

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ПРОГРАММА
ЦАРЭС В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ
ТЕМАТИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ

ФЕВРАЛЬ 2019 Г.



ИНТЕГРИРОВАННАЯ ПРОГРАММА
ЦАРЭС В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ
ТЕМАТИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ

ФЕВРАЛЬ 2019 Г.





Creative Commons Attribution 3.0 IGO license (CC BY 3.0 IGO)

© 2019 Азиатский Банк Развития
6 ADB Avenue, Mandaluyong City, 1550 Metro Manila, Philippines
тел. +63 2 632 4444; факс +63 2 636 2444
www.adb.org

Некоторые права защищены. Опубликовано в 2019 г.

ISBN 978-92-9261-656-4 (печатная версия), 978-92-9261-657-1 (электронная версия)
Publication Stock No. TCS190060-2
DOI: <http://dx.doi.org/10.22617/TCS190060-2>

Изложенные в данной публикации взгляды выражают мнение авторов и могут не совпадать с мнениями и политикой Азиатского банка развития (АБР) или его Совета управляющих, а также правительств тех стран, которые они представляют.

АБР не гарантирует точность данных, содержащихся в настоящей публикации, и не несет ответственность за какие-либо последствия их использования. Упоминание конкретных компаний или продуктов изготовителей не означает, что они одобряются или рекомендуются АБР в качестве предпочтительных по сравнению с другими подобными продуктами, которые не были упомянуты.

Использование каких-либо обозначений или ссылок на конкретную территорию или географическую зону, равно как и использование в настоящем документе термина "страна", не означает выражение позиции АБР относительно правового или иного статуса какой-либо территории или зоны.

Данный материал доступен на условиях лицензии Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) <https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>. Использование содержания данной публикации означает Ваше согласие соблюдать условия указанной лицензии. Для получения ссылок на источники, переводов, адаптаций и разрешений, пожалуйста, ознакомьтесь с положениями и условиями пользования по адресу <https://www.adb.org/terms-use#openaccess>.

Вышеозначенная лицензия CC не распространяется на содержащиеся в данной публикации материалы, не защищенные авторскими правами АБР. Если материал относится к другому источнику, пожалуйста, свяжитесь с владельцем авторских прав или издателем этого источника для получения разрешения на его воспроизведение.

АБР не несет ответственности в связи с какими-либо претензиями, вытекающими из использования Вами этих материалов.

Если у Вас имеются вопросы или комментарии в отношении содержания, либо если Вы желаете получить разрешение владельца авторских прав на использование публикации в целях, не предусмотренных настоящими условиями, или разрешение на использование логотипа АБР, пожалуйста, обращайтесь по адресу pubsmarketing@adb.org.

Поправки публикаций АБР располагаются по адресу <http://www.adb.org/publications/corrigenda>.

Примечание:

В данном отчете, "\$" означает доллар США.

Интегрированная программа ЦАРЭС в области торговли до 2030 г. и Скользящий стратегический план действий на 2018-2020 гг. были приняты на 17-ой Министерской конференции ЦАРЭС 15 ноября 2018 года в Ашхабаде, Туркменистан.

Содержание

Тематические документы ИПТЦ

1	Устранение технических барьеров в торговле	1
2	Расширение торговли услугами	4
3	Участие в региональных торговых соглашениях	8
4	Создание специальных экономических зон	11

Тематический документ ИПТЦ №1

Устранение технических барьеров в торговле

1. В настоящее время нетарифные барьеры (НТБ), вероятно, более важны, чем тарифы, ограничивающие доступ к рынку для экспорта.¹ Это придает особое значение определенному приоритету для членов Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) в отношении вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО) и реализации ее правил и дисциплин. ВТО имеет ряд соглашений, направленных на обеспечение того, чтобы имеющие отношение к торговле нормы и правила, применяемые правительствами, не создавали ненужных барьеров в торговле и были бы прозрачными, предсказуемыми и недискриминационными, а также применялись бы в равной степени к отечественной продукции и аналогичным товарам, импортируемым из всех источников.² Соблюдение дисциплин этих соглашений является «важным средством обеспечения того, чтобы страны могли достигать своих целей государственной политики, используя преимущества открытой торговли».³

2. Особую важность среди таких соглашений ВТО имеют соглашения о технических барьерах в торговле (ТБТ) и санитарных и фитосанитарных мерах (СФС). Эти два соглашения отличаются друг от друга. Сфера действия соглашения ТБТ шире, чем соглашения СФС, которое касается конкретных рисков, связанных со здоровьем человека, в основном в области безопасности пищевых продуктов и здоровья животных/растений, включая защиту от пестицидов. Соглашение ТБТ исключает СФС меры из своей сферы применения и охватывает меры, касающиеся национальной безопасности, мошеннической практики и защиты окружающей среды.

3. В некоторых случаях, различия между двумя соглашениями являются не вполне ясными. Например, одна и та же мера по пищевой продукции может содержать требование о распространении вредителей, относящееся к СФС, а также требования к маркировке и сортировке, имеющие отношение к ТБТ. Таким образом, вопросы, возникающие при выполнении соглашений, такие как оценка соответствия, по существу аналогичны.

4. Интегрированная программа в области торговли ЦАРЭС 2030, с целью снижения торговых издержек (компонент 1) включает поддержку для выполнения ее членами соглашений по ТБТ и по СФС. При этом работа ЦАРЭС по ТБТ находится в зачаточном состоянии, в отличие от работы в области СФС. Министры ЦАРЭС в 2015 году одобрили

¹ Всемирная Торговая Организация (ВТО). 2012. *Доклад о мировой торговле, 2012 год, Торговля и государственная политика: пристальный взгляд на нетарифные меры в 21 веке*. Женева. И Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, 2013. *Нетарифные меры в области торговли: экономические и политические вопросы для развивающихся стран*, Женева.

² Сами по себе не тарифные меры не должны ограничивать импорт: действительно, соблюдение правил безопасности, например, может увеличить спрос на продукцию, поскольку общественное доверие растет, но излишне обременительные процедуры оценки соответствия для такого объема могут вполне ограничивать торговлю, превращаясь в НТБ.

³ ВТО. Серия соглашений ВТО. Технические барьеры в торговле. www.wto.org.

Объединенную повестку дня по модернизации санитарных и фитосанитарных мер для торговли ЦАРЭС (CAST), включая модернизацию систем и инфраструктуры СФС, а Скользящий стратегический план действий (ССПД) на 2018–2020 годы предусматривает некоторые конкретные связанные с СФС проекты, включая оценку потребностей различных членов. Учитывая присущие риски того, что меры ТБТ становятся НТБ и, следовательно, препятствуют региональной интеграции, ЦАРЭС может также придать аналогичную приоритетность ТБТ.

5. ЦАРЭС следует принять во внимание, что все большее число региональных соглашений содержат положения о мерах ТБТ/СФС; на самом деле такие положения содержат около 60% региональных торговых соглашений, поскольку гармонизация и взаимное признание считаются шагами к более открытой торговле (сноска 1).

6. Гармонизация подразумевает общее регулирование между (или среди) странами, которое может включать соответствие международному стандарту,⁴ что поощряется обоими соглашениями, как по ТБТ, так и по СФС, в то время как взаимное признание является взаимным принятием мер друг друга. Хотя доказательства не совсем очевидные, оба подхода рассматриваются как подходы, расширяющие торговлю между партнерами, поскольку они повышают возможность для экономии масштаба и способствуют более эффективному распределению ресурсов.⁵ Ожидается, что в целом гармонизация будет способствовать росту торговли больше, чем взаимное признание, поскольку в первом случае продукция, скорее всего, будет более однородной, что приведет к снижению предрасположенности страны происхождения.⁶ Взаимное признание, как правило, способствует более широкому разнообразию продукции, что увеличивает выбор для потребителей.

7. Однако, (i) гармонизация может привести к тому, что расходы на обеспечение соответствия у партнеров будут разными, что означает, что выгода может быть неравнозначной, тогда как взаимное признание позволяет избегать затрат на адаптацию к «новому» гармонизированному регулированию, и (ii) при согласовании гармонизированных стандартов, вероятно, важное значение будет иметь переговорная позиция, что может неблагоприятно сказаться на мелких членах, и что, в этой связи, усиливает стимулы, в рамках соглашений по ТБТ и СФС, добиваться соответствия международным стандартам.⁷ В этом отношении гармонизация в соответствии с международными стандартами может улучшить доступ к рынкам, не относящимся к ЦАРЭС.

8. Подходы к гармонизации и взаимному признанию вероятно будут оказывать влияние на третьи страны. Гармонизация имеет тенденцию к сокращению затрат на «обучение» третьих сторон, расширяя возможности источников импорта для стран ЦАРЭС, хотя она может привести к затратам на соблюдение требований. Взаимное признание побуждает третьи стороны экспортировать в те страны, в которых правила

⁴ Как опубликовано, например, Международной организацией по стандартизации (ISO).

⁵ М.Х. Чен и А. Матту, 2004. «Регионализм в стандартах – хорошо или плохо для торговли». *Рабочий документ по исследованию политики. № 3458*. Вашингтон, О.К.: Всемирный Банк.

⁶ Однако «высокий» стандарт сможет привести к вымыванию продукции более низкого качества, которую некоторые потребители могут захотеть приобрести, что потенциально может снизить объемы торговли.

⁷ Некоторым членам может не хватать опыта, чтобы в полной мере принимать участие в таких мероприятиях, что является еще одной причиной, почему проекты Интегрированной программы ЦАРЭС в области торговли и Скользящего стратегического плана действий по ТБТ и СФС имеют большое значение.

наилучшим образом соответствуют их технологии производства, возможно, сужая возможности поставок в некоторые страны-члены ЦАРЭС.

9. Выбор гармонизации или взаимного признания варьируется в зависимости от региональных договоренностей. Соглашения североамериканских стран, как правило, способствуют взаимному признанию технических регламентов, в то время как соглашения Европейского Союза часто содержат положения о гармонизации.⁸ Однако, взаимное признание оценки соответствия является особенностью, которая возникает во многих типах региональных соглашений, таких, как Ассоциация стран Юго-Восточной Азии.

10. Оценка соответствия представляет собой процесс определения того, соответствует ли продукция регламентирующей мере. В случае оценки соответствия мер ТБТ (и СФС), включая тестирование, проверку и сертификацию, это может повлечь за собой затраты, которые необходимы, поскольку они обеспечивают соблюдение целей политики, таких как здоровье и безопасность потребителей. Но они могут быть препятствием для торговли. Если, например, страна-экспортер располагает необходимыми средствами и возможностями для проверки продукции на предмет соблюдения норм и правил экономически эффективным способом, это может оказаться дублированием при повторной оценке соответствия в импортирующей стране. Фактически такие оценки широко рассматриваются как НТБ. Опрос предприятий, проведенный Центром международной торговли, показал, что более 50% всех жалоб на меры ТБТ/СФС в 11 проанализированных странах касались оценки соответствия (сноска 1). Таким образом, представляется, что предложение о взаимном признании результатов лабораторных исследований и сертификации СФС может быть дальнейшим направлением для работы. Аналогичный проект ЦАРЭС по ТБТ принесет реальную пользу.⁹

11. В заключение следует сказать, меры ТБТ являются частью торговой среды. Они помогают достигать целей государственной политики, включая здоровье и безопасность населения. Однако, они не предназначены для защиты отечественных производителей от иностранной конкуренции, что потенциально ограничивает потенциальные выгоды для страны. Тем не менее, они будут оказывать воздействия на торговлю. Соблюдение соглашений ВТО, а также потенциальная региональная и двухсторонняя гармонизация и взаимное признание, могут помочь смягчить любые негативные последствия этих мер для торговли. Это подчеркивает важность продолжения наращивания потенциала в ЦАРЭС по планированию и реализации соответствующей нормативно-правовой среды по ТБТ.

⁸ Сам Европейский Союз обеспечивает взаимное признание среди своих членов, но также имеет широкий спектр гармонизированных стандартов. Это не технические регламенты, которые являются обязательными, они скорее являются добровольными и разрабатываются признанной Европейской организацией по стандартизации, такой как Европейский комитет электротехнической стандартизации (CENELEC); эти стандарты поддерживают юридические требования, но производители и органы оценки соответствия могут свободно выбирать другие технические решения, чтобы обеспечить выполнение требований.

⁹ Этот процесс может быть относительно однозначным для некоторых стран ЦАРЭС в той мере, в какой они поддерживают Государственные стандарты (стандарты ГОСТ), особенно если они были пересмотрены в соответствии с международными стандартами. Некоторые страны ЦАРЭС приняли стандарты ГОСТ в дополнение к их собственным, разработанным на национальном уровне стандартам.

Тематический документ ИПТЦ №2

Расширение торговли услугами

1. Услуги вносят большой вклад в валовой внутренний продукт (ВВП) и создание рабочих мест; на них приходится примерно 70% глобального производства.¹ В странах Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) добавленная стоимость услуг как доля от валового внутреннего продукта (ВВП) составляет от 36% до 58%, а соотношение торговли услугами к ВВП варьируется более широко от 5% до 40% в 2017 году. В большинстве стран ЦАРЭС доля рабочей силы, занятой в секторе услуг, превышает 40%.²

2. Услуги часто объединяют или «смазывают» рынки, которые в противном случае существовали бы отдельно разрозненным образом, создавая риск для роста и экономических возможностей. Более конкретно, то, что часто называют «услугами производителей», имеет важное значение для функционирования практически любого сектора в любой экономике. К ним относятся финансовые услуги (такие, как банковское дело, страхование и брокерские услуги), бизнес-услуги, транспорт, связь, энергетика и распределение.

3. Эта широко распространенная зависимость от услуг производителей означает, что по мере роста экономики, секторы услуг растут еще больше. Аналогичная ситуация наблюдается на потребительской стороне экономики. По мере того, как люди становятся богаче, их предпочтения в отношении потребления все больше зависят от услуг, таких как поездки, развлечения и отдых, все из которых являются «услугоемкими».

4. Новый долгосрочный стратегический рамочный документ для региона ЦАРЭС, *ЦАРЭС-2030*, а также национальные стратегии, иллюстрируют центральную роль экономики услуг. Операционные кластеры и связанные с ними области политики, определенные в рамках ЦАРЭС-2030, охватывают значительную часть региональной экономики и в немалой степени включают мероприятия, связанные с услугами. Таковы реалии, которые делают услуги ключевыми для развития, диверсификации и экономического роста.

5. Несмотря на то, что они занимают видное положение, отношение к услугам в экономическом анализе и политике было относительно пренебрежительным. Это сравнительное невнимание к услугам как источнику ценности в производстве, торговле и потреблении является результатом нескольких факторов. Два из самых важных для текущих целей: во-первых, в отличие от товаров, услуги неосязаемы и их труднее измерить. Во-вторых, услуги зачастую включаются в качестве вкладов в товары и другие услуги, поэтому в агрегированной статистике они не определяются отдельно. В последнее

¹ Статистика UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org/wds>) (по состоянию на 22 октября 2018 г.).

² Данные по добавленной стоимости услуг в ВВП исключают Афганистан, Таджикистан и Туркменистан. Данные по соотношению торговли услугами и ВВП исключают Туркменистан и Узбекистан. Всемирный Банк. Показатели мирового развития (<https://data.worldbank.org/indicator>) (по состоянию на 22 октября 2018 г.)

десятилетие была проведена значительная работа по устранению «разрыва в услугах», но многое еще предстоит сделать как на уровне политики, так и на уровне статистики.

6. Торговля, несомненно, является важным компонентом будущего процветания ЦАРЭС. Относительно недавние прорывы, обеспеченные большей доступностью данных и улучшенными возможностями обработки данных, позволили нам получить важную информацию о значимости услуг в торговле. В прошлом правительства могли только отражать валовые торговые потоки в своих национальных счетах. Это означало, что при измерении экспорта страны не проводилось различия между внутренними источниками стоимости и импортируемой стоимостью, отраженных в данных. Внутренняя добавленная стоимость и иностранная стоимость были просто объединены, и не было никакого способа узнать, какая доля стоимости экспорта была произведена в отечественной экономике, а не импортирована.

7. Хуже того, на основе этого было не только невозможно узнать о географическом источнике стоимости, но и о его составе в продукте. Как только это препятствие было устранено за счет использования добавленной стоимости в противовес валовым показателям, выяснилось, что стоимость услуг в торговле намного выше, чем отмечалось ранее. По оценкам, на услуги в настоящее время приходится 40% мировой торговли с точки зрения добавленной стоимости, а доля услуг в экспорте составляет около 46% для развитых стран и 33% для развивающихся стран.³

8. К сожалению, компилировать торговые показатели, измеренные в добавленной стоимости, для всех стран не так просто. Они требуют сложного набора данных, который может отслеживать источники стоимости в экономике через таблицу «затраты-результат».⁴ Это привело к многим неправильным представлениям о том, что страна фактически экспортирует. Возможно, самой известной иллюстрацией проблемы является исследование Института Азиатского Банка Развития 2010 года о цепочке создания стоимости «iPhone», которая стала причиной появления значительного объема литературы по этой теме.⁵ Основной момент заключается в том, что, поскольку Китайская Народная Республика (КНР) была последней остановкой в производственной цепочке для «iPhone», импорт Соединенных Штатов будет отражать продукт как экспорт КНР. Это было грубым искажением, поскольку вклад КНР в то время, когда проводилось это исследование, содержало скромную долю от общей добавленной стоимости, созданной на этапе сборки. Все услуги и другие компоненты, входящие в производственный процесс, были произведены в других местах, в том числе в Соединенных Штатах. Такой учет не только завышал реальное сальдо торгового баланса КНР с Соединенными Штатами, но и неправильно определял технологическое содержание двустороннего торгового

³ Р. Ланз и А. Маурер. 2015. Услуги и глобальные цепочки добавленной стоимости: Некоторые свидетельства об увеличении услуг в производстве и сетей услуг, *Рабочий документ сотрудников ВТО № ERSD-2015-03*, март 2015 г.

⁴ Недавнее исследование Азиатского Банка Развития по глобальным цепочкам добавленной стоимости выявляет, что, с одной стороны, показатели обратного участия (вклад иностранной добавленной стоимости в экспорт страны) для страны могут быть ниже, так как производственные ресурсы поступают из внутренних источников, например, текстиль Пакистана или ископаемые ресурсы Казахстана, которые являются сырьевыми товарами, требующими незначительных промежуточных производственных ресурсов. С другой стороны, показатели поступательного участия (вклад добавленной стоимости страны в производство иностранных экономик) являются высокими для Казахстана и Монголии, так как их экспорт основан на природных ресурсах и находится в начальном сегменте цепочек добавленной стоимости. АБР. 2018. *Ключевые индикаторы для Азии и Тихоокеанского региона. 2018*, Манила (с. 206).

⁵ Син. Й. и Н. Детерт. 2010. Как «iPhone» расширяет торговый дефицит США с Китайской Народной Республикой. *Рабочий документ ИАБП 257*. Токио. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156112/adb-wp257.pdf>

потока и не выявлял истинных источников торговли и взаимозависимости торговли, подразумеваемых этими схемами обмена. Данные по добавленной стоимости также продемонстрировали, что успех экспорта невозможен без импорта – важный посыл в области политики для политики диверсификации, которая не признает того, что не все импортные товары могут быть заменены внутренним производством.

9. Это отклонение в технические детали измерения торговых потоков не является бесцельным при изучении приемлемой позиции правительств в отношении деятельности в области услуг в их экономике. Одним из важных посылов является то, что услуги зачастую являются «скрытыми» вкладами в производственные процессы. Пренебрежение их ролью и актуальностью – это рецепт для принятия как плохих бизнес-решений, так и плохой политики. Старая поговорка о том, что цепь настолько сильна, насколько сильно ее слабое звено, применима и к этому миру, где многие товарные рынки (товары и услуги) переплетаются в процессе производства и торговли.

10. Другие ценные мысли касаются вопросов потенциала для внешней торговли и производительности. Традиционно услуги считались в основном неподходящими для внешней торговли, низкопроизводительными сегментами экономики – необходимыми, но неперспективными с точки зрения роста, торговли и развития. Однако, если правильно определить фактические источники стоимости, то картина значительно изменится. Для начала, определено то, что услуги, вступающие в производственный процесс, потенциально приемлемы для внешней торговли, в зависимости от того, с какими другими источниками стоимости они связаны в производственном процессе.

11. Например, уборщики фабрики и ремонтники заводского оборудования на предприятии, производящем обувь для экспорта, также являются экспортерами, поскольку их вклады включаются в стоимость конечного продукта. Аналогичным образом, также экспортируется стоимость, которая предположительно поставляется на местном уровне разработчиками продуктов и другими высокотехнологичными поставщиками. Единственными услугами, которые технически не подходят для внешней торговли, являются определенные потребительские услуги, такие как услуги ресторанов и гостиничные услуги, хотя международное определение услуг включает иностранных поставщиков объектов, предоставляющих такие услуги, и они также считаются продуктами внешней торговли.

12. Что касается ситуации с производительностью, то услуги, особенно государственные услуги, такие как здравоохранение и образование, традиционно считались технологически статичными и неспособными к существенному улучшению с точки зрения уровней производительности и эффективности. Повышение производительности становится результатом инноваций, как в продуктах, так и в процессах, а также того, каким образом сочетание вкладов может повлиять на повышение эффективности, пролило свет на вклад услуг в рост производительности. Рост экономики знаний и повышающееся значение нефизического капитала в экономической деятельности также прояснили, какое место занимают услуги.

13. Что касается международного сотрудничества, то торговля товарами регулируется многосторонним режимом в течение уже 70 лет. Но правительства начали задумываться о международных правилах торговли услугами только в 1980-х годах, а Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) вступило в силу под эгидой Всемирной торговой организации только в середине 1990-х.

14. Различиям между товарами и услугами уделяется большое внимание, хотя единственное неизменное различие между ними заключается в том, что товары являются материальными, а услуги – нет. Тем не менее, способ торговли услугами зачастую отличается от способа торговли товарами. Услуги чаще требуют одновременного производства и потребления, а также физической близости, чтобы можно было осуществить транзакции, как, например, в случае парикмахерских услуг. Зачастую услуги являются более неоднородными, чем товары, подлежащие массовому единообразному производству. Например, два посещения к стоматологу не приведут к получению идентичного продукта.

15. Ограничение с точки зрения близости для предоставления услуг привело к определению услуг в ГАТС, которое проводит различие между четырьмя режимами поставки. Режим 1 – это трансграничная доставка, схожая с торговлей товарами. Режим 2 включает потребление за рубежом, или когда потребитель пересек границу, чтобы завершить сделку, или когда поставщик является иностранным предприятием. Режим 3 предлагает внутреннее коммерческое присутствие (то есть инвестиционные права) для иностранных сервисных фирм. Наконец, Режим 4 позволяет отдельным поставщикам услуг, либо в независимом качестве, либо в качестве сотрудников сервисных фирм, работать на иностранном рынке. Что касается Режима 4, важно отметить, что перемещение людей предназначено только для того, чтобы содействовать непостоянному или просто временному присутствию поставщиков услуг. Это не имеет ничего общего с иммиграцией и перемещением населения.

16. Все эти права на доступ к рынкам являются предметом переговоров и включаются в графики конкретных обязательств. Правительства должны решить, до какой степени они хотят «открыться» и получить преимущества от торговли и специализации, оцениваемые на основе их более широких экономических стратегий. Например, положения по торговле услугами в некоторых странах ЦАРЭС, по-видимому, являются относительно ограничительными в области страхования и воздушных пассажирских перевозок и аудита в рамках Режима 1; в сфере профессиональных услуг, банковского дела, страхования, связи в рамках Режима 3; и профессиональных услуг в рамках Режима 4.⁶ Тем не менее, восемь стран ЦАРЭС, которые являются членами Всемирной Торговой Организации, взяли обязательства по 20%–85% из 56 подсекторов услуг. Подсектора, по которым все 8 стран взяли на себя обязательства, включали телекоммуникационные, банковские, страховые, профессиональные и другие деловые услуги, и гостиницы и рестораны; еще 23 подсектора представляют собой обязательства, по меньшей мере, для пяти стран.⁷

17. Перспективы для экономик ЦАРЭС в области роста, развития и процветания зависят не только от политических решений национальных правительств, но и от их успеха в области регионального сотрудничества. Преобладание услуг во многих секторах и видах деятельности в этом отношении является убедительным основанием для фокусирования пристального внимания на нематериальной экономике. ГАТС может также внести вклад посредством своих механизмов с целью стимулирования трансграничной торговли, инвестиций и перемещения людей.

⁶ Страны включали КНР, Грузию, Казахстан, Кыргызскую Республику, Монголию, Пакистан и Узбекистан. База данных по торговым ограничениям Всемирного банка (iresearch.world.org/servicetrade) (по состоянию на 19 сентября 2018 г.).

⁷ Всемирная торговая организация и Всемирный банк. Интегрированный информационный портал по торговле (i-tip.wto.org/services) (по состоянию на 20 сентября 2018 г.).

Тематический документ ИПТЦ №3

Участие в региональных торговых соглашениях

1. Региональные торговые соглашения (РТС) могут способствовать экономической интеграции своих членов, к возможной выгоде в отношении роста, лучшего выбора цен и более высокого качества для их потребителей.¹ Они начали распространяться с начала 1990-х годов, и в настоящее время их число достигает более трехсот по всему миру. По отношению к товарам, РТС может быть либо таможенным союзом (ТС) с общими тарифными ставками на импорт из стран, не являющихся членами, либо соглашением о свободной торговле (ССТ), при этом каждый партнер сохраняет суверенитет в отношении своих тарифов для нечленов, но затем оно требует выполнения правил происхождения товаров для их перемещения между членами соглашений. Каждое такое соглашение может быть дополнено договоренностями о торговле услугами между его членами, как это имеет место примерно для половины всех РТС. Кроме того, РТС могут включать положения, которые углубляют связи между участвующими странами, связанные с торговлей, включая стандарты, санитарные и фитосанитарные (СФС) меры, таможенные процедуры, правила происхождения, электронную торговлю и права интеллектуальной собственности. В настоящее время каждый член Всемирной торговой организации является стороной по меньшей мере одного РТС.

2. В долгосрочной стратегии ЦАРЭС говорится, что «продвигаясь вперед, ЦАРЭС будет оценивать смещение ландшафта глобальных и региональных торговых парадигм и потенциал перехода к соглашениям о свободной торговле (ССТ) в регионе».² Каждая страна-член ЦАРЭС уже заключила как минимум одно ССТ, хотя и не всегда с другим партнером ЦАРЭС: единственное РТС в Монголии было заключено со страной, не относящейся к ЦАРЭС (Япония), но каждая из других стран является участником РТС как минимум с еще одним членом ЦАРЭС. Внутри ЦАРЭС, наибольшую активность проявляла Грузия, уведомив Всемирную торговую организацию (ВТО) о четырех ССТ, в том числе соглашение по товарам и услугам с Китайской Народной Республикой (КНР), которое вступило в силу в январе 2018 года. КНР и Пакистан заключили ССТ в сфере товаров в 2008 году, впоследствии, в 2010 году, это соглашение было расширено для включения услуг. Казахстан, Кыргызская Республика, Пакистан и Туркменистан также являются партнерами по двустороннему ССТ внутри ЦАРЭС, при том, что для Казахстана и Кыргызской Республики в настоящее время эти соглашения были заменены соглашениями в рамках членства в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который является и таможенным союзом и единым рынком. Афганистан, вместе с Пакистаном, является членом зоны свободной торговли Южной Азии, но не является членом соглашения исключительно внутри ЦАРЭС.

¹ Региональные торговые соглашения (РТС) – это термин, используемый Всемирной торговой организацией для соглашений, которые бывают разных видов и форм, но в целом являются либо соглашениями о свободной торговле (ССТ), либо таможенными союзами (ТС).

² Азиатский Банк Развития. 2017. *ЦАРЭС-2030: Соединяя регион для совместного и устойчивого развития*. Манила.

3. Европейский союз (ЕС) является выдающимся примером РТС с целью достижения экономической интеграции между его членами. ЕС, центральную роль в котором играет таможенный союз, представляет собой единый рынок для своих членов со свободным перемещением товаров, услуг, капитала и труда. Необходимо отметить, что (i) ЕС дополнил свои собственные внутренние механизмы широкомасштабным открытием рынка и интеграцией с третьими сторонами через (тщательно откалиброванные) двусторонние и многосторонние соглашения (т.е. ВТО) с нечленами; (ii) ни один из членов ЕС не имеет торгового соглашения самостоятельно с третьей стороной: ЕС ведет переговоры единым блоком. Бывшее Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) и Торговое соглашение между Австралией и Новой Зеландией о более тесных экономических отношениях являются примерами успешной интеграции в рамках ССТ. Оба соглашения очень глубоко проработаны, со всесторонним охватом не только товаров и услуг, но и стремлением заниматься также нетарифными барьерами и инвестициями. При этом стороны соглашения пытаются найти выход на рынки, расположенные за пределами своих собственных соглашений через другие ССТ, а также через активное участие в ВТО. Уроки достаточно ясны и говорят о том, что ССТ должны быть глубоко проработанными и должны дополняться другими договоренностями с целью продвижения большей интеграции и максимизации потенциала, заложенных в этих соглашениях.

4. На сегодняшний день, ССТ между Грузией и КНР, по-видимому, является хорошим примером ССТ, имеющим глубокий охват. Оно предусматривает, что Грузия незамедлительно введет нулевые тарифы на 96,5% продукции из КНР, покрывая 99,6% общего объема импорта из КНР, а КНР введет нулевой тариф на 93,9% продукции из Грузии, покрывая 93,8% общего объема импорта в КНР из Грузии, при этом 90,9% этого объема (с учетом 42,7% импорта) будут иметь нулевые тарифы незамедлительно, а в отношении оставшихся 3% (с учетом 51,1% импорта) нулевой тариф будет вводиться постепенно в течение 5 лет. Что касается торговли услугами, обе стороны будут и дальше открывать свои рынки друг другу на основе своих обязательств в рамках ВТО. Кроме того, обе стороны достигли широкомасштабного консенсуса во многих областях, таких как вопросы защиты окружающей среды и сфера торговли, конкуренция, интеллектуальная собственность, инвестиции и электронная торговля. Кроме того, обе страны имеют действующие ССТ с другими партнерами: например, КНР с 15-ю, а Грузия с 11-ю, и обе страны являются активными членами ВТО.

5. Однако, при этом следует сказать несколько предостерегающих слов. РТС предоставляют своим членам льготный доступ к своим рынкам, что и является их целью. При этом они идут вразрез с основополагающим принципом *недискриминации* ВТО. Этот преференциальный доступ почти неизбежно приведет к отклонению торговых потоков, поскольку импорт больше не будет поступать из тех источников, которые в противном случае были бы дешевыми поставщиками, в ущерб многосторонней торговой системе. Тем не менее, ВТО разрешает заключать РТС при условии, что они, помимо прочего, будут охватывать «по существу всю торговлю», в отношении товаров и «по существу все секторы», в отношении услуг, «между сторонами», а затем с возможностью, что РТС приведет к *чистому созданию торговли*, с потенциальной выгодой для системы. Это говорит в пользу широкого охвата.

6. В случае ССТ правила происхождения также могут быть предметом озабоченности. Выполнение этих правил может быть дорогостоящим делом, возможно, подрывая экономию на масштабе, особенно если в стране есть сеть ССТ – феномен,

который называют эффектом «тарелки со спагетти».³ Этот эффект можно устранить посредством калибровки правил через различные ССТ, в качестве примера, возможно, можно привести Общеввропейские правила происхождения ЕС, но для этого требуется добрая воля всех партнеров или принятие вариантов, включая гибкие правила кумуляции.

7. Лица, вырабатывающие политику, также должны быть осторожны, чтобы не «затуманивать» торговую среду для своих экономических субъектов, что позволит им поддерживать полную, легкодоступную прозрачность по всем соглашениям, чтобы обеспечить выбор соответствующего рынка. Кроме того, власти должны активно работать с ВТО и соблюдать требования ВТО, которая, несмотря на ее нынешние трудности, выступает в качестве единственного места, где их проблемы в области торговли потенциально могут быть рассмотрены на многостороннем уровне.

8. Учитывая вышеизложенное, можно говорить о существовании возможностей для улучшения интеграции ЦАРЭС в сторону движения к ССТ. Члены ЦАРЭС, не входящие в ЕАЭС, могут поставить цель заключить двусторонние ССТ друг с другом, в том числе в сфере услуг. Если будет выбран такой путь, то для сторон было бы очень полезно согласовать и соблюдать единый шаблон, который устраняет разные правила происхождения, тем самым понижая уровень сложности и сокращая торговые издержки. Это также послужит делу интеграции, если, например, члены смогут договориться о кумуляции в рамках своих ССТ с другими членами ЦАРЭС, и если они добьются взаимного признания и/или гармонизации стандартов, например, в области СФС. Кроме того, стороны должны тщательно соблюдать положения ВТО по РТС, обеспечивая, по возможности, значительный охват, как товаров, так и услуг и, возможно, выходить за рамки ВТО, включая такие направления, как инвестиции и конкуренция. Члены ЦАРЭС, не являющиеся членами ЕАЭС, могут также поставить цель сформулировать единое ССТ между собой, но это может быть как более сложным, так и более долгим процессом, чем двусторонний маршрут.

9. Если и когда будет сделано формальное предложение рассмотреть вопрос заключения РТС между странами-участницами ЦАРЭС, каждый из членов ЦАРЭС будет самостоятельно, с учетом собственных обстоятельств, решать, присоединяться ли к подобному соглашению. Участие любого из членов ЦАРЭС не будет обязательным ни при каких обстоятельствах.

³ Термин относится к осложнениям, которые возникают, например, когда производители сталкиваются с разными правилами происхождения для одного и того же продукта на различных рынках, с которыми страна может иметь ССТ.

Тематический документ ИПТЦ №4

Создание специальных экономических зон

1. Вопрос специальных экономических зон (СЭЗ) одновременно вызывает и значительный интерес, и определенную обеспокоенность. С одной стороны, СЭЗ может помочь превратить небольшую рыбацкую деревню (Шэньчжэнь, Китайская Народная Республика) в авангард экономического развития государства. С другой стороны, они, помимо прочего, могут создавать искажения в экономике, что является причиной того, почему считается, что обычно предпочтительнее осуществлять либерализацию в масштабе всей страны, а не на отдельно взятых небольших территориях.¹ В рамках Интегрированной программы в области торговли до 2030 года Программы Центральноазиатского Регионального Экономического Сотрудничества (ЦАРЭС) и сопровождающего ее Скользящего стратегического плана действий на 2018-2020 годы предлагается провести технико-экономические исследования по созданию зон свободной торговли и/или трансграничных экономических зон в ряде стран-участниц ЦАРЭС. При этом нельзя переоценить важность определения плюсов и минусов таких зон и изучения опыта других стран.²

2. СЭЗ можно определить как «четко ограниченную географическую область с единым управлением или администрацией, и отдельной таможенной зоной (зачастую беспошлинной), где применяются упрощенные бизнес-процедуры, и где компании-резиденты имеют право на более либеральные и эффективные правила, чем на национальной территории, включая, к примеру, условия осуществления инвестиций, международную торговлю, условия труда, таможеню и налогообложение.³ Помимо стимулов, компаниям-резидентам СЭЗ также предоставляются услуги и инфраструктура.⁴ Таким образом, экономические субъекты в СЭЗ могут производить и торговать по более низким, более глобально конкурентоспособным ценам, что может потенциально способствовать повышению производительности и экономическому развитию каждой страны. Несмотря на определенные недостатки, СЭЗ считаются целесообразным инструментом промышленной политики, который способствует развитию экономических коридоров. Многие страны ЦАРЭС внедрили и создали разные типы СЭЗ.

3. Несмотря на то, что Всемирная торговая организация (ВТО), вступление в которую является приоритетом для членов ЦАРЭС, не имеет четких положений по СЭЗ, существует понимание, что обязательства члена ВТО будут применяться единообразно ко всей его таможенной территории, в том числе к любым и всем его СЭЗ. Действительно,

¹ *The Economist*. Специальные экономические: не такие уж и специальные, 4 апреля 2015 г.

² Азиатский банк развития (АБР). 2018. *Диагностическое исследование специальных экономических зон и промышленных зон Казахстана*. Манила. См. также АБР. 2018. *Диагностическое исследование специальных экономических зон и промышленных парков Кыргызской Республики*. Манила.

³ АБР 2015. *Отчет об Азиатской экономической интеграции 2015: Специальная глава – как специальные экономические зоны могут стать катализатором экономического развития*. Манила.

⁴ Обычно СЭЗ располагается в пределах границ одной страны, но она может располагаться и по обеим сторонам границы.

начиная с 2000 года большинство недавно присоединившихся стран-членов дали на это конкретное согласие, включая КНР, Грузию, Казахстан и Таджикистан из стран-членов ЦАРЭС.⁵ В 1998 году Кыргызская Республика также взяла на себя это обязательство после вступления в члены и, кроме того, согласилась привести свои существующие меры в области СЭЗ в полное соответствие с требованиями ВТО.⁶ Монголия взяла на себя аналогичные обязательства в 1997 году.⁷

4. В идеале СЭЗ должны способствовать экономическому развитию как внутри, так и за пределами зон. Внутри зоны цель заключается в привлечении инвестиций, в частности прямых иностранных инвестиций, сопутствующих им технологий, в привлечении новых фирм, особенно тех, которые работают в глобальных цепочках создания добавленной стоимости, создании рабочих мест и «ноу-хау». Вне СЭЗ государства стремятся к тому, чтобы зоны создавали синергию, сетевые взаимосвязи и сопутствующие эффекты, особенно знания, которые порождают дополнительную экономическую активность и национальный рост. Считается, что существует ряд факторов, которые имеют определенное значение для достижения этих эффектов.⁸ Среди них: *размер* зоны – он должен быть достаточным, чтобы разместить множество компаний, улучшить возможности как горизонтальной, так и вертикальной агломерации с последующим увеличением вероятности положительных внешних эффектов, например, в отношении перевозок и обмена знаниями.

5. Другим немаловажным фактором, по-видимому, является *местоположение* зоны. Лучше всего, чтобы СЭЗ была близко расположена к довольно крупному центру, особенно имеющему хорошие транспортные связи с внешними рынками. Это может повысить, среди прочего, доступность подходящего пула рабочей силы и возможность создания сопутствующих эффектов, особенно в том случае, если те, кто находится за пределами зоны, способны вписаться в зональную и, возможно, глобальную цепочки добавленной стоимости.

6. Также значительную роль играет *администрация* зоны. Она должна быть центром хорошего управления, одной остановкой для получения всех необходимых лицензий, для координации деятельности в зоне и обеспечения того, чтобы компании-резиденты эффективно получали обещанные стимулы и услуги. В противном случае надлежащее функционирование зоны может оказаться под угрозой.

7. У СЭЗ есть возможные отрицательные стороны. Среди них тот факт, что они предлагают, как уже отмечалось, льготы, которые недоступны для остальной экономики страны. По своей природе льготы отвлекают ресурсы, создавая искажения, что потенциально приводит к экономической неэффективности. В этом контексте уместно отметить, что литература изобилует примерами политики преференциальных режимов, которые приводят к трудностям с платежным балансом. В этом отношении может быть также уместно, как и в случае большинства индустриальных политик, предоставлять льготы на определенный срок, стимулируя компании-резиденты

⁵ См.: Отчеты Рабочей группы ВТО CHN73 (11/12/2001), GEO40 (14/06/2000), KAZ208 (30/11/2015) и TJK (2/03/2013), соответственно.

⁶ См.: Отчеты Рабочей группы ВТО KGZ83 (20/12/1998) и KGZ115 (20/12/1998).

⁷ ВТО. 1997. Протокол вступления в ВТО MNG-PO3 (29/01/1997).

⁸ Всемирный Банк 2017. *Специальные экономические зоны: операционный взгляд на их влияние*. Вашингтон, округ Колумбия, и АБР. 2016. *Роль специальных экономических зон в повышении эффективности экономических коридоров СБМ*, Манила.

интегрироваться в остальную экономику, как только они станут конкурентоспособными на международном уровне.

8. Как следствие вышеизложенного, СЭЗ могут привести к неравномерному географическому развитию, особенно если они создают ограниченные сопутствующие эффекты; при этом определенные регионы и классы получают выгоды, но не окажут значительного позитивного воздействия на национальное социально-экономическое развитие, что приведет к возможному недовольству.

9. СЭЗ могут быть дорогостоящим делом. Упущенный доход, как следствие возможных налоговых и тарифных стимулов, а также затраты на их создание, могут ограничить бюджетные ресурсы правительства, выделяемые для нужд остальной экономики. Хотя в случае успешности СЭЗ это может быть краткосрочным явлением, в промежуточный период «внешняя» экономика может лишиться ресурсов (инфраструктуры, образования и пр.), которые могли бы позволить ей нагнать темпы развития на более позднем этапе; она может попасть в «ловушку» низкого/среднего уровня доходов. Опять же, важную роль играют сопутствующие эффекты, как, возможно, и временный характер политики для СЭЗ.

10. В этом отношении следует отметить, что СЭЗ, как концентрация конкурентоспособных фирм, может быть использована в качестве стержня стратегии кластерного развития. Таким образом, требуются меры политики с целью использования СЭЗ для продвижения кластеров и повышения производительности, в том числе по (i) повышению привлекательности СЭЗ для инвестиций в глобальные цепочки создания добавленной стоимости; (ii) поощрению сопутствующих эффектов; (iii) формированию региональных и трансграничных цепочек добавленной стоимости и (iv) созданию надежной стратегии реализации и систем мониторинга и оценки.⁹

11. Короче говоря, решение о создании и характере СЭЗ – это не такой простой вопрос. Кажется очевидным, что зона будет лучше функционировать в здоровой, стабильной макроэкономической среде, с сопутствующим добросовестным управлением и политикой, которые поощряют дополнительные побочные эффекты и, по возможности, со стимулами, ограниченными по срокам. В любом случае было бы нецелесообразно приступать к созданию СЭЗ без проведения предварительного технико-экономического изучения, включая определение того, будет ли СЭЗ предпочтительнее либерализации в рамках всей страны.

⁹ АБР. 2018. *Стратегический рамочный документ для специальных экономических зон и промышленных зон в Казахстане*. Манила.

Интегрированная Программа Царэс в Области Торговли Тематические Документы

Данная публикация рассматривает некоторые из ключевых вопросов и приоритетных областей в рамках Интегрированной программы в области торговли до 2030 г. Программы Центральноазиатского Регионального Экономического Сотрудничества для поддержки обсуждений политики и реализации на региональном и национальном уровне. Они включают (а) решение проблемы технических барьеров в торговле, (б) расширение торговли услугами, (в) участие в региональных торговых соглашениях, и (г) создание специальных экономических зон.

О программе Центральноазиатского Регионального Экономического Сотрудничества

Программа Центральноазиатского Регионального Экономического Сотрудничества (ЦАРЭС) представляет собой партнерство 11 стран-участниц и партнеров по развитию, совместно работающих над содействием развитию через сотрудничество в целях достижения экономического роста и сокращения бедности. Она руководствуется общим видением- «Хорошие соседи, Хорошие партнеры, Хорошие Перспективы». В число стран-участниц ЦАРЭС входят: Афганистан, Азербайджан, Китайская Народная Республика, Грузия, Казахстан, Кыргызская Республика, Монголия, Пакистан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

Об Азиатском Банке Развития

АБР привержен построению процветающей, инклюзивной, жизнестойкой и устойчивой Азии и Тихого океана на фоне устойчивых усилий по искоренению крайней бедности. Созданный в 1966 году, он принадлежит 67 членам, 48 из которых расположены в регионе. Его основными инструментами оказания помощи развивающимся государствам-членам являются диалог по вопросам политики, кредиты, капитальные инвестиции, гарантии, гранты и техническая помощь.



СЕКРЕТАРИАТ ЦАРЭС

www.carecprogram.org

6 ADB Avenue, Mandaluyong City

1550 Metro Manila, Philippines

E-mail: info@carecprogram.org

вебсайт: www.carecprogram.org