банк.

Евразийский банк развития. 2013 год. “Оценка экономических последствий вступления Кыргызской Республики в Таможенный союз”. Санкт-Петербург.

GIZ. 2013 год. “Исследование процедур/требований Таможенного союза, участвующих в нем стран и Кыргызстана в отношении бутилированной воды, безалкогольных напитков и соков”. Берлин.

И. С. Гилл, И. Изворски, В. Ван Иеген и Д. Де Роса. 2014 год. “Диверсифицированное развитие: Извлечение максимальной пользы из природных ресурсов в Евразии”. Вашингтон: Всемирный банк.

Правительство Соединенных Штатов Америки, Министерство транспорта, 2006 год. Фундаментальное исследование и изучение выработки концепции комплексного управления коридорами: Фаза 1 - Выработка и фундаментальное исследование концепции. Технический меморандум. Вашингтон. http://ntl.bts.gov/lib/jpodocs/repts_te/14273.htm

К. Грэйф, М. Рэйзер и Т. Сакацуми, 2005 год. “За пределами границ: Пересмотр региональной торговли в Центральной Азии”. Серия рабочих документов ЕБРР №95. Лондон: Европейский банк реконструкции и развития.

Д. Хаммелс (2007 год) “Транспортные расходы и международная торговля во вторую эру глобализации”. *Journal of Economic Perspectives*. 21 (3)

Институт консультантов по управлению. 2013 год. Оценка средне- и долгосрочных последствий вступления Кыргызстана в Таможенный союз и Единое экономическое пространство. Неизданное.

Международный валютный фонд. 2014 год. Кыргызская Республика – Шестой обзор в рамках трехлетней договоренности по расширенному кредитному механизму. Отчеты МВФ по странам. №14/200. Вашингтон.

Н. Жениш. 2014 год. “Экспортоориентированное развитие малого и среднего бизнеса в Кыргызстане: Швейная промышленность”. Университет Центральной Азии. Серия рабочих документов Института государственного управления и политики. №26. Бишкек: Университет Центральной Азии.

Б. Каминский и С. Митра, 2012 год. “Безграничные базары и региональная интеграция в Центральной Азии: Возникающие структуры торговли и приграничного сотрудничества”. Вашингтон: Всемирный банк.

П. Ханна, 2011 год. “Когда города правят миром”. http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/when_cities_rule_the_world

Р. Могилевский. 2013 год. “Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: Создание и отклонение торговли в Центральной Азии в 2010-2011 гг.”. Университет Центральной Азии. Серия рабочих документов Института государственного управления и политики. №12. Бишкек: Университет Центральной Азии.

Р. Могилевский и К. Акрамов. 2014 год. “Торговля сельскохозяйственными и продовольственными товарами в Центральной Азии”. Университет Центральной Азии. Серия рабочих документов Института государственного управления и политики. №27. Бишкек: Университет Центральной Азии.

Национальный институт стратегических исследований Кыргызской Республики. 2013 год. “Перспективы участия Кыргызской Республики в Евразийском экономическом союзе: Плюсы и минусы”. Бишкек.

Национальный институт стратегических исследований Кыргызской Республики. 2014 год. “SWOT-анализ вступления/невступления Кыргызстана в Таможенный союз: экономические, социальные аспекты и аспекты безопасности”. Бишкек.

Б. А. Олкэн и П. Бэррон, 2009 год. “Простая экономика вымогательства: свидетельства из практики автомобильных грузовых перевозок в Ачехе”. *Journal of Political Economy*. 117 (3).

П. Шривастава (2013 год). “Стратегия развития региональных коридоров.” *Journal of International Commerce, Economics and Policy*. 4 (2).

Приложение 1

Таблица А1: Список товаров, рассматриваемых для анализа поведения цен

№.	Описание товара	Торгуемые	Неторгуемые	Регулируемые или 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 обуви)	X		
Коммунальные услуги, вода, электричество, газ и другие виды топлива				
14	Аренда жилья		X	
15	Материалы для ремонта и строительства	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		

продолжение на следующей странице

Таблица А1: продолжение

№	Описание товара	Торгуемые	Неторгуемые	Регулируемые или подакцизные
22	Столовые приборы	X		
23	Мелкие инструменты	X		
24	Расходные материалы	X		
Здравоохранение				
25	Медикаменты и медицинские приборы	X		
26	Стационарное лечение	X	X	X
Транспорт				
27	Закупка транспортных средств	X		X
28	Использование и обслуживание легковых автомобилей	X	X	
29	Транспортные услуги		X	X
Связь				
30	Почта		X	X
31	Телефон и факс		X	
Отдых и культура				
32	Аудио-, фото- и видеоаппаратура	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
Рестораны и гостиницы				
37	Общественное питание		X	
38	Гостиницы		X	
Смешанные товары и услуги				
39	Личные услуги	X	X	
40	Прочие товары личного пользования	X		
41	Прочие услуги		X	

Примечание: Выделенные статьи отобраны для анализа

Источник: АБР

Приложение 2

Вопросник исследования

Развитие коридора Алматы-Бишкек

При поддержке Азиатского банка развития (АБР), Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) с 2002 года продвигает региональное сотрудничество среди своих стран-участниц в Центральной Азии. В совокупности, Программа ЦАРЭС привлекла инвестиции в размере более 24 миллиардов долларов США в развитие региональной инфраструктуры – в частности, транспортного сектора – за счет создания региональных коридоров.

Настоящее исследование проводится АБР в рамках аналитической работы в поддержку развития региональных экономических коридоров. Исследование сосредоточено на анализе связей между городами Бишкек и Алматы, а также другими городами, расположенными вблизи Бишкека. Результаты исследования будут представлены на 13-ой Министерской конференции ЦАРЭС, которая состоится в Бишкеке 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 Бишкеке за счет расширения связей с региональными городами.

АБР будет относиться ко всей информации, предоставленной предпринимателями в рамках данного исследования, как к конфиденциальной. Благодарим за сотрудничество.

Название компании: _____

Идентификационный номер выборки:

Адрес: _____

Номер телефона: _____

Имя интервьюера: _____

Дата проведения интервью: _____

Время проведения 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 респондент ответил "да", то обсудите с респондентом вид деятельности, наиболее подходящий для целей данного вопросника.
3. Форма собственности компании:
 - a) Индивидуальный предприниматель
 - b) Общество с ограниченной ответственностью
 - c) Акционерное общество
 - d) Другое
4. Сферы деятельности:
 - a) Молочная/мясная продукция
 - b) Животноводство
 - c) Растениеводство (включая плодоводство и овощеводство)
 - d) Прочая пищевая промышленность
 - e) Легкая промышленность
 - f) Деревообработка/производство мебели
 - g) Металлообработка и машиностроение
 - h) Прочее производство
 - i) Торговля
 - j) Торговля и производство
 - k) Прочие сферы деятельности (пожалуйста, уточните:
5. Сколько сотрудников работает у вас?

a) Штатные сотрудники:
b) Внештатные и контрактные работники:
6. По сравнению с 2011 годом, сколько дополнительных сотрудников было Вами нанято?
(допускаются отрицательные ответы)

a) Штатные сотрудники:
b) Внештатные и контрактные работники:
7. По сравнению с 2011 годом, насколько с каждым годом, в среднем, изменялся Ваш оборот? (отрицательные значения в случае снижения; ответ в процентах в год)

8. Осуществляли ли Вы за последние три года какие-либо крупные инвестиционные вливания в свой бизнес?
(Да = 1, Нет = 2)

9. Начиная с 2010 года, обращались ли Вы в банк за кредитом для инвестирования?
(Да = 1, Нет = 2)

10. Какая доля Ваших продаж приходится на:

- a) Внутренний рынок
- b) Российскую Федерацию
- c) Казахстан
- d) Остальные страны мира

11. Какая доля Ваших продаж приходится на:

- a) Прямых потребителей /конечных потребителей
- b) Прямых промышленных покупателей
- c) Розничных торговцев
- d) Оптовые компании

12. Какая доля факторов Вашего производства выпускается:

- a) На внутреннем рынке
- b) В Китайской Народной Республике
- c) В Российской Федерации
- d) В остальных странах мира

13. Какая доля факторов Вашего производства закупается:

- a) напрямую у поставщиков
- b) у розничных торговцев
- c) у оптовых компаний из Кыргызской Республики
- d) у оптовых компаний из Китайской Народной Республики
- e) у оптовых компаний из других стран

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

14. Пол:

15. Самый высокий уровень образования:

- a) Среднее образование
- b) Среднее общее или специальное (профессиональное) образование
- c) Высшее образование (вуз)

16. Является ли это предприятие первым, открытым/управляемым Вами в качестве владельца/менеджера?
(Да = 1, Нет = 2)

17. Стаж работы/опыт предпринимательской деятельности до открытия/управления данным бизнесом:

18. Географическое происхождение:

- а) Бишкек
б) Кыргызская Республика, за пределами Бишкека
в) За пределами Кыргызской Республики (пожалуйста, уточните:

19. Сколько раз за последние полгода Вы ездили в Казахстан? (если ни разу, то переходите к вопросу 21)

- а) В Алматы:
б) В Тараз:
в) В Шымкент:
г) В Кордай:
е) В другие места (пожалуйста, уточните _____):

20. Применительно к самой последней своей поездке, пожалуйста, укажите следующее:
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/шопинг = 6, личная поездка (досуг) = 7, прочее = 8)

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

- а) Направление:
б) Основная цель:
в) Вид транспорта:
г) Срок пребывания (дни):
е) Общие расходы за время поездки (кроме транспортных):

Раздел С: Конкуренция, Таможенный союз

21. Сколько существует на рынке прямых конкурентов Вашего бизнеса в том виде, в котором он работает на сегодняшний день?

- а) Менее 5
б) 5-10
в) Более 10

22. Насколько значима для Вашего бизнеса конкуренция со стороны импортных/внешних компаний?
(Очень значима = 1, Значима = 2, Не значима = 3, Какое-либо воздействие отсутствует = 4)
(Если респондент ответил "3" или "4", переходите к Вопросу 24)

23. Пожалуйста, укажите до двух наиболее значимых источников конкуренции (назовите страны) для своего бизнеса. (Казахстан = 1, Китайская Народная Республика = 2, Российская Федерация = 3, Узбекистан = 4, Турция = 5, Другие страны = 6 [пожалуйста, укажите: _____])

Страна 1:

Страна 2:

24. Когда вы ожидаете завершение вступления Кыргызской Республики в Таможенный Союз?

- a) В 2014 году
- b) В 2015 году
- c) В 2016 году или позднее
- d) Этого не произойдет

25. Как Таможенный союз повлияет на Ваш бизнес?

(пожалуйста, уточните: до двух наиболее значимых последствий)

- a) У меня появится доступ к более крупному рынку и возможность расширить свой бизнес.
- b) У меня появится доступ к более дешевым факторам производства.
- c) У меня появится доступ к новым технологиям, что позволит повысить мою конкурентоспособность.
- d) Мне придется платить больше за факторы производства.
- e) Я столкнусь с более высокой конкуренцией и могу потерять свой бизнес.
- f) Мне будет тяжелее привлекать рабочую силу, что, соответственно, приведет к увеличению моих расходов.
- g) Мне придется повысить заработную плату своих работников вследствие увеличения стоимости жизни.
- h) Мне придется закрыть свой бизнес.
- i) Мне придется перенести свой бизнес в другую страну Таможенного союза.
- j) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

26. Какие действия предпринимаются Вами в настоящий момент для подготовки к вступлению Кыргызской Республики в Таможенный союз?

(Допускается до трех вариантов ответа)

- a) Нахождение потенциальных партнеров по бизнесу в Казахстане.
- b) Нахождение потенциальных партнеров по бизнесу в Российской Федерации, Беларуси.
- c) Изменение методов ведения бизнеса с деловыми партнерами из Китайской Народной Республики.
- d) Поиск новых возможностей ведения моего бизнеса.
- e) Сертификация моей продукции в соответствии с техническими регламентами Таможенного союза.
- f) Подготовка к увеличению размеров моего бизнеса.

- g) Рассмотрение возможности сокращения этого бизнеса.
- h) Поиск альтернативных стран для приобретения факторов производства.
- i) Ничего.
- j) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

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

27. Продает или покупает ли Ваша компания товары/услуги напрямую у компаний из Казахстана?

(Да = 1, Нет = 2) (Если ответ 2, переходите к Вопросу 47)

28. Сколько сделок в месяц (купля/продажа) Вы осуществляете с компаниями из Казахстана?

29. На протяжении скольких лет Вы продаете/покупаете у компаний из Казахстана?

30. Какая доля Ваших совокупных продаж приходится на покупателей из:

- a) Алматы
- b) Тараза
- c) Шымкента
- d) Кордая
- e) Других мест (пожалуйста, уточните: _____)

31. Какая доля Ваших совокупных покупок приходится на компании из:

- a) Алматы
- b) Тараза
- c) Шымкента
- d) Кордая
- e) Других мест (пожалуйста, уточните: _____)

32. Со сколькими постоянными покупателями Вы сотрудничаете в следующих городах:

- a) Алматы
- b) Тараз
- c) Шымкент
- d) Кордай
- e) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

33. Со сколькими постоянными продавцами Вы сотрудничаете в следующих городах:

a) Алматы

b) Тараз

c) Шымкент

d) Кордай

e) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

34. Как определяется цена с Вашими основными партнерами по бизнесу?

a) Цена устанавливается мной

b) Цена устанавливается другой стороной

c) Цена известна всем на рынке

d) Цена договорная

e) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

35. В случае продажи товаров компаниям из Казахстана, производите ли Вы продукцию на заказ?

(Да = 1, Нет = 2)

36. На какой основе Вы осуществляете покупки у своих основных продавцов из Казахстана?

a) За наличные средства/по предоплате

b) В кредит

c) На условиях оплаты партий товара

37. На какой основе Вы осуществляете продажу своим основным покупателям из Казахстана?

a) За наличные средства/по предоплате

b) В кредит

c) На условиях оплаты партий товара

38. Возникали ли у Вас какие-либо серьезные споры с бизнес-партнерами из Казахстана относительно качества, сроков или повреждения продукции?

(Да = 1, Нет = 2) Если респондент ответил "нет", переходите к вопросу 40

39. Если Ваш ответ "да", то как Вы решаете подобные споры?

a) Путем двусторонних переговоров

b) Посредством судебного разбирательства

c) Соглашаюсь с убытками

d) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

40. Как вы осуществляете поиск новых покупателей/продавцов?

(Допускается до двух вариантов ответа, упорядоченных по степени убывания важности)

a) Поиск в Интернете

b) Рекомендации других людей

c) Торговые агенты

d) Рекламные мероприятия

e) Деловые выставки

f) Наглядный показ

g) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

41. Откуда Вы получаете приобретаемые товары?

a) Со склада производителя на границе в Казахстане

b) Со склада производителя на границе в Кыргызской Республике

c) Со склада производителя в Казахстане

d) Со склада производителя в Кыргызской Республике

e) Со склада оптового продавца

f) Из грузовиков, отправляемых поставщиком

g) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

42. Какой процент от стоимости партии товара обычно составляют все транспортные расходы?

43. Какой процент от общей стоимости партии товара обычно составляют неофициальные платежи?

44. Какой процент неофициальных платежей выплачивается на границе?

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

a) Неофициальные платежи при пересечении границы

b) Неофициальные платежи при таможенном оформлении

c) Контролируемый доступ на рынки

d) Доступность аккредитованных лабораторий

e) Признание сертификатов соответствия

46. Как часто сотрудники компании ездят в Казахстан (т.е. Алматы, Кордай, Тараз или Шымкент) в течение месяца? (после ответа на данный вопрос переходите к Разделу E)

a) Алматы:

b) Тараз:

c) Шымкент:

d) Кордай:

e) Другое:

47. В случае отсутствия операций с Казахстаном, осуществляете ли Вы сделки купли/продажи с компаниями в какой-либо другой стране? (Да = 1, Нет = 2)

48. Пытались ли Вы в прошлом осуществлять сделки с компаниями в Казахстане?

(Да = 1, Нет = 2; если респондент ответил "нет", переходите к вопросу 50)

49. Почему сделка не состоялась?

(допускается до двух вариантов ответа)

a) Цена оказалась неприемлемой.

b) Качество оказалось для меня неприемлемым.

c) Объем оказался слишком большим/маленьким.

d) Между нами не было достаточного доверия (своевременная поставка, качество, условия оплаты и т.д.).

e) У меня не было достаточно средств для заключения сделки.

f) Было слишком много бюрократических барьеров, мешавших заключению сделки

g) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

50. Почему Вы не попытались приобрести/продать товар напрямую компаниям/у компаний в Казахстане?

(Допускается до двух вариантов ответа)

a) Мне невыгодно продавать там свой товар, потому что цена недостаточно привлекательна.

b) Мне невыгодно покупать/продавать там товар, потому что стоимость транспортировки слишком высока.

c) Слишком много бюрократических процедур при осуществлении покупки/продажи товара за рубежом.

d) Я не знаю никого, с кем можно было бы иметь дело.

e) Я полностью задействован на местном рынке в Бишкеке и не могу больше расширять свой бизнес.

f) Я могу приобрести все факторы производства по приемлемым ценам в Бишкеке.

g) У меня хорошие взаимоотношения с поставщиками в Бишкеке, и я могу проконтролировать их в случае возникновения какой-либо проблемы.

h) Другое (пожалуйста, уточните: _____)

Раздел Е: Прочее

51. Регулярно ли Вы взаимодействуете с предпринимателями из:

(Да = 1, Нет = 2)

- a) Алматы
- b) Тараза
- c) Шымкента
- d) Китайской Народной Республики
- e) Российской Федерации
- f) Других стран

52. Какие два наиболее серьезных барьера Вы можете назвать с точки зрения возможности реализации или приобретения товаров у компаний из Алматы/Тараза/Шымкента?

53. Какие конкретные шаги необходимо предпринять правительству, чтобы помочь Вам повысить свою конкурентоспособность в рамках торговли с компаниями из других стран?

54. Забегая на три года вперед, насколько оптимистично Вы настроены относительно развития своего бизнеса с точки зрения его рентабельности и роста?

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

--

Развитие экономических коридоров в Центральной Азии

Исследование на примере коридора Алматы – Бишкек

Настоящий доклад основывается на долгосрочной стратегии Программы Центрально-азиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) по обеспечению практического развития экономических коридоров (РЭК) в Центрально-азиатском регионе. Две задачи настоящего доклада заключаются в следующем: (i) адаптировать концепцию РЭК с учетом уникальных условий региона ЦАРЭС, и (ii) определить конкретные области, в которых может быть опробовано РЭК. В исследовании содержится подробное, но предварительное исследование конкретного сегмента Коридора ЦАРЭС 1 – коридора Алматы – Бишкек – для оценки его потенциала в качестве пилота для РЭК, и излагаются меры, которые необходимо предпринять в течение ближайших 12 месяцев, для развития этого коридора.

Об Азиатском банке развития

Видение АБР – Азия и регион Тихого океана без бедности. Миссия АБР – помогать развивающимся странам преодолевать бедность и улучшать качество жизни людей. Несмотря на успехи по многим вопросам, приблизительно две трети самых бедных людей проживают именно в этих регионах: 1,6 миллиарда людей, живущих на \$2 в день и меньше, 733 миллиона людей живущих на менее чем \$1,25 в день. АБР стремится преодолеть бедность посредством применения инклюзивного экономического роста, без нарушения экологии, и региональной интеграции.

Базируясь в Маниле, в АБР входит 67 стран-членов, включая 48 из региона. Основными инструментами для оказания помощи развивающимся странам являются политический диалог, займы, инвестиции, гарантии, гранты и техническая помощь.

О программе Центрально-Азиатского регионального экономического сотрудничества

Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) – это практическое партнерство, основанное на проектах и ориентированное на результаты, продвигающее и содействующее сотрудничеству в областях транспорта, торговли и энергетики. В состав ЦАРЭС входят 10 стран-участниц: Афганистан, Азербайджан, Китайская Народная Республика, Казахстан, Кыргызская Республика, Монголия, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. Шесть многосторонних институтов-партнеров оказывают поддержку работе ЦАРЭС: Азиатский банк развития (АБР), Европейский банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Исламский банк развития, Программа развития Организации Объединенных Наций и Всемирный банк. АБР выступает в качестве Секретариата ЦАРЭС.

Секретариат ЦАРЭС

www.carecprogram.org

Азиатский банк развития
Город Мандалуйонг, пр. АБР, 6
1550 Метро Манила, Филиппины
www.adb.org