

КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА: ТОЧКА ЗРЕНИЯ КОМПАНИЙ

СЕРИЯ ПУБЛИКАЦИЙ МТЦ
ПО НЕТАРИФНЫМ МЕРАМ



Международный
Торговый
Центр

БЛАГОТВОРНОЕ
ВЛИЯНИЕ ТОРГОВЛИ

Кыргызская Республика: точка зрения компаний

Серия публикаций МТЦ
по нетарифным мерам

О документе

Недостаток инфраструктуры по обеспечению качества экспорта в Киргизии является главным препятствием для экспортеров.

Опрос по нетарифным барьерам с участием более чем 300 компаний показал, что 58% экспортеров в Киргизии сталкиваются с проблемами в отношении различных регуляторных и процедурных мер торговли. Недостаточное количество тестовых и сертифицирующих органов в стране является главным препятствием на пути к соблюдению технических требований, в особенности, установленных Евразийским Экономическим Союзом и Европейским Союзом.

Доклад рекомендует улучшить национальную инфраструктуру, обеспечить соответствие стандартам качества, оптимизировать процедуры и разнообразить экспортное портфолио.

Издатель: Международный торговый центр

Название: Кыргызская Республика: точка зрения компаний. Серия публикаций МТЦ по нетарифным мерам

Дата и место издания: Женева, июнь 2018

Количество страниц: 77

Язык (и): Русский и английский

Номер документа МТЦ: TMI-18-6.Ru

Цитата: Международный Торговый Центр (2018). *Кыргызская Республика: Точка зрения компаний. Серия публикаций МТЦ о нетарифных мерах.* МТЦ, Женева

Для более подробной информации обращаться: Ursula Hermelink (hermelink@intracen.org)

Для более подробной информации о бизнес-опросах по НТМ см.: www.ntmsurvey.org

МТЦ поощряет перепечатку и перевод своих публикаций для обеспечения более широкого распространения. Краткие выдержки из этой статьи могут быть свободно воспроизведены с должным подтверждением источника. Для более широкого воспроизведения или перевода должно быть запрошено разрешение. Копия перепечатанных или переведенных материалов должна быть отправлена в МТЦ.

Цифровое(ые) изображение(я) на обложке: © Shutterstock

© International Trade Centre (МТЦ)

МТЦ является совместным агентством Всемирной торговой организации и Организации объединенных наций.

Выражение признательности

Международный торговый центр (МТЦ) выражает свою признательность представителям предприятий и экспертам, которые приняли участие в опросе и поделились своим опытом в отношении регулятивных и процедурных препятствий в торговле.

Этот доклад был подготовлен Мадиной Кукеновой и Самидом Шреста. Гюльнара Жусупжанова работала над версией доклада на русском языке. Самид Шреста руководил проведением исследования по нетарифным мерам в Кыргызской Республике. Дэвид Марадиага Пинеда внес вклад в контроль качества данных и предоставил статистическую поддержку. МТЦ признателен компании «M-Vector», которая провела опрос в Кыргызской Республике.

Мы также благодарим Индиру Кадырканову и ее команду за поддержку в организации общенациональной встречи заинтересованных сторон, которая состоялась в Бишкеке, 14 декабря 2016 года.

Особая благодарность выражается Ричарду Уэддингтону за редактирование и предоставление материалов, а также команде МТЦ по публикациям за контроль качества, а также производство печатной версии этого доклада.

Исследование по нетарифным мерам в Кыргызской Республике было реализовано в рамках программы МТЦ по нетарифным мерам под общим руководством Мондера Мимуни, руководителя Сектора МТЦ по анализу и исследованию рынка, а также Урсулы Хемерлинк, менеджера программы в МТЦ. Команда по нетарифным мерам также благодарит офис МТЦ по Восточной Европе и Центральной Азии за ценные рекомендации и поддержку в ходе исследования.

Огромная признательность выражается Департаменту международного развития Соединенного Королевства за финансирование данного проекта.

Содержание

О документе	ii
Выражение признательности	iii
Аббревиатуры	vii
Краткий обзор	viii
ВВЕДЕНИЕ В НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ	1
ГЛАВА 1 ОБЗОР ТОРГОВЛИ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ	2
Кыргызская Республика: экономический обзор	2
Многогранный подход к торговле	7
Национальная торговая политика: упрощение процедур	9
ГЛАВА 2 ПРОФИЛИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ	10
Исследование, адаптированное к потребностям Кыргызской Республики	10
Профили опрошенных компаний	12
ГЛАВА 3 ТОЧКА ЗРЕНИЯ КОМПАНИЙ	16
Основные результаты и межсекторальные вопросы	16
Агропродовольственный сектор	30
Преимущественно мелкие фермы, производительность низкая	30
Большинство агрокомпаний сталкиваются с препятствиями	30
Какие зарубежные рынки создают больше проблем	31
Опыт экспортеров в сфере регулирования в Кыргызской Республике	40
Процедурные препятствия и неэффективная бизнес-среда, связанная с торговлей	40
Промышленный сектор	42
Роль сектора	42
Почти 50% экспортеров сталкиваются с трудностями по НТМ	42
Трудности экспортеров с применением регламентов стран-партнеров	43
Опыт экспортеров в применении национального законодательства	46
Процедурные препятствия являются основным бременем	48
ГЛАВА 4 РЕКОМЕНДАЦИИ	50
ДОПОЛНЕНИЯ	57
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	66

Таблицы и рисунки

Таблица 1	Применяемые тарифы и предоставленные преференции со стороны ключевых стран-импортеров, сельскохозяйственные и промышленные товары	6
Таблица 2	Доля компаний, затронутых обременительными нетарифными мерами или связанными с ними препятствиями в торговле, на основе результатов опросов по телефону	17
Таблица 3	Страны-партнеры, применяющие НТМ, кажущиеся обременительными для кыргызского экспорта	22
Таблица 4	Экспорт агропродовольственных продуктов-НТМ, применяемые странами-партнерами, и причины, делающие их обременительными	33
Таблица 5	Экспорт агропродовольственных продуктов-обременительные НТМ, применяемые странами-партнерами	34
Таблица 6	Экспорт с/х продукции – ПП в местных институтах, странах – партнерах или странах транзита	41
Таблица 7	Экспорт промышленной продукции - НТМ, применяемые странами-партнерами, и причины делающие их обременительными	44
Таблица 8	Экспорт промышленной продукции - НТМ, применяемые Кыргызской Республикой, и причины делающие их обременительными	47
Таблица 9	Экспорт промышленной продукции - ПП в отечественных учреждениях и в странах-партнерах или странах транзита	49
Рисунок 1	ВВП Кыргызской Республики (2003–2015) и его секторальный состав (2015)	3
Рисунок 2	Диаграмма импорта и экспорта Кыргызской Республики, 2001–2015	4
Рисунок 3	Рынки экспорта Кыргызской Республики и 5 главных продуктов экспорта, 2015	5
Рисунок 4	Рынки импорта Кыргызской Республики и 5 важнейших импортируемых продуктов, 2015	7
Рисунок 5	Количество компаний, опрошенных по телефону и «лицом к лицу»	11
Рисунок 6	Профиль производства и переработка экспорта компаний-экспортеров	12
Рисунок 7	Размер и расположение опрошенных компаний	13
Рисунок 8	Компании, опрошенные в Кыргызской Республике, по основным экспортным секторам	14
Рисунок 9	Основные целевые рынки экспортеров, по секторам	14
Рисунок 10	Доля женщин, занятых в экспортирующих компаниях, и в компаниях, управляемых или принадлежащих женщинам	15
Рисунок 11	Доля кыргызских компаний, пострадавших от НТМ, по размерам	18
Рисунок 12	Доля экспортирующих компаний, на которые оказали воздействие НТМ, по секторам	18
Рисунок 13	Типы нормативных требований, квалифицированных кыргызскими экспортерами как обременительные	20
Рисунок 14	Почему экспортеры сталкиваются с трудностями по НТМ	21
Рисунок 15	Доля общего экспорта и доля НТМ, применяемых отдельными странами-партнерами, 2015	23
Рисунок 16	Кыргызские НТМ, рассматриваемые как обременительные для экспорта	23

Рисунок 17	Случаи ПП, с которыми сталкиваются экспортеры в Кыргызской Республике и странах-партнерах.	24
Рисунок 18	Восприятие компаниями присоединения Кыргызской Республики к ЕАЭС и реализации Национальной стратегии устойчивого развития на 2013-2017 годы	28
Рисунок 19	Доля компаний, на деятельность которых негативно влияет бизнес-среда в Кыргызской Республике, связанная с торговлей, (слева) и их восприятие изменений за последние 5 лет (справа)	29
Рисунок 20	Основные виды экспорта сельскохозяйственной продукции Кыргызстана, 2015	30
Рисунок 21	Типы НТМ, с которыми сталкиваются экспортеры сельскохозяйственной продукции, по размеру компании	31
Рисунок 22	Доля сельскохозяйственного экспорта и доля НТМ, применяемых странами-партнерами, 2015	32
Рисунок 23	Виды НТМ, с которыми сталкиваются экспортеры промышленного сектора, в зависимости от размера компании	42
Рисунок 24	Доля произведенного экспорта и доля НТМ, применяемых странами-партнерами, 2015 г	43

Аббревиатуры

Если не указано иное, все ссылки на доллары (\$) относятся к доллару США, а все ссылки на тонны к метрическим тоннам.

АСЕАН	Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
СНГ	Содружество независимых государств
ТС	Таможенный союз
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЕЭП	Европейское экономическое пространство
ЕС	Европейский союз
GAP	Надлежащая сельскохозяйственная практика
GHP	Практика надлежащего обращения
GMP	Надлежащая практика менеджмента
ВВП	Внутренний валовый продукт
ВСП	Всеобщая система преференций
НАССР	Анализ опасностей и критические контрольные точки
ГС	Гармонизированная система
ИЛАК	Международное сотрудничество в области аккредитации лабораторий
МТЦ	Международный торговый центр
ИСО	Международная организация по стандартизации
КЦА	Кыргызский центр аккредитации
KGS	Кыргызские сомы
НРС	Наименее развитые страны
МГП	Межведомственная группа поддержки
БВСА	Ближний Восток и Северная Африка
РНБ	Режим наибольшего благоприятствования
MRA	Соглашение о взаимном признании
NAMA	Доступ на рынки несельскохозяйственной продукции
НТБ	Нетарифный барьер
НТМ	Нетарифная мера
ОЭЗ	Организация экономического сотрудничества и развития
ПП	Процедурное препятствие
СФС	Санитарные и фитосанитарные меры
МСП	Малые и средние предприятия
ИС «ЕО»	Информационная система «Единое окно»
ТКЕКА	Транспортный коридор «Европа – Кавказ – Азия»
ТБС	Бизнес-среда, связанная с торговлей
ТБТ	Технические барьеры в торговле
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
ЕЭК ООН	Европейская экономическая комиссия ООН
ЮНИДО	Организация ООН по промышленному развитию
ЮСАИД	Агентство США по международному развитию
НДС	Налог на добавленную стоимость
ВТО	Всемирная торговая организация
WDI	Индикатор мирового развития

Краткий обзор

Исследование выявляет проблемы с НТМ в Кыргызстане

Кыргызстан - не имеющая выхода к морю страна со средним уровнем дохода в Центральной Азии и богатыми сырьевыми ресурсами. За последние десять лет темпы экономического роста в стране увеличились примерно в три раза, а ВВП в период с 2004 по 2015 год составил 7,5 млрд. долл.США. Стране удалось добиться значительных успехов в сокращении масштабов нищеты.

Она придерживается либерального, ориентированного на рынок и ориентированного на частный сектор подхода к торговле на основе многосторонних торговых соглашений и региональных и двусторонних торговых соглашений. В 1998 году Кыргызская Республика стала первой страной бывшего СССР, присоединившейся к Всемирной торговой организации (ВТО). С 2015 года входит в состав Евразийского экономического Союза (ЕАЭС), зоны свободной торговли, совместно с Российской Федерацией, Казахстаном, Беларусью и Арменией.

В результате этих торговых соглашений Кыргызская Республика экспортирует в основном беспошлинные товары на свои основные рынки и получает выгоды от ряда соглашений о преференциальном доступе на рынки. Тем не менее, страна сталкивается с серьезными проблемами платежного баланса. В то время как импорт вырос с экономическим ростом, экспорт отставал.

Экспорт слабо диверсифицирован, и иностранные доходы в значительной степени зависят от денежных переводов и продаж сырья, особенно золота. Но еще одним существенным препятствием для кыргызских экспортеров являются нетарифные меры (НТМ), которые приобретали все большее значение в торговле наряду с общим глобальным снижением пошлин.

НТМ преследуют законные цели, такие, как защита прав потребителей и окружающей среды, и уже давно являются частью международных соглашений. Они охватывают множество экспортных и импортных политик, которые не являются традиционными тарифами. Они могут быть обременительными для экспортеров и импортеров в развивающихся странах, которые могут бороться с зачастую сложными требованиями в отношении НТМ. Фирмы в этих странах могут иметь неадекватную внутреннюю инфраструктуру, связанную с торговлей, не иметь необходимой информации и сталкиваться с административными препятствиями, которые препятствуют их международной конкурентоспособности.

В период с сентября 2015 года по август 2016 года Международный торговый центр (МТЦ) в сотрудничестве с Министерством экономики (МЭ) Кыргызской Республики провел исследование предприятий в Кыргызской Республике в отношении НТМ, которое было проведено как в ряде развивающихся стран. Исследование, которое является первым таким исследованием НТМ, затрагивающим кыргызских экспортеров, призвано обеспечить лучшее понимание препятствий в торговле и выявить потенциальные узкие места, связанные с торговыми процедурами и трансграничными операциями.

Нетарифные меры затрагивают более половины экспортеров

МТЦ опросил 310 торговых предприятий в Кыргызской Республике, имея целью активных экспортеров. Около 70% опрошенных компаний занимаются только экспортным бизнесом, еще 26% - экспортным и импортным бизнесом и только 4% - импортом. Из опрошенных 57% заявили, что сталкиваются с регулятивными или процедурными препятствиями в Кыргызской Республике или за рубежом при экспорте или импорте.

Около 74% экспортеров промышленной продукции и 70% экспортеров сельскохозяйственной продукции рассматривают ЕАЭС как основной экспортный рынок. И именно на этом рынке встречается наибольшее количество препятствий по НТМ. Европейский Союз также создает проблемы, но объем торговли ниже.

В целом, 81% обременительных случаев НТМ, о которых рассказали кыргызские экспортеры, являются техническими мерами. Технические меры являются как конкретными техническими требованиями, такими как стандарты качества, безопасность, производственные процессы и санитарные требования, так и доказательством или сертификацией, что эти требования были выполнены - оценкой соответствия.

НТМ являются официальными регламентами, реализуемыми властями в экспортирующей или импортирующей стране. Процедурные препятствия (ПП), с другой стороны, являются преградами, с которыми сталкиваются компании в связи с тем, каким образом применяются или реализуются регламенты.

Очень часто экспортеры сталкиваются с трудностями в связи с тем или иным регламентом по НТМ не только потому, что эти правила являются строгими и сложными для соблюдения, но и – а порой и только – из-за связанных с ними процедурных препятствий, особенно в связи с оценкой соответствия.

В Кыргызской Республике 72% примеров по НТМ экспортеры рассматривают как обременительные исключительно из-за процедурных препятствий, таких как задержки во времени, недостаточные возможности и административные препятствия или высокие сборы. Большая часть этих ПП происходит внутри Кыргызской Республики. Напротив, только в 12% примеров проблемой были сами регламенты по НТМ.

В Кыргызской Республике 54% микро-и малых предприятий и 59% средних предприятий сообщили о наличии трудностей с НТМ. В отличие от них, 75% крупных компаний пострадали, что отражает их больший объем бизнеса. Но последствия могут быть более серьезными для более мелких фирм, чем для более крупных фирм. Для небольшой фирмы бремя, связанное с НТМ или ПП на одном или нескольких из ее немногих рынков, может быть огромным.

Экспортеры сельскохозяйственной продукции пострадали больше

На более значительную долю экспортеров агропродовольственных товаров (79%) влияют НТМ, которые они считают обременительными, по сравнению с экспортерами промышленной продукции (47%). В целом, свежие продукты питания и сельскохозяйственная продукция в значительной степени регулируются по соображениям здоровья и безопасности человека и охраны окружающей среды.

Большинство трудностей, с которыми сталкиваются экспортеры сельскохозяйственной продукции, связаны с техническими мерами, применяемыми странами-партнерами-импортерами. Технические требования ЕАЭС, как правило, более жесткие, чем кыргызские. К ним относятся требования, связанные с вопросами безопасности пищевых продуктов, такие как предельно допустимые значения для остатков или загрязнения определенными веществами, гигиеническая практика, условия транспортировки и хранения.

Серьезной проблемой является отсутствие аккредитованных лабораторий для проведения необходимых испытаний и сертификации для ключевых рынков Кыргызской Республики. Аналогично, получение необходимой сертификации продукции от зарубежных лабораторий воспринимается как дорогостоящее и долгое.

Большинство компаний не в состоянии соответствовать основным международным стандартам качества, таким как НАССР и ИСО 22000. Соблюдение этих стандартов требует значительной модернизации производственной инфраструктуры компаний и изменений в системах менеджмента качества. Небольшие размеры большинства кыргызских предприятий - экспортеров и их ограниченные ресурсы затрудняют это.

Рекомендации

Результаты обследования и рекомендации направлены на оказание помощи правительству и частному сектору в создании благоприятных условий для развития частного сектора и повышения

конкуренентоспособности экспорта Кыргызской Республики. Имеется потенциал для улучшения условий торговли в Кыргызстане, особенно на процедурном уровне.

В числе рекомендаций обзор предусматривает модернизацию национальной инфраструктуры качества и обеспечение соблюдения требований к качеству. Кыргызская Республика должна, например, укрепить потенциал местных лабораторий для проведения необходимых испытаний и сертификации. Она должна также упорядочить процесс выдачи экспортных лицензий, разрешений и сертификатов происхождения и укрепить потенциал МСП по соблюдению международных требований к доступу на рынки и активного реагирования на запросы клиентов.

Кыргызская Республика побуждается диверсифицировать свой экспортный портфель и торговых партнеров, а также поощрять добавленную стоимость. Доступ к торговой и рыночной информации имеет решающее значение для успеха экспорта. Однако кыргызским экспортерам не хватает ресурсов и навыков для приобретения и обработки информации, связанной с торговлей, что ставит их в невыгодное положение по сравнению с конкурентами в других странах.

Результаты обследования МТЦ по НТМ могут способствовать оптимизации существующей политики и процессов, в частности с целью поддержки углубления региональной интеграции в рамках ЕАЭС. Это обследование, включая его политические рекомендации, было представлено национальной встрече заинтересованных сторон с участием представителей различных государственных учреждений, предпринимательского сектора, научно-исследовательских институтов и международных организаций.

ВВЕДЕНИЕ В НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ

Определение нетарифных мер

Нетарифные меры (НТМ) определяются как «меры политики, отличные от таможенных тарифов, которые потенциально могут оказывать экономическое воздействие на международную торговлю товарами, изменение объемов торговли или цен или и на то, и на другое».¹ Концепция НТМ является нейтральной и не предполагает направления воздействия.²

Будучи "определяемыми тем, чем они не являются"³, НТМ включают множество политик, отличных от тарифных пошлин. НТМ представляют собой сложные правовые тексты, специфичные для продукта и страны, применяющей их. Их труднее количественно оценить или сравнить, чем тарифы.

С учетом того, что законные причины, включая защиту здоровья человека, животных и растений, могут привести к НТМ, в настоящем отчете не содержится оценка намерений и используется понятие НТМ. По замыслу, опрос охватывает только НТМ, которые вызывают серьезные трудности для торговых компаний. Анализ НТМ в настоящем отчете касается "обременительных" НТМ. Поскольку торговые препятствия носят сложный характер, важное значение имеет понимание их терминологии и классификации.

Разнообразие НТМ требует наличия системы классификации. Исследования МТЦ по вопросам НТМ основаны на международной классификации, разработанной Межведомственной группой поддержки, и включают незначительные изменения подхода к исследованию МТЦ по вопросам НТМ.⁴

Процедурные препятствия и связанная с торговлей бизнес-среда

Процедурные препятствия (ПП) относятся к практическим проблемам, непосредственно связанным с применением НТМ. Например, проблемы, вызванные отсутствием надлежащего испытательного оборудования для выполнения технических мер или чрезмерной бумажной волокитой при выдаче лицензий. Неэффективность связанной с торговлей бизнес-среды может иметь аналогичные последствия, но не относится к конкретным НТМ. Примеры включают задержки и издержки, обусловленные слабой инфраструктурой или непоследовательным поведением должностных лиц на таможне или в портах.

Точка зрения бизнеса является крайне важной

Программа МТЦ по НТМ, стартовавшая в 2010 году, включает в себя крупномасштабные исследования компаний по НТМ, процедурные препятствия и неэффективность ТБС. Исследования МТЦ по вопросам НТМ позволяют оценить все основные экспортные секторы и всех основных партнеров-импортеров.

Исследование МТЦ по НТМ позволяет компаниям сообщать о наиболее обременительных НТМ и о том, как они влияют на их бизнес. Экспортеры и импортеры сталкиваются с НТМ и другими препятствиями каждый день. Поскольку они знают проблемы, с которыми они сталкиваются, их точка зрения на НТМ неоценима. На правительственном уровне понимание ключевых проблем компаний, связанных с НТМ, ПП и ТБС, может помочь определить национальные стратегии для преодоления препятствий в торговле.

Методология полного обследования описана в технической публикации МТЦ «Невидимые барьеры в торговле - как бизнес преодолевает нетарифные меры» (2015).⁵

¹ Межведомственная группа поддержки (2009).

² Термин «нетарифный барьер» означает негативное влияние на торговлю. Межведомственная группа поддержки и Группа видных деятелей по нетарифным барьерам предложили, чтобы нетарифные барьеры (НТБ) в торговле были подмножеством НТМ с «протекционистским или дискриминационным намерением».

³ Deardorff and Stern (1998).

⁴ Дополнительные сведения о классификации НТМ Межведомственной группой поддержки см. в приложении II.

⁵ www.ntmsurvey.org/publications/itc-series-on-ntms/

ГЛАВА 1 ОБЗОР ТОРГОВЛИ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ



Кыргызская Республика: экономический обзор

Рост значительный, но экономика уязвима

Кыргызская Республика - страна со средним уровнем дохода в сердце Центральной Азии, не имеющая выхода к морю. Она обладает большими запасами воды и минеральных ресурсов, таких как золото, ее ведущий экспортный продукт, уран, уголь и сурьма. Страна испытала сильный экономический рост в течение десятилетия 2004-2014 годов, пока экономический спад в Казахстане и Российской Федерации, ее основных торговых партнеров, не вызвал 10% спад ВВП Кыргызстана в 2015 году.⁶

Экономический рост способствовал сокращению бедности, коэффициент снизился с 40% в 2006 году до 32% в 2015 году.⁷ Обладая богатыми сырьевыми ресурсами, страна имеет большой потенциал роста в качестве экспортера. Однако его нынешняя зависимость от денежных переводов уехавших на заработки и доходов от одного товара – золота - делает его крайне уязвимым перед лицом внешних потрясений.

На сектор услуг приходится примерно половина ВВП страны, при этом промышленность составляет менее 30%. Сельское хозяйство является наименьшим сектором экономики, на который приходится чуть более 15% ВВП, но в нем занято около 30% рабочей силы.

Большие экономические изменения

После обретения независимости в 1991 году Кыргызская Республика претерпела большие изменения в экономической системе. В 1998 году она стала первым членом Содружества Независимых Государств (СНГ), вступившим во Всемирную торговую организацию (ВТО).

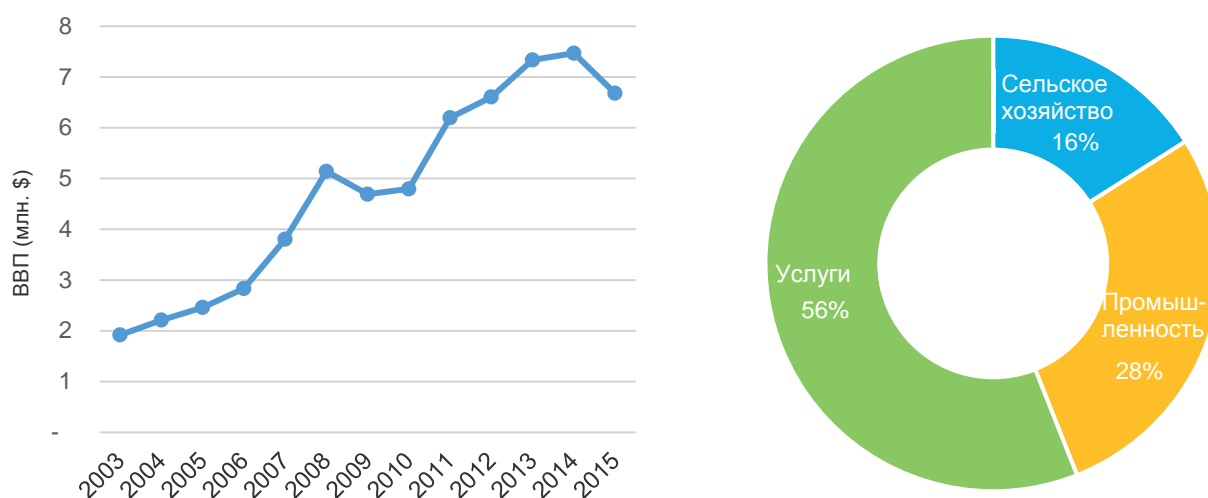
⁶ Отчет Всемирного Банка по WDI (2015).

⁷ Доля бедного населения к национальной численности (% населения). Отчет Всемирного Банка по WDI (2015).

При ВВП на душу населения в размере 1 102 долл. США она классифицируется Всемирным банком как страна с низким уровнем дохода.⁸ В Кыргызстане проживает примерно 6 миллионов человек, причем большинство (64%) проживают в сельской местности. К 2015 году ВВП вырос более чем в три раза до 6,7 млрд. долл.⁹ с 2,2 млрд. долл. в 2004 году. Но он снизился с 7,5 млрд. долл., достигнутых в 2014 году (Рисунок 1).

На промышленный сектор приходится 28% ВВП (Рисунок 1). Производство и добыча полезных ископаемых являются важными компонентами, и они неуклонно растут. Обрабатывающая промышленность состоит в основном из перерабатывающей промышленности, промышленности, золотодобычи и цветной металлургии. Только переработанное золото из месторождения «Кумтор» составляет более десятой части ВВП и почти половину доходов от экспорта. Страна богата ресурсами и потенциально может разрабатывать больше минеральных и водных ресурсов. Граничит с Казахстаном, Узбекистаном, Таджикистаном и Китайской Народной Республикой (КНР).

Рисунок 1 ВВП Кыргызской Республики (2003–2015) и его секторальный состав (2015)



Источник: Отчет Всемирного Банка по WDI, 2015.

Сельское хозяйство - наименьшая часть ВВП (16%) и его доля сокращается. Однако этот сектор по-прежнему играет важную роль, обеспечивая средства к существованию примерно 30% активной рабочей силы. Основные компоненты сельскохозяйственной отрасли - животноводство (мясо, молоко и шерсть), табак, хлопок и технические культуры, садоводство, пчеловодство и овощеводство.

Экономика Кыргызской Республики сильно зависит от денежных переводов, которые составляют 30% ВВП, и экспорта золота -10%, что делает страну уязвимой перед внешними потрясениями¹⁰

Замедление экономического роста в Российской Федерации и Казахстане в сочетании с низкими ценами на золото сократили экономический рост с 10,9% в 2013 году до 3,7% в 2015 году. За исключением горнодобывающей промышленности, общий объем производства вырос только на 4,8% в 2016 году. Отрасли, которые претерпели наибольшее снижение: текстильное производство (-12,6%), одежда (-20%) и производство электроэнергии (-3,5%). Другие сектора показали положительные тенденции: в аграрном секторе объем увеличился на 3%, в строительстве-на 7,4%.¹¹

⁸ ВВП на душу населения рассчитан с помощью паритета покупательной способности валют. Отчет Всемирного Банка по WDI (2015).

⁹ Отчет Всемирного Банка по WDI (2015).

¹⁰ World Bank WDI (2015)

¹¹ Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, 2016

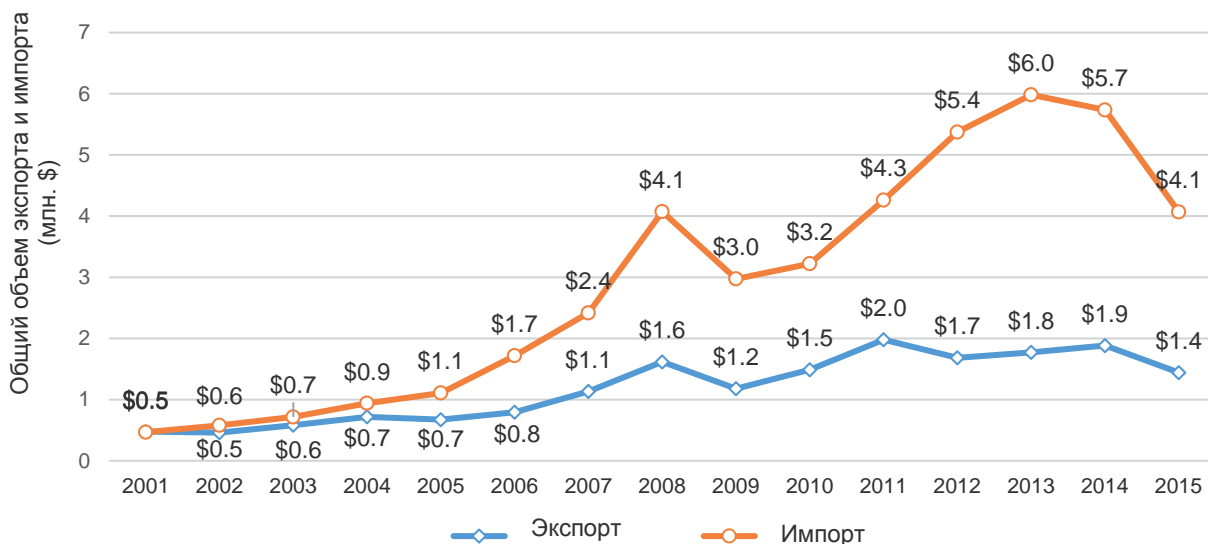
Модели торговли: рост импорта приводит к увеличению торгового дефицита

За последнее десятилетие резко увеличился торговый дефицит, при этом стоимость импорта примерно в три раза превышает стоимость экспорта. В результате, в Кыргызской Республике наблюдался постоянный дефицит текущего счета. В 2014 году дефицит достиг 18% ВВП - самый значительный - вследствие снижения денежных переводов и низких экспортных доходов от золота.

В период с 2001 по 2008 год импорт вырос с \$ 467 млн. до \$4 млрд. - среднегодовой рост на 37% (Рисунок 2). Глобальный финансовый кризис 2009 года способствовал резкому сокращению импорта. Но он резко вырос с 2010 по 2013 год, когда достиг максимума в 6 миллиардов долларов. Однако с тех пор импорт вновь резко сократился. Напротив, рост экспорта был относительно небольшим. В 2011 году объем экспорта Кыргызстана составил около \$2 млрд. Но за последние пять лет экспорт упал до 1,4 миллиарда долларов.

В Кыргызской Республике действует достаточно либеральный режим торговли, с низкими тарифами.¹² Из-за относительно небольших размеров страна в значительной степени опирается на импортируемые полуфабрикаты для производства и конечные товары для потребления. Общий объем международной торговли товарами в Кыргызстане (\$5,5 млрд.) составил 82% ВВП страны в 2015 году.¹³

Рисунок 2 Диаграмма импорта и экспорта Кыргызской Республики, 2001–2015



Источник: Карта торговли МТЦ (2016)

Швейцария является основным экспортным направлением; продукция и рынки слабо диверсифицированы

Экспортный портфель и рынки Кыргызской Республики находятся в высокой концентрации. Швейцария, покупающая золото, является крупнейшим рынком, импортируя товары на 562 миллиона долларов или 39% от общего объема экспорта Кыргызстана (Рисунок 3). Еще одним крупным рынком остается бывший Советский блок. Экспорт в остальные четыре страны ЕАЭС составляет 28% (\$399 млн.) от общего объема, при этом основными покупателями являются Казахстан (16%) и Российская Федерация (11%). Экспорт в Казахстан в 2015 году резко сократился на 55% (\$509 млн. экспортировалось в 2014 году) из-за экономического спада. Экспорт в другие страны ЕАЭС, Беларусь и Армению, очень ограничен - с совокупной стоимостью \$ 13,6 млн.

¹² ВТО (2013): Обзор торговой политики: Кыргызская Республика

¹³ Карта торговли МТЦ (2016) и Отчет Всемирного Банка по WDI (2016)

После вступления Кыргызстана в ЕАЭС общая доля экспорта в страны ЕАЭС снизилась до 41% с 60% в 2013 году. Это падение объясняется сокращением спроса на импорт в Казахстане и Российской Федерации, экономика которых с 2014 года переживает спад. Страны СНГ, не входящие в ЕАЭС, импортируют еще 10% (\$137 млн.) кыргызского экспорта. Основными покупателями являются Узбекистан (7%) и Таджикистан (2%).

Кыргызские экспортеры пока не добились больших экспортных успехов в Европейском Союзе (ЕС). Только на 50 млн. долларов было экспортировано в ЕС в 2015 году, что составляет 3% от общего объема. Экспорт в Объединенные Арабские Эмираты, Турцию и Китай составляет 7%, 6% и 2% от общего объема экспорта соответственно.

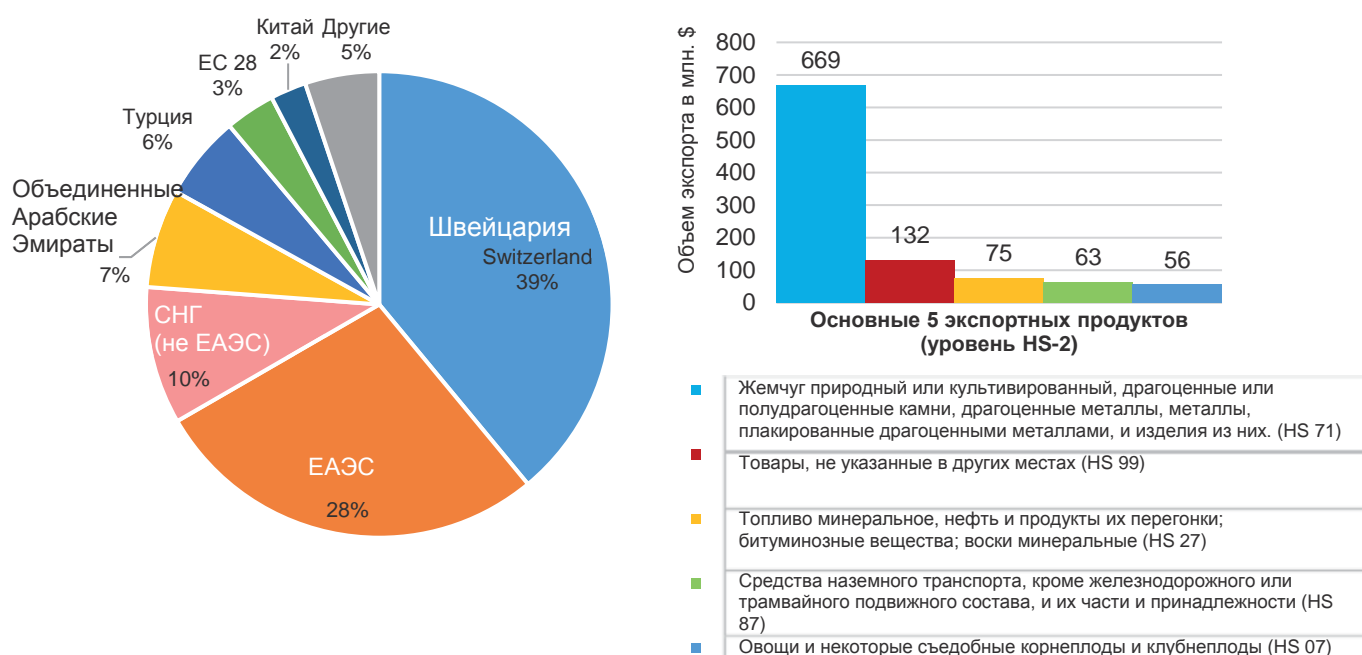
Золото на сегодняшний день является самым ценным экспортным товаром Кыргызской Республики. В 2015 году она экспортировала драгоценные металлы (HS-71) на \$ 669 млн., в основном золото, что составляет 46% от общего объема экспорта страны (Рисунок 3). Почти все золото страны добывается на руднике "Кумтор". Швейцария (\$562 млн.), ОАЭ (\$86 млн.) и британские Виргинские острова (\$20 млн.) являются тремя основными рынками для экспорта кыргызского золота.

Кыргызская Республика экспортировала на 75 млн. долларов нефть и уголь (HS-27) в 2015 году. Большая часть экспорта пришлась на Российскую Федерацию (\$22 млн.), Турцию (\$19 млн.) и Таджикистан (\$9 млн.). Экспорт транспортных средств и запчастей (CC-87) был четвертой по величине экспортной категорией, оцениваемой в 63 млн. долл. Узбекистан был крупнейшим рынком (\$28 млн.), за которым следовали Беларусь, Бельгия и Российская Федерация.

Съедобные овощи (HS-07) являются единственным сельскохозяйственным товаром среди пяти главных экспортных товаров страны, в 2015 году экспортировано на \$56 млн. Фасоль (\$44 млн.) является основным агропродовольственным экспортным товаром. Основными рынками для экспорта овощей являются Турция, Казахстан, Сербия и Российская Федерация.

Кыргызстан реэкспортирует в первую очередь товары народного потребления, такие как одежда и обувь, ткани, изделия из пластика и потребительскую электронику. Эти продукты импортируются, главным образом, из Китая, но также из Южной Кореи, Индии и Турции.

Рисунок 3 Рынки экспорта Кыргызской Республики и 5 главных продуктов экспорта, 2015



Источник: Карта торговли МТЦ (2016)

Беспошлинный доступ на наиболее важные рынки

Кыргызская Республика имеет беспошлинный доступ на два важнейших рынка - Казахстан и Российскую Федерацию - в рамках соглашения о Евразийском экономическом Союзе (ЕАЭС). Помимо ЕАЭС и ЕС (2.8% преференциальной маржи для сельскохозяйственной продукции), Кыргызская Республика не обладает существенным преференциальным режимом со стороны других крупных рынков.

Корзина экспорта сельского хозяйства Кыргызстана очень ограничена. В Казахстане, его крупнейшем рынке, всего восемь продуктов на уровне HS-2 и 38 на уровне HS-6 составляют 95% экспорта (Таблица 1). В то время как средние пошлины РНБ за торговлю продукцией в Казахстане составляют 12,2%, весь экспорт Кыргызстана имеет право на беспошлинный доступ. То же самое относится и к российскому рынку, где средний РНБ составляет 10,3%.

Экспорт сельскохозяйственной продукции в ЕС еще более концентрирован. 95% общего объема экспорта приходится только на четыре продукта на уровне HS-2 и восемь на уровне HS-6. Средний тариф РНБ (простой) в ЕС является относительно низким (5,9%), тем не менее, 83,6% экспорта Кыргызстана получает беспошлинный доступ.

Большинство несельскохозяйственных товаров, экспортируемых на основные рынки, имеют беспошлинный доступ. Кыргызский несельскохозяйственный экспорт в ЕАЭС относительно более разнообразен. Двадцать четыре продукта и шестнадцать продуктов (на уровне HS-2) для Казахстана и Российской Федерации составляют 95% от общего объема экспорта.

Напротив, экспорт в страны, не входящие в ЕАЭС, очень сконцентрирован. Экспорт золота в Швейцарию составляет там весь несельскохозяйственный экспорт. Аналогичным образом, один продукт в Объединенных Арабских Эмиратах и три продукта в Турции (на уровне HS-2) составляют 95% экспорта на соответствующих рынках.

Таблица 1 Применяемые тарифы и предоставленные преференции со стороны ключевых стран-импортеров, сельскохозяйственные и промышленные товары

Основные экспортные рынки Кыргызской Республики (2015)	Диверсификация 95% торговли в количестве		Осредненный РНБ торгуемых тарифных позиций		Преференциальная маржа	Беспошлинный импорт	
	HS-2	HS-6	Простой	Средневзвешенный	Средневзвешенный	Тарифные позиции (% от общего количества)	Величина (% от общего количества)
Сельскохозяйственные продукты							
Казахстан	8	38	12.2%	13.4%	13.4%	100	100
Турция	4	6	14.6%	16.2%	0.0%	37.5	22.4
Российская Федерация	6	9	10.3%	4.4%	4.4%	100	100
Европейский Союз	4	8	5.9%	3.6%	2.8%	43.2	83.6
Китай	7	14	14.2%	9.9%	0.0%	1.8	3.8
Несельскохозяйственная продукция							
Швейцария	1	1	2.4%	0.0%	0.0%	65.8	100
Казахстан	24	103	8.5%	7.2%	7.2%	100	100
Объединенные Арабские Эмираты	1	1	4.1%	0.0%	0.0%	18.2	100
Российская Федерация	16	25	9.1%	4.4%	4.4%	100	100
Турция	3	5	3.0%	0.3%	0.0%	77.5	96.2

Источник: WTO (2016).

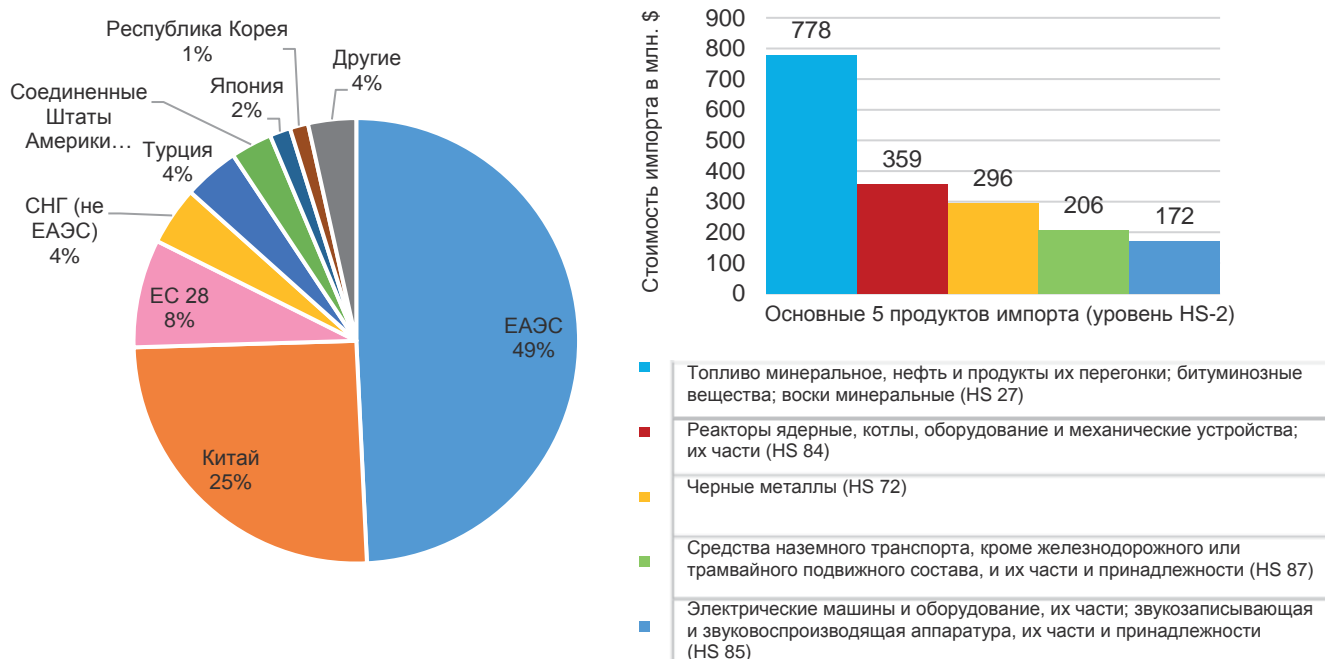
Половина импорта приходится на ЕАЭС: топливо является главным импортом

Импорт Кыргызской Республики сильно зависит от стран ЕАЭС. Почти половина ее импорта происходит из стран ЕАЭС (Рисунок 4) - в основном, из Российской Федерации (31%) и Казахстана (17%). Четверть его импорта приходится на Китай, за которым следует ЕС (8%).

Машины и механические приборы (HS-84) - вторая по важности категория, импорт - 359 миллионов долларов. Почти половина этого импорта приходится на Китай, за ним следуют Соединенные Штаты и Германия. Кыргызская Республика также импортировала продукцию из железа и стали (HS-72) на сумму 296 млн. долл., в основном - из Российской Федерации, Казахстана и Китая (Рисунок 4).

Кыргызстан мало использует количественные ограничения на импорт. Он поддерживает ежегодные импортные квоты на алкогольные напитки, включая пиво, для стран, не входящих в ВТО. Лицензирование используется, главным образом, по неэкономическим причинам, таким как национальная безопасность, охрана окружающей среды и жизни и здоровья людей, а также соблюдение международных обязательств и других общественных целей.

Рисунок 4 Рынки импорта Кыргызской Республики и 5 важнейших импортируемых продуктов, 2015



Источник: Карта торговли МТЦ (ITC Trade Map) (2016)

Многогранный подход к торговле

Кыргызская Республика имеет многогранную позицию в отношении торговли, уделяя особое внимание стимулированию либеральной, ориентированной на рынок и росту частного сектора.¹⁴ Она достигает этого посредством многосторонних торговых соглашений под эгидой ВТО, а также региональных и двусторонних торговых договоров.

Вступив в ЕАЭС, страна нацелена на укрепление торгово-экономических связей с Казахстаном и Российской Федерацией, совершенствование сотрудничества с региональными партнерами по таким вопросам, как международные транспортные коридоры, создание общего энергетического рынка, транспортировка энергии, взаимные инвестиции и вопросы трудовой миграции.

¹⁴ ВТО (2013): Обзор торговой политики: Кыргызская Республика

Министерство экономики ответственно за государственную политику в области тарифов, лицензирования, инвестиций и внешней торговли. Оно также является главным министерством, занимающимся вопросами торговой политики, и играет ведущую роль в многосторонней торговой политике ВТО. В его функции входит разработка и реализация государственной политики в области антимонопольной, тарифной, лицензионной, инвестиционной и внешнеэкономической и фискальной политики с целью создания благоприятных условий для бизнеса и предпринимательства.¹⁵

Многосторонние торговые соглашения

После присоединения к ВТО Кыргызская Республика уязвала все тарифы и либерализовала многие секторы. Она участвовала в Уругвайских инициативах и секторальных заседаниях, Соглашении об информационных технологиях (ИТА), и предусматривает подписание Соглашения о государственных закупках (GPA). Она также принимала активное участие в обсуждении вопросов развития и помощи в торговле в рамках переговоров ВТО в Дохе. Она внесла несколько предложений в органы, проводящие переговоры, по вопросам сельского хозяйства и NAMA.

Региональные и двусторонние торговые соглашения

Вступление в ЕАЭС оказало существенное влияние на торговую политику страны, так как членство в нем означает полное согласование с нормативно-правовой базой Таможенного союза, что требует внесения конкретных изменений в двусторонние и многосторонние соглашения, связанные с внешнеторговой, экономической и таможенной деятельностью.

Россия, Казахстан и Белоруссия создали Таможенный союз (ТС) в 2009 году. Он заработал в 2012 году, сняв таможенные барьеры между государствами - членами. ЕАЭС, начавший деятельность 1 января 2015 года и охватывающий Российскую Федерацию, Беларусь, Казахстан, Кыргызскую Республику и Армению, впоследствии заменил ТС. ЕАЭС создает общие рынки товаров, услуг, капитала и рабочей силы, с условием введения в будущем единой валюты и общего рынка электроэнергии.

С населением более 183 миллионов и совокупным ВВП в 2,2 триллиона долл.,¹⁶ ЕАЭС стал важным региональным игроком. В 2015 году экспорт ЕАЭС составил \$ 374 млрд., а импорт - \$205 млрд. В 2016 году в ЕАЭС заключил соглашение о свободной торговле с Вьетнамом. Он также инициировал переговорный процесс о свободной торговле с Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Кроме того, в рамках соглашения СНГ о зоне свободной торговли Кыргызская Республика имеет соглашения о свободной торговле с Украиной, Узбекистаном, Азербайджаном, Туркменистаном и Молдовой.

Невзаимные преференциальные торговые соглашения

В дополнение к региональным и двусторонним торговым соглашениям, Кыргызская Республика получает выгоду от международных невзаимных и преференциальных торговых соглашений, таких как системы ВСП и ВСП+.

ВСП+ является частью всеобщей системы преференций (ВСП) ЕС для развивающихся стран. В рамках ВСП+ страна получает сниженные пошлины на 6 000 тарифных позиций (66% от общего таможенного тарифа ЕС), что в 2012 году составило около 4,9 млрд. евро.¹⁷ Для того чтобы иметь право на получение ВСП+, страна должна соответствовать определенным критериям уязвимости, таким как отсутствие конкурентоспособности экспорта на рынке ЕС и недостаточная диверсификация экспорта. Кроме того, страна должна ратифицировать 27 основных международных конвенций и подписаться под обязательствами по их эффективному исполнению.

¹⁵ ВТО (2013): Обзор торговой политики: Кыргызская Республика

¹⁶ ЕАЭС (2014). <http://www.eaeunion.org/?lang=en#about>

¹⁷ <http://ec.europa.eu/trade/import-and-export-rules/import-into-eu/gsp-rules/gsp+/>

В то время как нынешний уровень использования этой системы очень низок, правительство Кыргызстана понимает, что участие в системах ВСП+ может принести ощутимые выгоды для экономики, повышая и диверсифицируя экспорт в ЕС и Турцию и привлекая прямые иностранные инвестиции в страну.

Кыргызская Республика предоставила преференциальный тарифный режим 46 наименее развитым странам (НРС). Однако импорт из этих стран незначителен. В 2012 году они составили 0,02% от общего объема импорта.¹⁸

Национальная торговая политика: упрощение процедур

Правительство Кыргызской Республики предприняло ряд шагов по упрощению и оптимизации торговых процедур. Примечательно, что оно инициировало "единое окно", проект "безбумажной торговли" и единую торговую информационную систему (ИС «ЕО»)¹⁹. Эти проекты осуществляются и финансируются за счет средств государственного бюджета и международных доноров. Несмотря на то, что Кыргызская Республика не субсидирует экспорт, она имеет ряд схем поощрения и облегчения экспорта, включая свободные экономические зоны.

Свободные экономические зоны предоставляют особые таможенные льготы экспортирующим и импортирующим компаниям. Компании, работающие в этих зонах, могут импортировать, хранить, производить или продавать товары на территории зоны без уплаты налогов или таможенных пошлин. Кроме того, субъекты могут продавать товары из свободной экономической зоны на внутренний рынок Кыргызстана при условии, что их продукция подверглась значительной переработке в зоне. Всего в приграничных регионах создано пять таких зон, на торговлю в зоны и из них в 2012 году приходилось 14% общего объема экспорта.

Известно, что правительство Кыргызстана не предоставляет прямых субсидий промышленности и сельскому хозяйству. Вместе с тем, привилегии или особый режим предоставляются некоторым отраслям, часто в целях продвижения или дальнейшего развития этой отрасли.

Национальная стратегия устойчивого развития

Сохраняющийся дефицит торгового баланса и ослабление роста экспорта побудили правительство принять новый план развития экспорта, включенный в Национальную стратегию устойчивого развития на 2013-2017 годы. Правительство стремится диверсифицировать и стимулировать экспорт страны путем повышения роста в шести секторах - одежда, туризм, свежие и переработанные фрукты и овощи, сырое и переработанное мясо, бутилированная вода и молочные продукты. Эти сектора были отобраны с учетом их общего экспортного потенциала и долгосрочных социально-экономических последствий.

Для достижения дальнейших целей в области развития торговли было отобрано несколько секторов. Например, Национальная стратегия устойчивого развития предусматривает строительство технополиса в целях поддержки развития текстильной и швейной отрасли, с общим бюджетом около 33,4 млн. долл. для производственной и логистической инфраструктуры.

Сырьевой экспорт сельскохозяйственной продукции подвергается аналогичным инициативам. Правительство планирует создать современную логистическую инфраструктуру для поддержки экспорта свежих овощей и фруктов. Другие инициативы включают модернизацию и расширение ирригационной сети страны, развитие животноводческой инфраструктуры и расширение кредитных возможностей для фермеров.

Развитию этих отраслей будут способствовать инвестиции в транспортную инфраструктуру, маркетинговую и информационную поддержку компаний-экспортеров и внедрение механизмов "единого окна".

¹⁸ ВТО (2013): Обзор торговой политики: Кыргызская Республика

¹⁹ ВТО (2013): Обзор торговой политики: Кыргызская Республика

ГЛАВА 2 ПРОФИЛИ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ



© Shutterstock

Исследование, адаптированное к потребностям Кыргызской Республики

Международный торговый центр (МТЦ), в сотрудничестве с Министерством экономики Кыргызской Республики, осуществил обследование бизнеса по НТМ в Кыргызской Республике в период с сентября 2015 года по август 2016 года²⁰. Цель исследования - обеспечить лучшее понимание торговых препятствий, с которыми сталкиваются кыргызские компании, и выявить потенциальные «узкие» места, связанные с торговыми процедурами и трансграничными операциями. Эта информация поможет как частному сектору, так и правительству, в создании благоприятных условий для развития частного сектора и повышения конкурентоспособности экспорта Кыргызской Республики.

Общая методология обследования была адаптирована для удовлетворения потребностей и требований Кыргызской Республики в тесном сотрудничестве с национальными заинтересованными сторонами. МТЦ составил реестр предприятий Кыргызстана, содержащий информацию о типе продукции, экспортируемой или импортируемой компаниями, вместе с контактными данными.²¹ Этот реестр использовался для расчета размера выборки и связи с компаниями для проведения собеседований. Стратифицированный метод случайной выборки был использован для расчета объема выборки для фазы телефонного опроса по НТМ. Такой подход обеспечивает соответствие выборки, необходимой для каждого сектора, размеру сектора.

После завершения исследования МТЦ представил предварительные результаты заинтересованным сторонам на совещании в Бишкеке, Кыргызская Республика, в декабре 2016 года. Целью встречи было подтверждение результатов, стимулирование диалога между

²⁰ «М-Вектор. Исследования и консалтинг» провел опрос от имени и под руководством МТЦ.

²¹ Статистический Комитет Кыргызской Республики представил информацию о более чем 1000 экспортерах. Дополнительные сведения о деловых контактах были также получены из различных других источников.

государственным и частным секторами, а также разработка предложений и вариантов политики для решения проблем, выявленных в ходе опроса по НТМ.

Двухэтапный процесс обследования

Первый этап: телефонные интервью (телефонный скрининг)

Первым шагом является проверка компаний-экспортеров и импортеров с помощью базового телефонного собеседования (телефонный скрининг). Целью данного интервью является подтверждение основного сектора деятельности, направления торговли и того, испытала ли компания трудности с НТМ. Компании, опрошенные на этапе телефонного скрининга, отбираются на основе стратифицированной случайной выборки. В соответствии с методологией выборки для обследования по НТМ, телефонные интервью предназначены для охвата репрезентативной доли экспортных секторов Кыргызстана (за исключением оружия и полезных ископаемых).

Из реестра примерно 1200 компаний на первом этапе были проведены собеседования с 310 компаниями. Большинство этих компаний (298) были экспортерами (Рисунок 5). Девяносто четыре компании занимаются импортом товаров либо для перепродажи, либо для использования в качестве сырья. Из них 82 компании занимались как экспортом, так и импортом, а 12 компаний занимались только импортом.

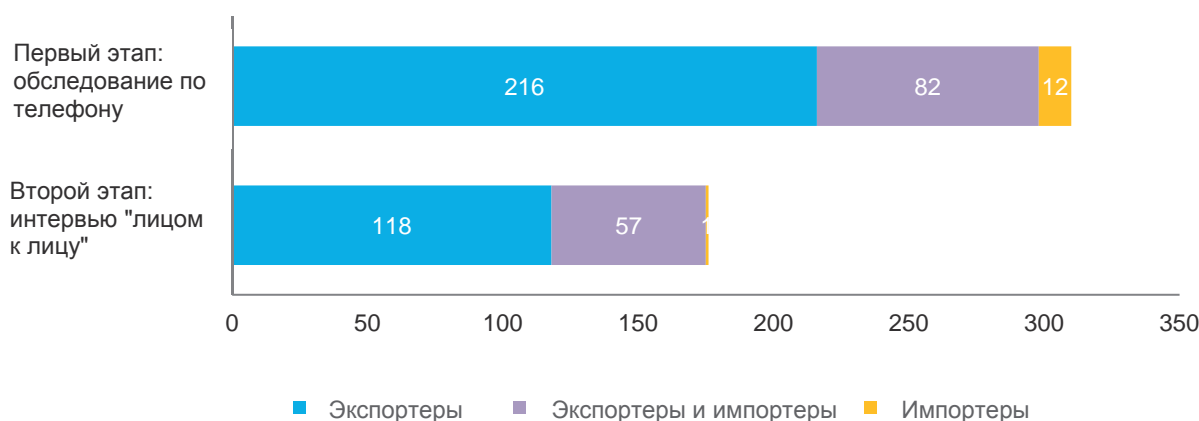
Обследование было ориентировано на пять основных экспортных секторов - текстильную и швейную, переработку агропродукции (овощи и фрукты) и строительные материалы.

Второй этап: интервью «лицом к лицу»

Компаниям, сталкивающимся с препятствиями в связи с НТМ, предлагается принять участие в подробных личных интервью. Во время этих интервью им предлагается предоставить подробную информацию о типах и причинах проблем с НТМ, с которыми они сталкиваются. В целом, 176 компаний, которых затрагивают НТМ и которые считают их обременительными, приняли участие в этих интервью (Рисунок 5).

Как правило, респонденты опроса являются генеральными менеджерами или сотрудниками компании, ответственными за процесс экспорта и импорта. Все ответы от компаний обрабатываются с максимальной конфиденциальностью.

Рисунок 5 Количество компаний, опрошенных по телефону и «лицом к лицу»



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016

Профили опрошенных компаний

Опрос фокусировался на экспортирующих компаниях

Обследование предприятий по НТМ нацелено на активных экспортеров для проведения интервью, а результаты обследования являются репрезентативными для экспортного сектора. В то время, как обследование было сосредоточено на выявлении «узких» мест, связанных с деятельностью компаний-экспортеров, многие производители, которые занимаются импортом промежуточных материалов, могут также столкнуться с регламентами и процедурами, которые влияют на их производительность и конкурентоспособность.

По этой причине, экспортерам также был задан вопрос об их импортной деятельности (если таковая имеется), однако с компаниями, занимающимися только импортом, интервью было проведено мало.

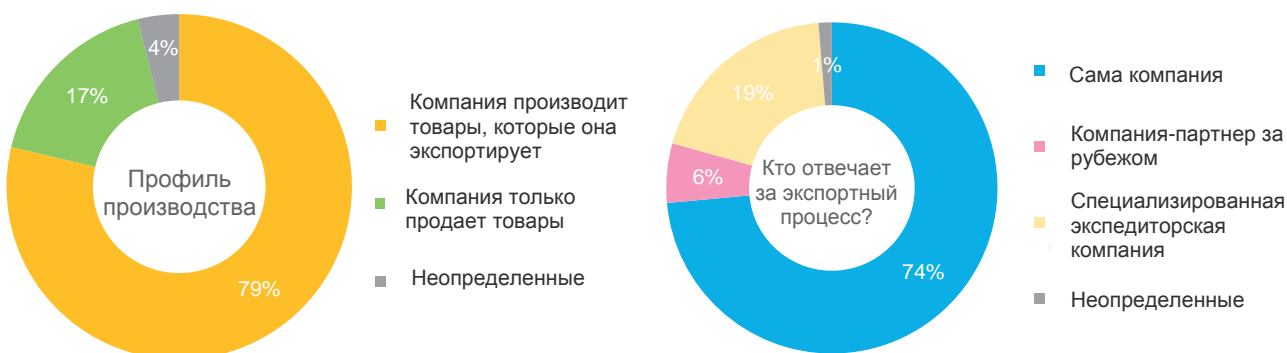
В целом, МТЦ опросил 310 торговых предприятий в Кыргызской Республике, из которых 70% были задействованы только в экспорте, а еще 26% - в экспорте и импорте (Рисунок 5). Только 4% опрошенных компаний были вовлечены исключительно в импортный бизнес.

Большинство экспортеров производят экспортируемые ими товары

Большинство опрошенных компаний определили себя как производителей (79%); они либо производят экспортируемые товары, либо, по крайней мере, вносят добавленную стоимость (Рисунок 6). Около 17% экспортеров являются торговцами, поставляющими товары от других кыргызских производителей и экспортирующими их иностранным покупателям без какого-либо добавления стоимости. Последние способствуют торговой деятельности малых и микропредприятий, которые преобладают в экономике Кыргызстана.

Примерно 74% опрошенных компаний могут самостоятельно управлять экспортным процессом, 19% полагаются на специализированные экспедиторские компании и 6% доверяют экспортную деятельность своим партнерам за рубежом (Рисунок 6).

Рисунок 6 Профиль производства и переработка экспорта компаний-экспортеров



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Доминируют малые предприятия

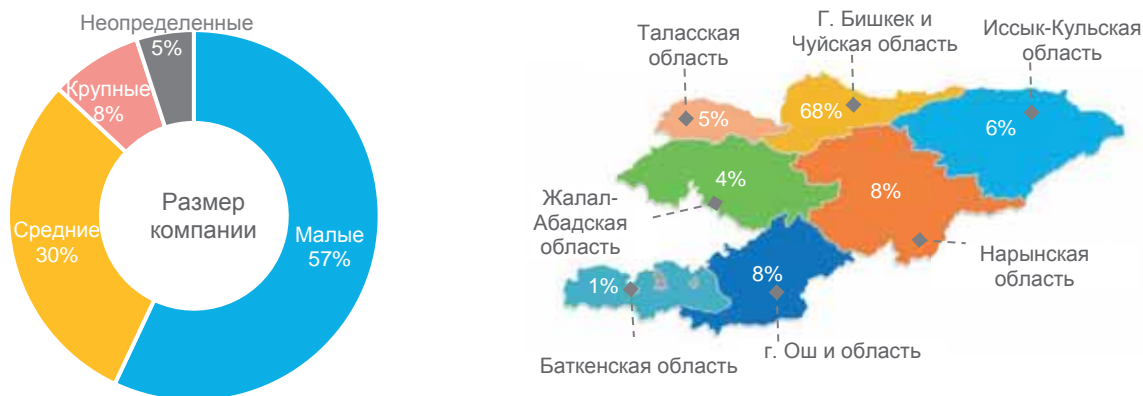
В выборке преобладают малые предприятия (57%), за ними следуют средние компании (30%) и крупные компании (8%). Классификация компаний по размеру основана только на количестве их сотрудников. Компании с менее, чем 20 сотрудниками классифицируются как малые, компании с 20-100 сотрудниками классифицируются как среднего размера и компании с более чем 100 сотрудниками классифицируются как крупные.

Опрос охватывает все регионы Кыргызской Республики

Опрос охватил все административные регионы Кыргызской Республики. В Бишкеке и окрестностях Чуйского района находится самая большая часть опрошенных компаний (68%). С экономической

точки зрения бишкекский регион является наиболее важным в стране, он является административным центром и в нем базируется большинство агентств и институтов, связанных с торговлей. В Нарынской и Ошской областях находились по около 8% опрошенных компаний, за ними следовали Иссык-Кульская область (6%), Таласская область (5%), Жалал-Абадская область (4%) и Баткенская область (1%) (Рисунок 7).

Рисунок 7 Размер и расположение опрошенных компаний



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Производство является крупнейшим экспортным сектором ²²

Около двух третей опрошенных компаний были экспортерами произведенной продукции. Крупнейшими группами были экспортеры одежды (27%), металлообрабатывающей промышленности (12%), кожи и кожевенной продукции (7%), пряжи, тканей и текстиля (5%), химических веществ (3%), прочих и других промышленных товаров (10%).

Более трети опрошенных экспортеров (36%) - из аграрного сектора (Рисунок 8). Экспортерами из сельскохозяйственного сектора являются экспортеры свежих продуктов питания и сырой сельскохозяйственной продукции (18%), такой, как свежие овощи и фрукты, орехи, мед, молочные продукты и мясо, а также экспортеры переработанных продуктов питания и сельскохозяйственной продукции (18%).

Несмотря на то, что золото, радиоактивные химикаты, лом меди и руда драгоценных металлов составляют половину общего экспорта Кыргызской Республики по экспортной стоимости, эти продукты выходят за рамки исследования.

²² МТЦ классифицирует опрошенные компании на два широких сектора (сельское хозяйство и обрабатывающая промышленность) и еще 13 подсекторов - на основе основного экспортного продукта каждой компании.

Рисунок 8 Компании, опрошенные в Кыргызской Республике, по основным экспортным секторам



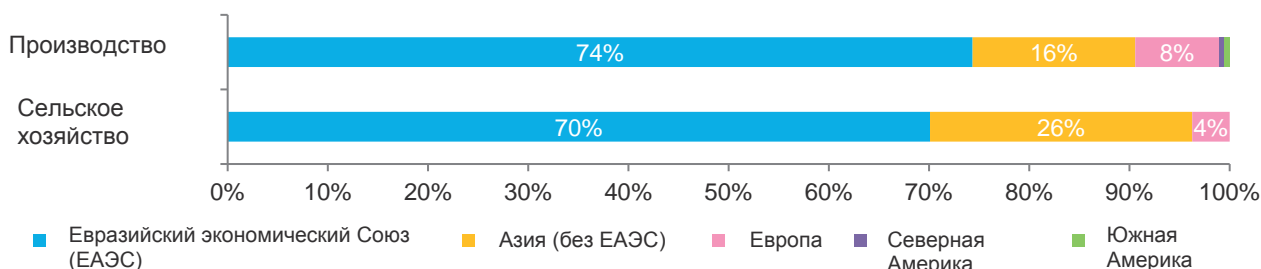
Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Основные направления экспорта ²³

Для кыргызских экспортеров, как из сельскохозяйственного, так и промышленного секторов, рынок ЕАЭС является наиболее важным для их бизнеса. Около 74% экспортеров промышленных товаров и 70% экспортеров сельскохозяйственных товаров выделяют ЕАЭС в качестве основного экспортного рынка (Рисунок 9).

Азия является основным экспортным рынком для 26% экспортеров из сельскохозяйственного сектора и 16% из промышленного сектора. Только 4% экспортеров сельскохозяйственной продукции рассматривают Европу в качестве своего основного экспортного рынка по сравнению с 8% в промышленном секторе.

Рисунок 9 Основные целевые рынки экспортеров, по секторам



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

²³ Во время первоначального телефонного интервью компаниям предлагается определить свой основной экспортный рынок (регион) на основе объема их продаж. В ходе последующих личных собеседований (в тех случаях, когда компании сообщают о трудностях, связанных с нетарифными мерами), компаниям предлагается определить рынки назначения (на уровне стран) для каждого из своих экспортных продуктов (на уровне HS-6). Кроме того, их также спрашивают, сталкивались ли они с какими-либо регулирующими или процедурными препятствиями в торговле при экспорте каждого из своих продуктов на соответствующий рынок (рынки).

Занятость и лидерство женщин

Исследование отражает различные демографические характеристики кыргызских экспортеров. В частности, обследование собирает информацию о занятости женщин и предпринимательской деятельности в опрошенных компаниях.

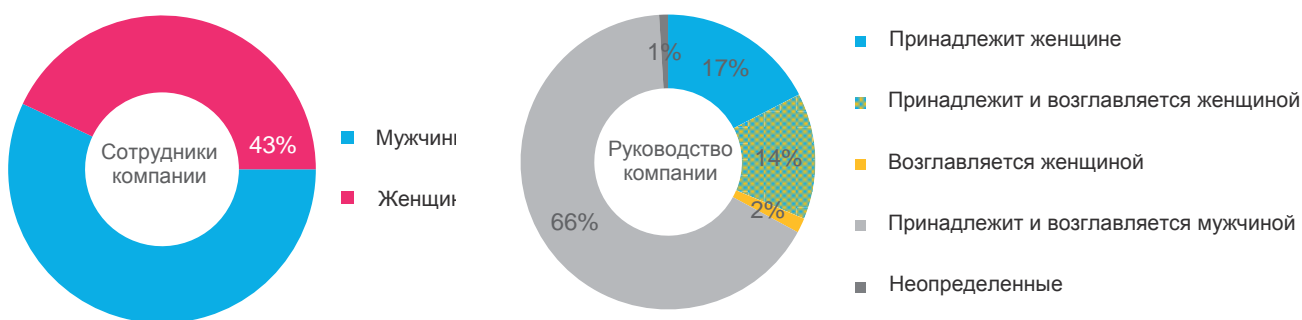
В-среднем, женщины составляют 43 процента работающих на предприятиях (Рисунок 10 **Error! Reference source not found.**). Примерно в 22% опрошенных компаний женщины составляют менее 5% рабочей силы; в 44% - нанимают больше женщин, чем мужчин. Есть некоторые различия между компаниями разных размеров. Средние и крупные компании, как правило, нанимают на работу большую долю женщин - 30 и 47 процентов, соответственно, по сравнению с малыми компаниями (39 процентов). Среди 178 опрошенных малых компаний в 19 женщины не работают, а в 44 компаниях - работают менее 5 процентов женщин.

Аналогичным образом, занятость женщин выше в промышленном секторе, чем в сельскохозяйственном. В среднем, женщины составляют 31% рабочей силы в компаниях, экспортирующих сельскохозяйственную продукцию, по сравнению с 54% в компаниях, экспортирующих промышленную продукцию.

Большинство компаний (66%) принадлежат или управляются мужчинами. Только в одной трети женщина играет ведущую роль (собственник или менеджер). Примерно 31% компаний принадлежит женщинам, а 16% компаний находятся под руководством женщин.

Доля компаний с женщинами на руководящих должностях выше среди малых и средних компаний (37% и 33%, соответственно) по сравнению с крупными компаниями (12%). В швейной промышленности занято больше всего женщин; это сектор с наибольшим числом женщин-менеджеров и владельцев предприятий (71% компаний).

Рисунок 10 Доля женщин, занятых в экспортирующих компаниях, и в компаниях, управляемых или принадлежащих женщинам



Источник: Расчет МТЦ на основе бизнес-опроса по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

ГЛАВА 3 ТОЧКА ЗРЕНИЯ КОМПАНИЙ



© Shutterstock

Основные результаты и межсекторальные вопросы

Более половины экспортеров сталкиваются с обременительными нетарифными мерами

57% из опрошенных в ходе исследования 310 компаний сталкиваются или сталкивались за предыдущий год с регулятивными или процедурными препятствиями (ПП) в торговле в Кыргызской Республике или за рубежом при экспорте или импорте.²⁴

Существуют различия в количестве испытавших воздействие в различных секторах в Кыргызской Республике. Больше экспортеров агропродовольственных товаров говорят, что они были затронуты (79%), в сравнении с экспортерами промышленной продукции (47%) (Таблица 2). В целом, свежие продукты питания и сельскохозяйственная продукция в значительной степени регулируются в целях защиты здоровья и безопасности человека и охраны окружающей среды.

Импортеры менее затронуты НТМ.²⁵ Из 94 компаний, занимающихся импортом товаров, около 14% сообщили, что сталкиваются с регулируемыми или процедурными препятствиями при импорте (Таблица 2). При интерпретации результатов важно помнить о малом размере выборки компаний-импортеров в опросе. Основное внимание в обзоре уделяется проблемам компаний-экспортеров, поэтому эти компании составляют большую долю опрошенных фирм.

²⁴ Среди других стран, исследованных МТЦ в азиатском регионе, Бангладеш сообщил о самом высоком числе экспортеров (91%), затронутых регламентами, которые они находят обременительными. Доля экспортеров, имевших дело с такими регламентами, в других азиатских странах, таких, как Шри-Ланка, Таиланд и Индонезия, намного ниже на около 34%, 38% и 30% соответственно. Уровень затронутых в НРС намного выше: Гвинея (93%), Камбоджа (82%), Малави (80%), Руанда (71%) и Мадагаскар (67%). В соседнем Казахстане, который также является членом ЕАЭС, только 32% экспортеров сообщили о столкновении с обременительными регламентами и торговыми процедурами.²⁵ Обратите внимание на небольшой размер выборки компаний-импортеров при интерпретации результатов. Опрос больше ориентирован на обеспокоенность экспортирующих компаний.

²⁵ Обратите внимание на небольшой размер выборки компаний-импортеров при интерпретации результатов. Опрос больше ориентирован на обеспокоенность экспортирующих компаний.

Таблица 2 Доля компаний, затронутых обременительными нетарифными мерами или связанными с ними препятствиями в торговле, на основе результатов опросов по телефону

Тип компании	Сектор	Общая стоимость в 2015 году (тыс. \$)	Доля сектора в общем объеме экспорта и импорта	Количество обследованных компаний ^{1/}	Доля компаний, сталкивающихся с ограничительными правилами или связанными с ними препятствиями в торговле
Экспорт	Агропродовольственный	401,379	49%	107	79%
	Промышленное производство	420,141	51%	191	47%
	Промежуточный итог	821,520	100%	298	58%
Импорт	Агропродовольственный	580,058	17%	17	18%
	Промышленное производство	2,925,207	83%	77	14%
	Промежуточный итог	3,505,265	100%	94	15%
Итого				310	57%

Источник: МТЦ, Карта торговли, 2015 и Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

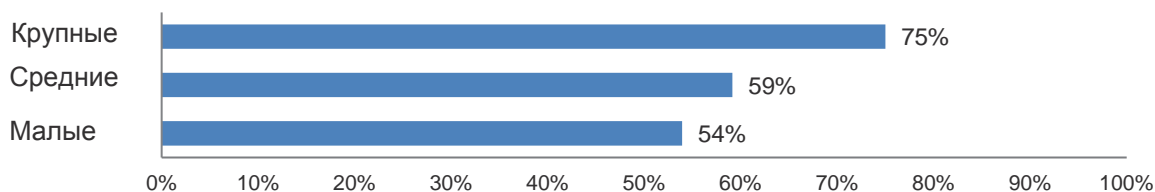
Примечание: 1/ В Кыргызской Республике 57 опрошенных компаний осуществляют и экспорт, и импорт. Эти компании были опрошены отдельно по каждому виду деятельности и отдельно включены в количество экспортирующих и импортирующих компаний. Общая сумма экспортирующих и импортирующих компаний (310) представляет собой количество отдельных опрошенных компаний, вместо суммирования промежуточных итогов в Таблице (392).

Более крупные компании больше подвержены НТМ

В Кыргызской Республике 54% микро-и малых предприятий и 59% средних предприятий сообщили о трудностях с НТМ. Напротив, 75% крупных компаний заявили, что они понесли ущерб (Рисунок 11). Учитывая, что более крупные компании имеют более крупные портфели товаров и большее число торговых партнеров, они, скорее всего, столкнутся с препятствиями, по крайней мере, в одной области. Небольшие компании, как правило, сосредоточиваются на небольшом количестве продуктов и меньшем количестве партнеров и, возможно, менее подвержены НТМ или процедурным препятствиям.

Но последствия воздействия, вероятно, будут более серьезными для более мелких фирм, чем для более крупных фирм. Для небольшой фирмы бремя, связанное с НТМ или ПП на одном или нескольких из ее немногих рынков, может быть огромным. В отличие от этого, более диверсифицированная, крупная компания может компенсировать трудности на некоторых рынках, делая больше бизнеса в других. Более мелкие компании также столкнутся с трудностями в покрытии расходов, связанных с соблюдением правил, по сравнению с более крупными компаниями.

Рисунок 11 Доля кыргызских компаний, пострадавших от НТМ, по размерам



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

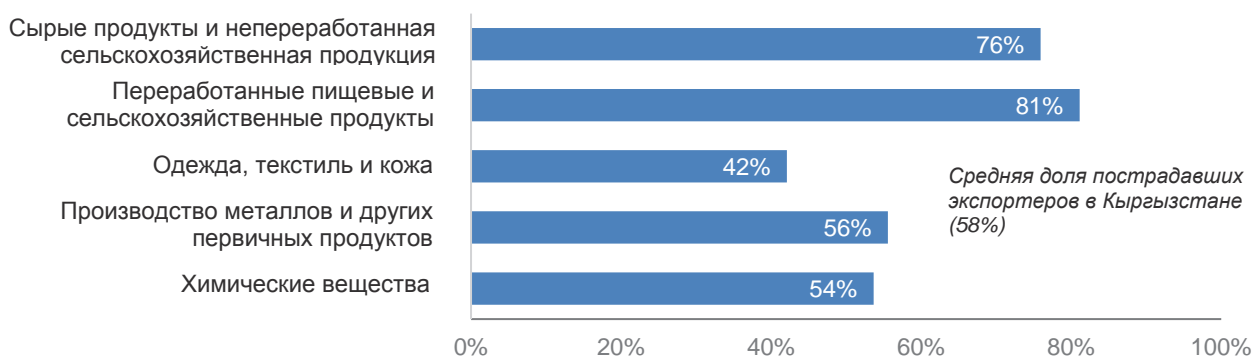
Экспортеры агропромышленного сектора больше всего обеспокоены НТМ

Телефонные интервью с 298 экспортерами показали, что 58% сталкиваются с регулятивными препятствиями в торговле при экспорте. Как отмечалось, экспортеры сельскохозяйственного сектора в большей степени страдают, чем экспортеры продукции обрабатывающей промышленности.

Компании, экспортирующие свежие продукты питания и переработанные продукты питания являются одними из наиболее пострадавших - 76% и 81% компаний, сообщивших о проблемах. На агропродовольственные продукты особенно влияют санитарные и фитосанитарные (СФС) меры и соответствующие процедуры сертификации или контроля, поскольку они, как правило, являются скоропортящимися и нежными. Большинство стран очень бдительно относится к безопасности потребителей и уделяют особое внимание контролю пищевых продуктов.

Среди компаний-производителей 56% экспортеров металла и первичного производства подвержены воздействию, за ними следуют производители химических веществ и других производств (54%) и далее производители одежды, текстиля и кожаных изделий (42%) (Рисунок 12).

Рисунок 12 Доля экспортирующих компаний, на которые оказали воздействие НТМ, по секторам



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Зарубежные регламенты вызывают наибольшие трудности

175 экспортеров, которые столкнулись с трудностями в области НТМ в предыдущем году, приняли участие в подробных личных интервью. Они сообщили о 914 случаях²⁶, когда они сочли НТМ обременительными, 89% из которых являются зарубежными нормативными актами (Рисунок 13). Было несколько случаев возникновения трудностей, связанных с экспортными правилами, введенными Кыргызской Республикой (8%), и несколько случаев, касающихся частных стандартов.

Технические регламенты и оценка соответствия являются ключевыми проблемами

В целом, в 81% случаев, сообщенных кыргызскими экспортерами, НТМ являются техническими мерами. Технические меры включают:

- **Технические требования:** технические характеристики изделия, отнесенные к стандартам качества, безопасности, производственным процессам и санитарным требованиям. Они, как правило, осуществляются для защиты потребителей, здоровья животных или окружающей среды, или для национальной безопасности.
- **Оценка соответствия:** процедуры, такие как сертификация, которые обеспечивают доказательство соответствия основным техническим требованиям.

Трудности с техническими требованиями составляют 18% случаев, из числа сообщенных кыргызскими экспортерами, в то время как 63% относятся к оценке соответствия. Это сопоставимо с результатами исследования других развивающихся стран. Доказывать, что продукция отвечает заданным критериям, сложнее, чем удовлетворять самим критериям. Это, как правило, связано с высокими затратами и административными или процедурными препятствиями, связанными с оценкой соответствия.

Экспортеры также сталкиваются с трудностями при соблюдении правил происхождения или получении сертификата происхождения (4%) из-за сложных правил, высокой стоимости соблюдения и административных задержек. Экспортеры также сообщают о некоторых случаях трудностей, связанных с другими НТМ, таких, как формальности, связанные с досмотром и ввозом грузов, меры контроля количества, финансовые и ценовые меры и т.д.

Как в сельском хозяйстве, так и в обрабатывающей промышленности, более 80% трудностей связаны с техническими регламентами. Однако компании из сельскохозяйственного сектора сталкиваются с пропорционально большими трудностями, связанными с техническими требованиями (23%), по сравнению с промышленным сектором (15%).

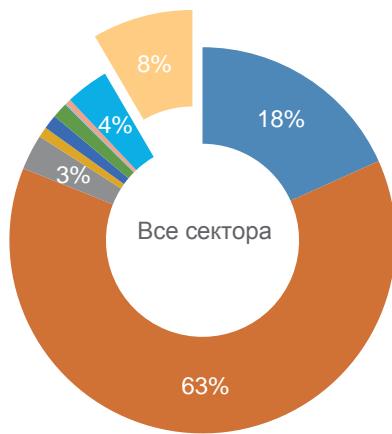
Трудности, связанные с правилами происхождения, более специфичны для обрабатывающего сектора (5%) по сравнению с сельскохозяйственным сектором (1%). Экспортеры из обрабатывающего сектора также сообщают о больших трудностях с "экспортными мерами" (10%), т.е. кыргызскими правилами экспорта, по сравнению с сельскохозяйственным сектором (6%).

Аналогичным образом, на МСП в большей степени влияют технические требования (20%) по сравнению с крупными компаниями (9%). Крупные компании сообщают о больших трудностях с оценкой соответствия (74%) по сравнению с МСП (61%). Трудности с внутренним регулированием более заметны среди МСП (10%) по сравнению с крупными компаниями.

²⁶ См. Приложение I для описания случаев с НТМ.

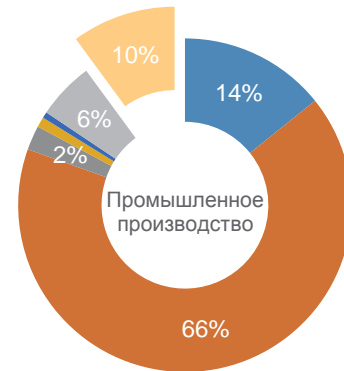
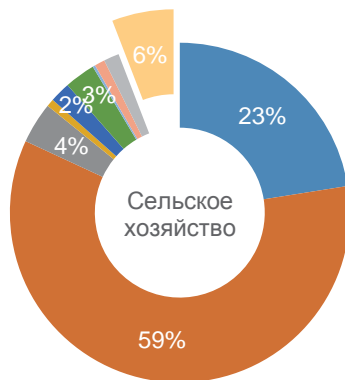
Рисунок 13 Типы нормативных требований, квалифицированных кыргызскими экспортерами как обременительные

Итого

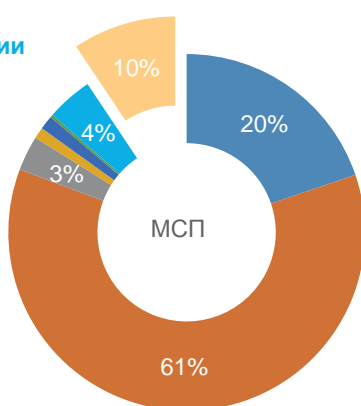


■	Технические требования
■	Оценка соответствия
■	Проверка перед отправкой и иные процедуры, связанные с ввозом товаров
■	Меры количественного контроля
■	Сборы, налоги и иные меры контроля цен
■	Финансовые меры
■	Монополистические меры
■	Ограничение сбыта
■	Правила происхождения и соответствующие свидетельства о происхождении
■	Меры, связанные с экспортом

Сектор



Размер компании



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

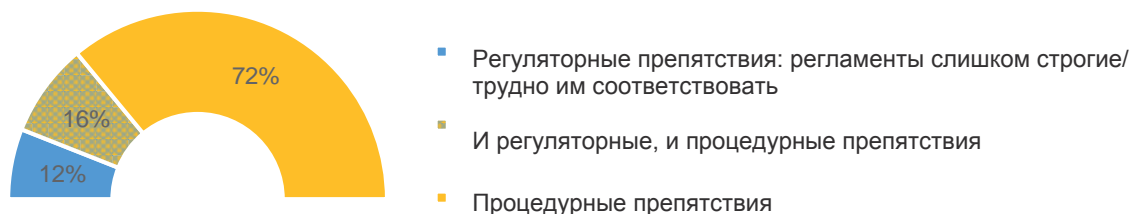
Основными препятствиями являются процедурные препятствия

Как отмечалось выше, экспортеры часто сталкиваются с трудностями в связи с тем или иным положением не только потому, что оно представляется слишком строгим и сложным для соблюдения, но и (а порой и исключительно) из-за связанных с ним процедурных препятствий.

В Кыргызской Республике 72% случаев НТМ, о которых сообщают экспортеры, являются трудными исключительно из-за таких проблем, как задержки, недостаточная оснащенность оборудованием и

административные препятствия, либо на внутреннем рынке, либо на рынках назначения. Только 12% случаев НТМ считаются обременительными для того, чтобы быть слишком строгими или трудными для выполнения. Еще 16% считают обременительным и строгие регламенты, и ПП (Рисунок 14).

Рисунок 14 Почему экспортеры сталкиваются с трудностями по НТМ



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

НТМ, в-основном, зарубежные, процедурные трудности, в-основном, местные

Регламенты ЕАЭС вызывают наибольшие проблемы по НТМ

Страны ЕАЭС являются крупнейшими покупателями кыргызского экспорта, закупая почти на 390 млн. долл. США товаров (47% экспорта Кыргызстана)²⁷. Возможно, поэтому неудивительно, что большое число НТМ, которые, по сообщениям, обременительны для экспортеров, также происходят из этих стран (71%). Большое количество случаев НТМ необязательно указывает на более ограничительную политику импорта. Необходимо сравнить долю случаев НТМ с долей экспорта.

В случае Казахстана - крупнейшего импортера кыргызских товаров - два показателя пропорциональны. В то время как 37% экспорта идет в Казахстан, 38% НТМ, определенных экспортерами как обременительные, могут быть отнесены к Казахстану. В отличие от этого, Российская Федерация импортирует только 9% экспорта Кыргызстана, но более 30% случаев НТМ, сообщенных экспортерами, являются российскими правилами, что говорит о том, что Российская Федерация является более сложным рынком для кыргызских экспортеров. Менее 3% случаев НТМ являются нормативными актами, применяемыми Беларусью и 1% - Арменией.

Подавляющее большинство нормативных актов ЕАЭС, считающихся обременительными, относятся к оценке соответствия. Это говорит о том, что, несмотря на региональную экономическую интеграцию между странами ЕАЭС, для облегчения торговли требуются дополнительные усилия. Большое количество сложностей с техническими требованиями в регионе является признаком ограниченной конкурентоспособности кыргызских производителей по сравнению с их конкурентами в ЕАЭС.

Кыргызская Республика присоединилась к ЕАЭС в 2015 году, и введение в действие регулирования ЕАЭС является достаточно недавним. Значительное число НТМ, которые, согласно сообщениям, являются обременительными для экспортеров, может быть обусловлено вопросами адаптации к общей нормативной среде.

Меры, применяемые другими членами СНГ, составляют 7% от числа тех, которые считаются обременительными, в то время как другие азиатские страны составляют 4%. ЕС имеет непропорционально большую долю таких случаев. В то время как он импортирует только 1,2% кыргызского экспорта, более 9% заявленных трудностей связаны с правилами ЕС.

²⁷ Исключая торговлю полезными ископаемыми, нефтью и оружием.

Таблица 3. Страны-партнеры, применяющие НТМ, кажущиеся обременительными для кыргызского экспорта

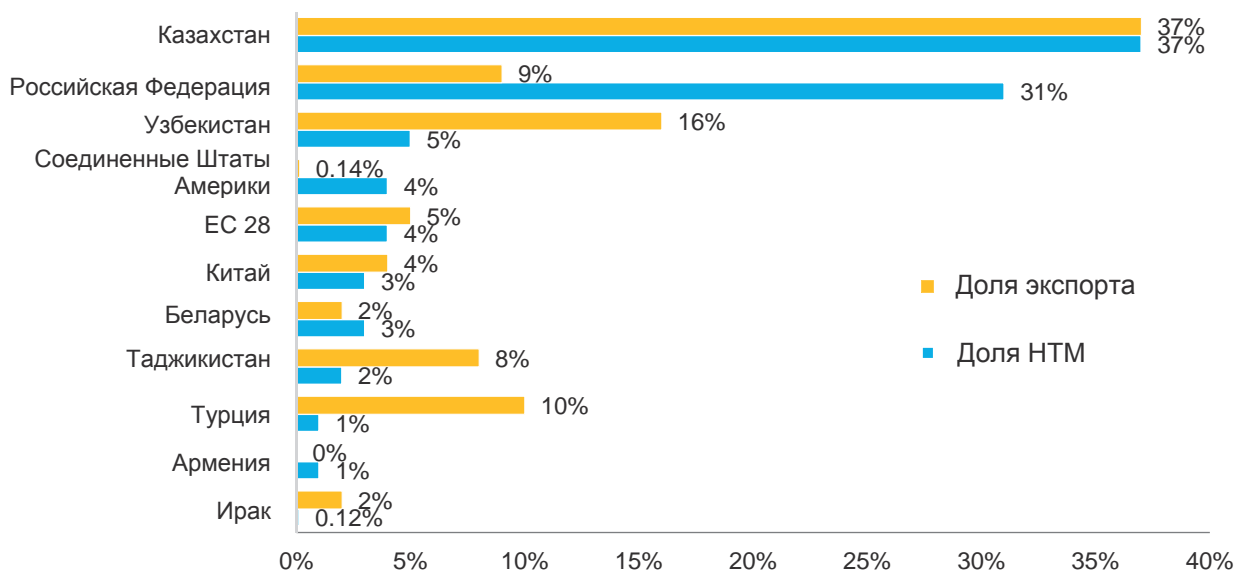
	Страна-партнер или территория (пункты назначения кыргызских товаров)	Стоимость экспорта Кыргызстана в 2015 году, тыс. \$**	Доля в общем объеме кыргызского экспорта	Кличество компаний-экспортеров в эту страну*	Доля пострадавших компаний среди компаний-экспортеров в эту страну	Число случаев НТМ, которые, как сообщается, применяются этой страной	Доля в общем количестве случаев НТМ
ЕАЭС	Казахстан	301,037	36.6%	116	84.5%	309	37.8%
	Российская Федерация	75,078	9.1%	87	79.3%	245	30.0%
	Беларусь	13,016	1.6%	7	85.7%	23	2.8%
	Армения	170	0.0%	2	100.0%	9	1.1%
	ЕАЭС Промежуточный итог	389,301	47.4%	212	82.5%	586	71.7%
СНГ	Узбекистан	130,834	15.9%	29	69.0%	41	5.0%
	Украина	7,940	1.0%	3	33.3%	2	0.2%
	Таджикистан	63,611	7.7%	7	71.4%	16	2.0%
	СНГ Промежуточный итог	202,385	24.6%	39	66.7%	59	7.2%
Азия	Китай	34,755	4.2%	26	57.7%	21	2.6%
	Япония	1,664	0.2%	5	60.0%	5	0.6%
	Индия	972	0.1%	2	50.0%	2	0.2%
	Монголия	2,785	0.3%	2	50.0%	2	0.2%
	Республика Корея	785	0.1%	3	33.3%	1	0.1%
	Корейская Народно-Демократическая Республика	-	0.0%	1	100.0%	2	0.2%
	Азия Промежуточный итог	40,961	5.0%	39	56.%	33	4.0%
	БВСА (Регион Ближнего Востока и Северной Африки)	Иран (Исламская Республика)	3,566	0.4%	1	100.0%	3
Саудовская Аравия		964	0.1%	2	100.0%	2	0.2%
Объединенные Арабские Эмираты		12,135	1.5%	2	100.0%	2	0.2%
Ирак		16,084	2.0%	1	100.0%	1	0.1%
Катар		28	0.0%	1	100.0%	1	0.1%
БВСА Промежуточный итог		32,777	4.0%	7	100.0%	9	1.1%
Other Europe	Турция	83,430	10.2%	12	41.7%	8	1.0%
	Сербия	6,557	0.8%	2	50.0%	2	0.2%
	Хорватия	21	0.0%	1	100.0%	2	0.2%
	Швейцария	2,849	0.4%	1	100.0%	4	0.5%
	Промежуточный итог	92,857	11.3%	16	50.0%	16	2.0%
ЕС 28	Германия	4,962	0.6%	15	93.3%	32	3.9%
	Великобритания	1,798	0.2%	5	100.0%	18	2.2%
	Румыния	1,586	0.2%	1	100.0%	1	0.1%
	Франция	319	0.0%	5	80.0%	13	1.6%
	Италия	229	0.0%	2	100.0%	5	0.6%
	Нидерланды	676	0.1%	2	100.0%	3	0.4%
	Австрия	92	0.0%	2	50.0%	2	0.2%
	Венгрия	108	0.0%	1	100.0%	2	0.2%
	Чешская Республика	77	0.0%	1	100.0%	1	0.1%
ЕС 28 Промежуточный итог	9,847	1.2%	34	91.2%	77	9.4%	
Северная Америка	Соединенные Штаты Америки	1,119	0.1%	11	81.8%	37	4.5%
	Северная Америка Промежуточный итог	1,119	0.1%	11	81.8%	37	4.5%
Total		769,247	93.6%	358	77.7%	817	100.0%

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016; и Карта торговли МТЦ, 2015.

* Компании, экспортирующие в несколько пунктов назначения, учитываются один раз для каждого пункта назначения. В результате, общее количество опрошенных компаний в этой таблице больше, чем количество опрошенных.

**Исключая услуги, полезные ископаемые и оружие.

Рисунок 15 Доля общего экспорта и доля НТМ, применяемых отдельными странами-партнерами, 2015

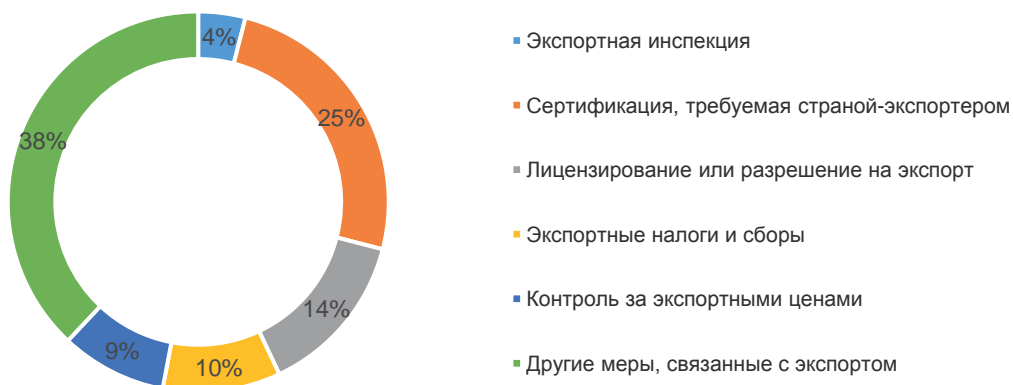


Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016; и Карта торговли МТЦ, 2015.

Менее десятой части трудностей экспортеров относятся к кыргызским регламентам

Очень немногие экспортеры сталкиваются с трудностями из-за кыргызского законодательства при экспорте. Из 71 случая нормативных актов, о которых сообщалось как об обременительных, около четверти связаны с сертификацией, за которой следуют лицензирование или экспортные разрешения (14%), экспортные налоги и сборы (10%), экспортные меры контроля за ценами (9%) и экспортная инспекция (Рисунок 16).

Рисунок 16 Кыргызские НТМ, рассматриваемые как обременительные для экспорта



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Неадекватные кыргызские испытательные и сертификационные центры создают основные процедурные препятствия

Большинство из 1622 случаев, о которых сообщили экспортеры, процедуры, препятствующие соблюдению экспортных правил, происходят в Кыргызской Республике (73%). Это, главным образом, отсутствие международного признания/ аккредитации, ограниченные и неадекватные возможности для тестирования, проблемы информации и прозрачности, высокие расценки и временные ограничения.

Отсутствие международной аккредитации и неадекватные испытательные мощности (см. раздел "Торговая среда" ниже) составляют 24% от зарегистрированных процедурных препятствий. Службы в Кыргызстане, помимо всего прочего, пока не в состоянии проводить испытания по всем необходимым параметрам и выдавать сертификаты на соответствие нормам ЕАЭС и ЕС. Большая часть ПП относится к ветеринарным и фитосанитарным сертификатам, а также к декларациям или сертификатам соответствия, которые относятся к сфере деятельности Государственной инспекции по ветеринарной и фитосанитарной безопасности, Центру сертификации и метрологии и соответствующих лабораторий. Экспортеры вынуждены отправлять свою продукцию в другие страны для тестирования. Кыргызские компании считают такие услуги в зарубежных странах дорогостоящими и трудоемкими.

Высокие расценки и цены, а также задержки составляют 22% и 17% соответственно (Рисунок 17). Около половины таких ПП приходится на страны-партнеры. Экспортерам также трудно найти адекватную информацию о торговых процедурах и регламентах, и на эту проблему приходится 10% из сообщенных ПП. Препятствия, связанные с коррупцией, составляют около 5% от сообщенного количества, половина из которых приходится на кыргызские агентства.

Рисунок 17. Случаи ПП, с которыми сталкиваются экспортеры в Кыргызской Республике и странах-партнерах.



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Справка о текущей ситуации в Национальной инфраструктуре качества Кыргызской Республики

Органы по сертификации

В Кыргызской Республике действует 14 органов по сертификации, осуществляющих работы по оценке соответствия требованиям, установленным техническими регламентами Таможенного союза и вошедших в Единый Реестр ЕАЭС. Из них 6 – государственные. Органы по сертификации проводят сертификацию продукции на соответствие техническим регламентам ЕАЭС, включая пищевую и швейную продукцию. Однако, из-за отсутствия полностью оснащенных лабораторий, органы по сертификации заключили договора и работают, в–основном, в содружестве с лабораториями Республики Казахстан.

В стране отсутствует орган по сертификации различных систем менеджмента.

Испытательные лаборатории

В Кыргызской Республике действует 34 испытательные лаборатории, осуществляющие работы по оценке соответствия требованиям, установленным техническими регламентами Таможенного союза и которые вошли в Единый Реестр ЕАЭС. Однако, ни одна лаборатория не может проводить все виды испытаний, требуемых техническими регламентами. До конца 2018 года планируется завершение работ по ремонту и оснащению лабораторий Бишкекского центра испытаний и сертификации при Кыргызстандарте:

- лаборатории по испытаниям пищевой, сельскохозяйственной продукции;
- лаборатории по испытаниям продукции машиностроительного комплекса и мебели;
- лаборатории товаров народного потребления и легкой промышленности;
- лаборатории по испытаниям нефтепродуктов.

Эти лаборатории смогут проводить все виды испытаний по техническим регламентам ЕАЭС. Лаборатория по испытаниям пищевой, сельскохозяйственной продукции сможет также проводить испытания на требования ЕС.

Кроме того, будут отремонтированы и дооснащены лаборатории Ошского центра испытаний и сертификации. Лаборатория испытаний пищевой и сельскохозяйственной продукции сможет проводить все требуемые техническими регламентами ЕАЭС виды испытаний.

Ветеринарные лаборатории

В настоящее время в стране работают 28 ветеринарных лабораторий. Данные лаборатории недостаточно оснащены оборудованием, соответствующим международным требованиям. Также эти лаборатории не укомплектованы квалифицированным персоналом.

В городах Бишкек и Ош ветеринарные лаборатории в полном рабочем состоянии. Они оснащены необходимым оборудованием и тестами. Отдел химико-токсикологии Центра ветеринарной диагностики и экспертизы по Северному региону аккредитован и включен в Единый Реестр испытательных лабораторий ЕАЭС на право проведения испытаний по определению содержания антибиотиков и других химиотерапевтических веществ в молоке, мясе всех видов убойных животных, птиц, субпродуктах и других видах сырья животного происхождения.

Было принято постановление Правительства КР № 346 от 7 июня 2017 года «Об оптимизации ветеринарных лабораторий». Во исполнение постановления была образована Комиссия, которая в настоящее время ведет работу по разделению и сокращению ветеринарных лабораторий. По результатам работы Комиссии из 28 лабораторий будут

сокращены 9 лабораторий. Таким образом, оборудование, квалифицированный персонал будут перераспределены по оставшимся 19 ветеринарным лабораториям страны.

Примечание: согласно законодательству ЕАЭС аккредитация лабораторий, проводящих испытания на соответствие требованиям ветеринарных мер, не является обязательной. Такие органы уполномочиваются национальными правительствами.

Фитосанитарные лаборатории

В республике функционирует четыре фитосанитарные лаборатории. Две из них в городах Бишкек и Ош - Центральная лаборатория по карантину растений и Ошская лаборатория по карантину растений. Обе лаборатории аккредитованы и могут проводить необходимые виды экспертиз:

- энтомологическая экспертиза - идентификация карантинных вредителей;
- микологическая экспертиза - идентификация возбудителей грибных болезней растений;
- бактериологическая экспертиза - идентификация возбудителей бактериальных болезней растений;
- фитогельминтологическая экспертиза - идентификация нематод в растительных материалах и почвы;
- гербологическая экспертиза - идентификация сорных растений.

В 2016 году была сокращена область аккредитации в части фитопатологических экспертиз.

В целях исполнения обязательств Кыргызской Республики по приведению системы лабораторного обеспечения карантинных фитосанитарных мер в соответствие с требованиями ЕАЭС, сокращения сроков проведения лабораторных экспертиз и расходов экспортеров на доставку образцов в г. Бишкек и г. Ош из регионов, правительством были выделены средства на капитальный ремонт зданий, оснащение оборудованием и другим необходимым инвентарем лабораторий Иссык-Кульской и Таласской областей. На данный момент капитальные ремонты зданий Таласской и Иссык-Кульской лабораторий завершены, и данные лаборатории оснащены необходимым лабораторным. Обе лаборатории введены в эксплуатацию.

Таким образом, в настоящее время в стране полноценно работают четыре фитосанитарные лаборатории.

Примечание: согласно законодательству ЕАЭС аккредитация лабораторий, проводящих испытания на соответствие требованиям фитосанитарных мер, не является обязательной. Такие органы уполномочиваются национальными правительствами.

Аккредитация

В 2017 году проведена переоценка ILAC Кыргызского центра аккредитации при Министерстве экономики Кыргызской Республики. ILAC остановил членство Кыргызстана - ввиду отсутствия надлежащей системы прослеживаемости измерений из-за отсутствия аккредитованных калибровочных лабораторий. В настоящее время 4 лаборатории аккредитованы немецким органом по аккредитации DAkkS – лаборатории по калибровке средств измерения массы, давления, низких объемов и температуры. КЦА аккредитовал 2 калибровочные лаборатории - средств измерения pH и теплотехнических измерений. В настоящее время ожидается официальное решение ILAC о возобновлении полноправного членства Кыргызской Республики в этой организации

Восприятие компаниями изменений в текущей торговой политике Кыргызстана

В 2015 году Кыргызская Республика присоединилась к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС), образуя таможенный союз, состоящий из пяти стран: Казахстан, Российская Федерация, Беларусь, Армения и Кыргызская Республика. Вступление в ЕАЭС значительно укрепило отношения Кыргызстана с четырьмя другими странами-членами в сфере торговли и регионального сотрудничества. Чтобы помочь стране адаптироваться, Российская Федерация создала Российско-Кыргызский Фонд развития с капиталом около 1 млрд. долл. США для содействия экономическому сотрудничеству и модернизации экономики Кыргызстана.

Тем не менее, членство означает, что Кыргызская Республика должна ввести более высокие тарифы для нечленов, таких, как Китай, являющийся на сегодняшний день главным торговым партнером. Большая экономическая зависимость от Казахстана и Российской Федерации, а также недавний экономический спад в двух странах, оказали сильное влияние на экономику Кыргызстана.

В исследовании по НТМ спрашивалось мнение компаний о членстве в ЕАЭС. Треть компаний считают, что они выиграли от вступления в ЕАЭС, а 11% считают, что влияние было отрицательным (Рисунок 18). Четверть предприятий говорит, что не увидели никаких изменений, а еще треть не уверена во влиянии членства.

Однако в долгосрочной перспективе более половины компаний (52%) считают, что членство в ЕАЭС положительно скажется на их бизнесе. Хотя только 6% считают, что их бизнес пострадает, большая часть компаний (42%) не уверены, как изменения повлияют на них в долгосрочной перспективе (Рисунок 18).

Правительство Кыргызской Республики реализует Национальную стратегию устойчивого развития на 2013-2017 годы с целью диверсификации и стимулирования экспорта. Однако опросы экспортеров показывают, что двум третям не известно о правительственном плане развития экспорта и его содержании. Только 15% компаний считают, что план будет иметь положительное влияние на их экспорт, а еще 14% считают, что это не окажет никакого влияния (Рисунок 18).

Мнение компаний о бизнес-среде, связанной с торговлей (ТБС)

В дополнение к НТМ и связанными с ними ПП, опрошенные компании обозначили трудности с торговой бизнес-средой (ТБС), которые включают общие проблемы, не связанные с конкретными правилами, но которые влияют на способность компаний экспортировать или импортировать. Во время личных интервью компаниям было предложено определить факторы, которые препятствовали их способности вести свою деятельность, и каким образом эти условия изменились за последние пять лет.

Отсутствие аккредитованных испытательных лабораторий в стране является основной выраженной озабоченностью бизнес-средой, 90% опрошенных компаний согласились с тем, что это помешало их способности управлять своим бизнесом. Вторая и третья категории проблем - это отсутствие доступа к информации (86%) и коррупция (82%), за которыми следуют временные задержки (73%) и нехватка квалифицированных специалистов в соответствующих учреждениях (55%). Примерно половина опрошенных компаний также сочли ограниченный доступ к применяемым ресурсам для производства в качестве препятствия (Рисунок 19).

Кроме того, значительное большинство респондентов считают, что за последние пять лет ТБС в целом не улучшилась. Улучшения были отмечены в пяти областях: качество персонала в соответствующих ведомствах (28% респондентов), воздушный транспорт (21%), соблюдение законодательства (19%), процедуры таможенной очистки (18%) и транспортная система в целом (17%). Сообщалось об ухудшении положения в трех областях, связанных с торговлей: электроснабжение (26%), технологические ограничения (22%) и коррупция (19%).

Рисунок 18 Восприятие компаниями присоединения Кыргызской Республики к ЕАЭС и реализации Национальной стратегии устойчивого развития на 2013-2017 годы

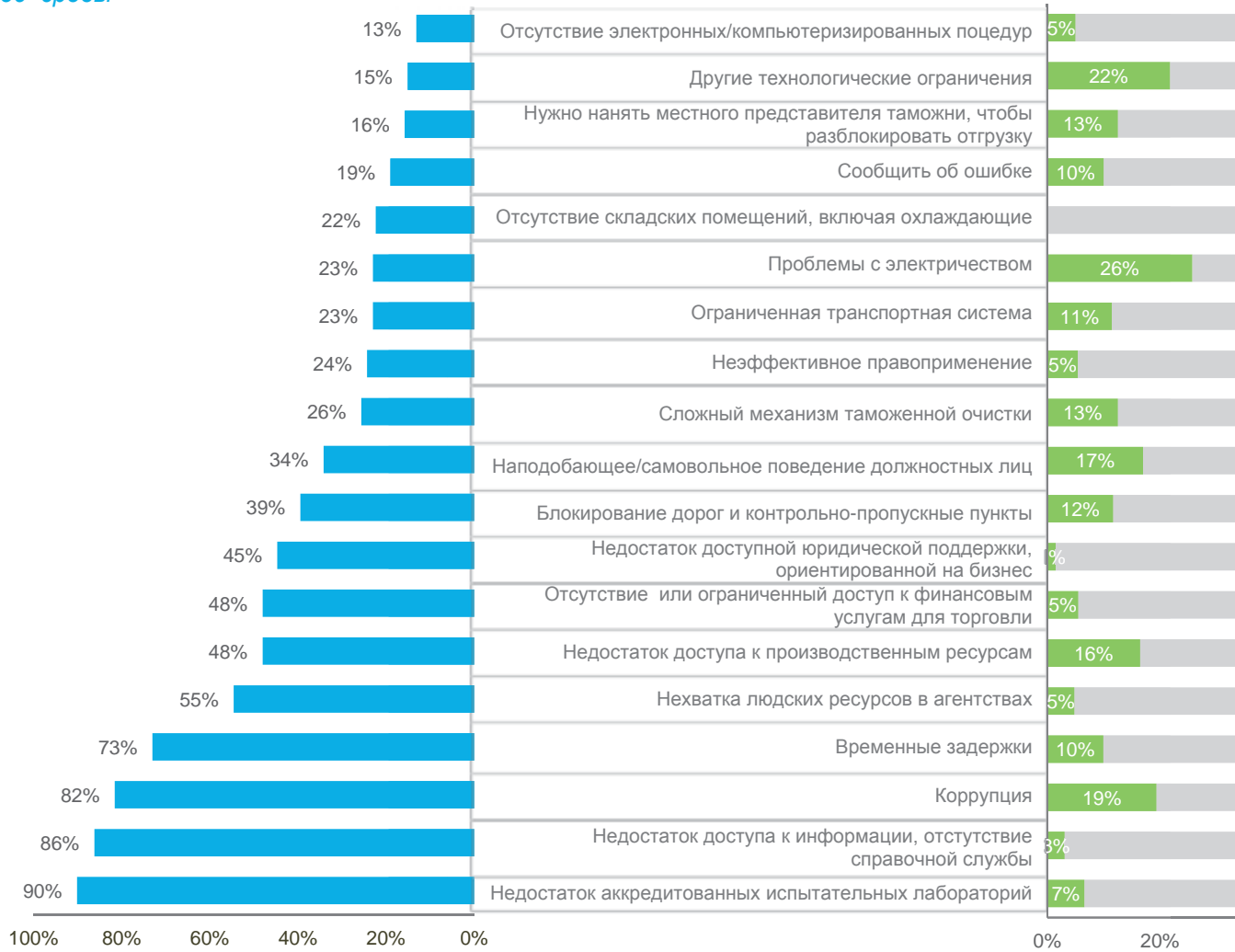


Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Рисунок 19 Доля компаний, на деятельность которых негативно влияет бизнес-среда в Кыргызской Республике (слева) и их восприятие изменений за последние 5 лет (справа)

Доля компаний, на деятельность которых негативно влияет текущее состояние бизнес-среды

Как изменилась ситуация за последние 5 лет



■ Ситуация улучшилась ■ Ситуация осталась прежней

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской

Агропродовольственный сектор

Аграрный сектор является важной частью экономики, в которой занято 30% трудоспособного населения и обеспечивается 15% ВВП (в 2015 году - 51 млн. сомов). В настоящем разделе рассматриваются проблемы, возникающие в связи с НТМ, процедурными препятствиями и общей бизнес - средой, связанной с торговлей, и они изучаются более подробно с тем, чтобы понять, как они затрагивают компании, особенно МСП, действующие в сельскохозяйственном секторе.

Преимущественно мелкие фермы, производительность низкая

Сельскохозяйственное производство сосредоточено в небольших индивидуальных хозяйствах. Производительность труда является низкой из-за низкой механизации, падения производства семян и небольшого и фрагментированного характера сектора. Сельскохозяйственный сектор чувствителен к погодным условиям и стихийным бедствиям, таким, как засухи, наводнения или эпидемии, а также колебаниям цен на сырьевые товары.

После распада Советского Союза в 1991 году Кыргызская Республика осуществила ряд рыночных реформ, таких как земельная реформа, либерализация торговли и сокращение сельскохозяйственных субсидий, с целью преобразования сельскохозяйственного сектора в двигатель экономического роста. Однако рост в этом секторе по-прежнему сдерживается, среди прочего, отсутствием частных и государственных инвестиций.

Экспорт агропродовольственных товаров из Кыргызской Республики в 2015 оценивался в 466 млн.долл.США. Основными рынками сбыта стали страны ЕАЭС (39% экспорта сельскохозяйственной продукции), Турция (20%), Ирак (11%), другие страны СНГ (9%) и ЕС (7%). Основными экспортными продуктами являются овощи (39%), табак (20%), молочные продукты и продукты животного происхождения (13%) и фрукты (11%).

Рисунок 20 Основные виды экспорта сельскохозяйственной продукции Кыргызстана, 2015



Источник: Карта торговли МТЦ, 2016

Большинство агрокомпаний сталкиваются с препятствиями

МТЦ опросил 107 экспортеров сельскохозяйственной продукции, большинство из которых МСП. Сельскохозяйственный сектор включает в себя два подсектора: сырые агропродовольственные продукты и переработанные пищевые продукты. Экспортеры как переработанных пищевых продуктов (81%), так и сырых агропродовольственных продуктов (78%) заявили, что сталкиваются с препятствиями в торговле.

Экспортеры сообщили в общей сложности о 408 случаях НТМ, которые считают обременительными. МСП и крупные компании сталкивались с подобными видами НТМ (Рисунок 21). Трудности с техническими регламентами (в основном, СФС) составляют более 80% зарегистрированных случаев. Экспортеры испытывают больше трудностей с оценкой соответствия (58%), чем с техническими требованиями (23%). МСП испытывают относительно большие трудности с техническими требованиями по сравнению с более крупными компаниями.

Крупные компании сообщают о большем числе НТМ, связанных с финансовыми мерами и ограничениями в поставках, по сравнению с МСП. Трудности с процедурами пограничного контроля составляют примерно 4% от общего числа зарегистрированных случаев. Правила происхождения и соответствующие сертификаты не вызывают беспокойства у экспортеров сельскохозяйственной продукции, лишь в нескольких сообщенных случаях.

Экспортные меры, применяемые Кыргызской Республикой к экспорту, составляют примерно 6% от общего числа случаев.

Рисунок 21 Типы НТМ, с которыми сталкиваются экспортеры сельскохозяйственной продукции, по размеру компании



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

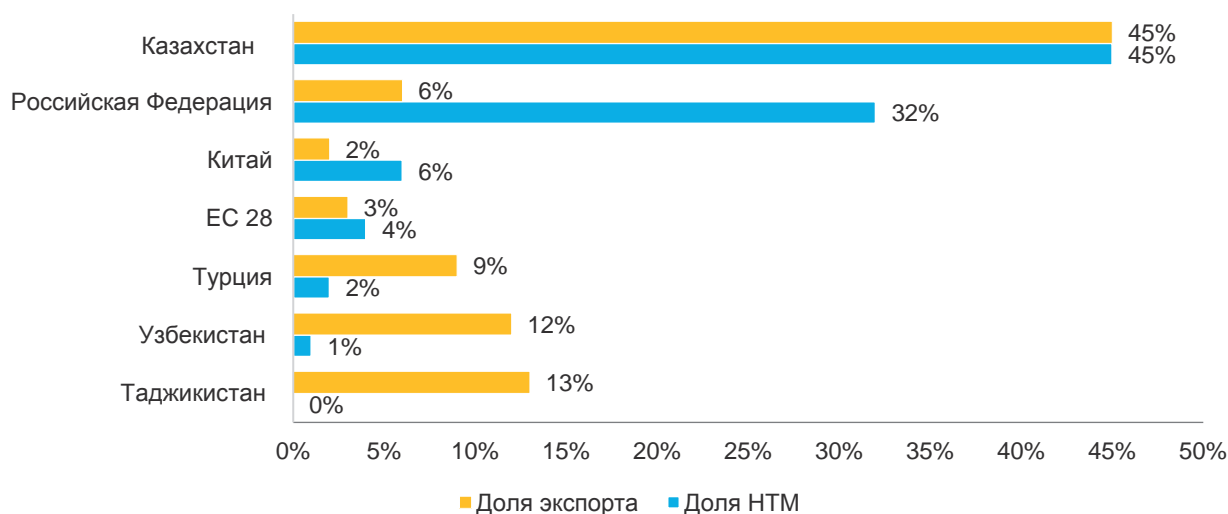
Примечание: Не удалось определить численность шести сельскохозяйственных компаний, и поэтому их ответы не включены в этот рисунок.

Какие зарубежные рынки создают больше проблем

Экспортеры сообщили, что ЕАЭС предъявляет наибольшее количество НТМ, воспринимаемых как обременительные – большинство из них применялись Казахстаном (47%) и Российской Федерацией (30%). Напротив, рынки в Турции и Ираке менее обременительны, на них приходится менее 1% НТМ, хотя на эти рынки приходится 20% и 11% сельскохозяйственного экспорта Кыргызстана соответственно.

Страны ЕС импортируют 2% сельскохозяйственного экспорта Кыргызстана и составляют 4% от зарегистрированных случаев НТМ. Большинство этих правил связано со строгими правилами безопасности пищевых продуктов и соответствующими оценками соответствия. Китай импортирует 3% экспорта и применяет 4% НТМ, которые считаются обременительными (Рисунок 22).

Рисунок 22 Доля сельскохозяйственного экспорта и доля НТМ, применяемых странами-партнерами, 2015



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016; и Карта торговли МТЦ, 2015.

Технические меры – требования и оценка соответствия - являются основными проблемами экспортеров сельскохозяйственной продукции. Они сталкиваются с большими трудностями при оценке соответствия (63%) по сравнению с фактическими техническими требованиями (24%). Экспортеры фруктов, овощей и продуктов животного происхождения (молочных продуктов, мяса, меда) сообщают о наибольших трудностях с техническими регламентами.

Экспортеры сельскохозяйственной продукции также сообщают о трудностях с предпогрузочными и пограничными мерами (4%) и сборами, налогами и другими финансовыми мерами (5%).

Таблица 4 Экспорт агропродовольственных продуктов - НТМ, применяемые странами-партнерами, и причины, делающие их обременительными

Количество случаев сообщенных НТМ по каждому типу меры и причина, которая делает меру обременительной				ПП, делающие меру затруднительной, и место, где она встречается			
НТМ (Глава)	Слишком строгая мера	Процедурные препятствия	Both	Процедурные препятствия	Отечественный	Страна-партнер	Промежуточные и итог
Технические требования	30	45	17	Высокие платежи и сборы	34	12	46
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	21		21
				Задержки, связанные с данной мерой	5	5	10
				Иные процедурные препятствия	21	3	24
Оценка соответствия	18	151	74	Объекты, например лаборатории, не имеют международной аккредитации/признания	88	19	107
				Задержки, связанный с данной мерой	59	37	96
				Ограниченное число/непригодность учреждений для проведения испытаний и сертификации	93	1	94
				Высокие платежи и сборы	52	40	92
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	47	0	47
				Множество административных брешей/вовлеченных организаций, избыточный документооборот	18	1	19
				Неофициальные платежи	5	13	18
				Множество административных брешей/Большое количество разнообразных документов	10	3	13
				Отсутствует должное уведомление об изменениях в отдельных нормах и связанных с ними процедурах	11	1	12
				Иные процедурные препятствия	14	2	16
Проверка перед отправкой и иные процедуры, связанные с ввозом товаров		15	1	Задержки, связанный с данной мерой		10	10
				Неофициальные платежи		8	8
				Произвол официальных лиц в отношении классификации и оценки указанного продукта		5	5
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется		4	4
Сборы, налоги и иные меры контроля цен	2	1		Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства		2	2
				Неофициальные платежи		5	5
Меры количественного контроля	1	5	2	Иные процедурные препятствия	1		1
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	1		1
Ограничение сбыта	4						0
Финансовые меры	10	2	1	Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства		4	4
Монополистические меры			1	Высокие платежи и сборы		1	1
Правила происхождения и соответствующие свидетельства о происхождении		6		Задержки, связанные с данной мерой	2	1	3
				Высокие платежи и сборы	1		1
				Неофициальные платежи	1		1
Всего НТМ	65	225	96	Всего ПП	485	148	633

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016

Таблица 5 Экспорт агропродовольственных продуктов-обременительные НТМ, применяемые странами-пар

подотрасль	Количество з		
	Технические требования	Оценка соответствия	Проверка перед отгрузкой
МСТК Сектор			
011. Мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное или замороженное	9	3	
054. Овощи свежие, охлажденные, замороженные или консервированные обычным способом (включая сушеные бобовые); корнеплоды, клубнеплоды и прочие съедобные овощи	9	17	4
022. Молоко и сливки и молочные продукты, кроме масла и сыра	15	31	2
057. Фрукты и орехи (кроме масличных орехов), свежие или сушеные	10	41	7
098. Пищевые продукты и препараты, не включенные в другие категории		4	
001. Живые животные, кроме животных, включенных в отдел 03	4	1	
211. Шкуры и кожевенное сырье (кроме пушнины), невыделанные	5	4	
024. Сыр и творог	5	28	
023. Масло и прочие жиры и масла, полученные из молока	1	9	
061. Сахар, патока и мед	2	30	
048. Продукты из зерновых и продукты из муки или крахмала, фруктового или овощного	3	4	
111. Безалкогольные напитки, не включенные в другие категории	2	10	
292. Сырьевые материалы растительного происхождения, не включенные в другие категории	6	1	
112. Алкогольные напитки	6	2	
056. Овощи, корнеплоды и клубнеплоды, приготовленные или консервированные, не включенные в другие категории		7	
073. Шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао, не включенные в другие категории		2	
222. Масличные семена и масличные плоды, пригодные для получения «мягких» растительных масел (исключая муку тонкого и грубого помола)		2	
058. Фрукты, консервированные, и продукты, изготовленные из фруктов (кроме фруктовых соков)	6	12	
059. Фруктовые соки и овощные соки, незабродившие и не содержащие добавленного спирта, с добавлением или без добавления сахара или другого подслащающего вещества	7	15	
012. Прочее мясо и годные в пищу мясные субпродукты, свежие, охлажденные или замороженные	4		
044. Кукуруза (в зерне), немолотая	1		
421. Растительные масла и жиры; «мягкие», нерафинированные, рафинированные или фракционированные		4	
422. Растительные масла и жиры, рафинированные или фракционированные, кроме «мягких»		2	
Всего	95	229	13

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016

Экспортеры преодолевают трудности с техническими требованиями, оценкой соответствия

Большинство трудностей, с которыми сталкиваются экспортеры сельскохозяйственной продукции, связаны с техническими мерами, применяемыми странами-партнерами-импортерами. Соблюдение технических требований ЕАЭС в отношении сельскохозяйственной продукции вызывает озабоченность у кыргызских экспортеров, поскольку они являются более жесткими по сравнению с национальными.²⁸ К ним относятся требования, связанные с безопасностью пищевых продуктов, такие, как предельно допустимое содержание веществ или загрязнение определенными веществами, гигиенические практики в процессе производства, условия транспортировки и хранения.

Сообщалось, что требования к испытаниям и сертификации являются наиболее применяемым видом оценки соответствия. Эти меры могут включать в себя различные процедурные препятствия, как отсутствие соответствующих лабораторий, задержки по времени, отсутствие международного признания и высокие гонорары и сборы.

Различные страны, включая Индию, Монголию и Турцию, также требуют от кыргызских экспортеров представления сертификатов ЕАЭС и деклараций соответствия. Однако для кыргызских экспортеров основной проблемой является то, что лаборатории в Кыргызской Республике не могут провести испытания по всем требуемым параметрам для получения сертификата соответствия ЕАЭС. В результате, экспортерам приходится тестировать свою продукцию в лабораториях Казахстана или Российской Федерации, что приводит к увеличению времени и затрат. По мнению некоторых экспортеров, проведение тестов на антибиотики занимает до двух недель и стоит около 350 долл. США. Эта дополнительная стоимость, наряду с возможностью порчи свежих продуктов из-за задержек, является большим финансовым риском для экспортера.

Точно так же экспортеры сталкиваются с трудностями, доказывая соответствие требованиям безопасности пищевых продуктов ЕС, так как лаборатории в Кыргызской Республике не аккредитованы или не имеют возможности провести все необходимые испытания. Кроме того, экспортеры считают правила ЕС в отношении вредных веществ более жесткими, чем местные.

Обычный кыргызский экспортер агропродовольственных продуктов является мелким производителем, с ограниченными финансовыми ресурсами и отсутствием стабильных и долгосрочных иностранных покупателей. Как правило, экспортеры должны удостоверять свою продукцию при каждой поставке. Стоимость и дополнительные административные барьеры, связанные с экспортными требованиями, являются значительным бременем для кыргызских МСП.

Озабоченность вызывает также отсутствие надлежащей информации о потребностях стран-импортеров. Некоторые экспортеры заявляют, что они затрачивают усилия на то, чтобы найти все необходимые требования по безопасности пищевых продуктов и переработке, связанные с экспортом в ЕС и Соединенные Штаты. В некоторых случаях их поставкам было отказано в выходе на рынок из-за того, что они не соответствовали определенным критериям, о которых они не знали.

Молочные продукты

Экспорт молочной продукции из Кыргызской Республики сокращается с 2010 года в связи со вспышками заболеваний домашнего скота, которые участились из-за недостаточных инвестиций в ветеринарные услуги.

В то же время, ЕАЭС ввел жесткие требования по безопасности пищевых продуктов, в том числе новые технические регламенты на молочные продукты. Соблюдение этих требований требует значительных инвестиций в модернизацию коммунальной инфраструктуры и производственных мощностей компаний.

В целом, экспортеры молочных продуктов сообщают о 95 случаях НТМ, которые они считают обременительными – почти все из них касаются технических требований по СФС и

²⁸ Кыргызская Республика находится в процессе перехода к техническим регламентам ЕАЭС; некоторые национальные регламенты, особенно в отношении оценки соответствия, по-прежнему применимы для отечественных производителей.

соответствующих процедур оценки соответствия. Текущие производственные и перерабатывающие мощности производителей, сети сбора и размещения молока, наличие подходящих условий хранения и транспортировки, а также системы менеджмента качества и инспекции в стране, должны быть адекватно рассмотрены для улучшения экспортных показателей молочного сектора Кыргызстана.

Молочное производство в Кыргызской Республике распределено по многим мелким хозяйствам и основано на традиционных методах животноводства. Большинство фермеров не имеют достаточных знаний о современных и международно признанных санитарных стандартах доения. В результате, фермерам трудно повысить продуктивность и улучшить качество. Доение обычно проводится на открытом воздухе или под навесами. Затем молоко собирают местные сборщики деревенского уровня, которые проводят только базовую проверку качества. После этого дистрибьюторы продают сырое молоко более крупным переработчикам. Плохая инфраструктура для транспортировки и хранения молока способствует ухудшению качества.

Страны ЕАЭС и Узбекистан ограничили импорт кыргызской молочной продукции из-за распространения бруцеллеза. Бруцеллез очень заразный зооноз, вызванный приемом непастеризованного молока или недоваренного мяса инфицированных животных, или тесным контактом с их выделениями.²⁹ Лишь несколько кыргызстанских компаний включены в Единый реестр производителей молочной продукции ЕАЭС, имеющих разрешение на экспорт в страны-члены.

Требования к прослеживаемости, предусмотренные регламентами ЕАЭС, также представляют серьезную проблему для производителей молочных продуктов Кыргызстана, так как до сих пор очень мало сделано по идентификации и документированию отдельных хозяйств. Производители молочных продуктов поставляют молоко от многих мелких фермеров и документируют источники для выполнения всех требований ЕАЭС по прослеживаемости. Обеспечение полного соблюдения требований в отношении прослеживаемости, по-прежнему, требует значительных инвестиций и усилий как со стороны государственного, так и частного сектора.

Технический регламент ЕАЭС предусматривает внедрение HACCP и систем менеджмента по ИСО 22000 для всех предприятий пищевой промышленности. Внедрение этих стандартов создает значительные препятствия для мелких производителей. Выполнение этих требований потребует от производителей модернизации производственных процессов и инфраструктуры. Те же стандарты должны применяться при реализации продукции на внутреннем рынке, начиная с 2018 года.

Свежие фрукты, овощи и продукты их переработки

Свежие фрукты и овощи являются основным экспортным товаром для Кыргызской Республики. Среди основных экспортируемых продуктов - фасоль, грецкие орехи, морковь, капуста и лук. Кыргызская Республика также экспортирует переработанную продукцию, такую как концентраты, соки и сухофрукты. Страны ЕАЭС вместе с Турцией, Ираном, Ираком и Китаем являются одними из основных рынков назначения.

Экспортеры этих продуктов сообщают о 152 правилах, которые, по их мнению, являются обременительными, большинство из которых касаются требований к тестированию и сертификации продукции, упаковке, хранению и транспортировке, а также маркировке. Эти проблемы, в основном, касаются регламентов ЕАЭС.

Для большинства экспортеров свежих фруктов и овощей ключевым вопросом является время и стоимость, связанные с получением СФС сертификатов для стран ЕАЭС. Учитывая скоропортящийся характер продукции, небольшие производители, особенно те, которые находятся за пределами столицы, находятся под давлением времени для получения необходимых сертификатов, выданных в Бишкеке.

²⁹ Международное бюро по эпизоотии. http://www.oie.int/fileadmin/Home/eng/Media_Center/docs/pdf/Disease_cards/BCLS-EN.pdf

В дополнение к СФС сертификатам, некоторые продукты, такие как корень лакрицы, также требуют разрешения Государственного агентства лесного хозяйства на экспорт, и экспортеры должны платить пошлины в зависимости от количества экспортируемого продукта.

Экспортеры переработанной плодоовощной продукции также сталкиваются с наибольшими трудностями при оценке соответствия. Получение сертификатов соответствия ЕАЭС является препятствием в связи с ограничением видов лабораторных исследований, которые могут проводиться местными лабораториями. Экспортеры обычно направляют свою продукцию в лаборатории Казахстана и Российской Федерации для получения необходимых сертификатов. Согласно свидетельствам экспортеров, эти тесты могут стоить до 300 долл. США и обычно занимают две недели. Большинство из этих экспортеров считают, что затраты будут ниже, а экспортный процесс проще, если эти тесты могут быть проведены в Кыргызской Республике.

Некоторые производители органических фруктов и овощей сталкиваются с трудностями при сертификации своей продукции как органической из-за отсутствия аккредитованного органа в стране. Эти экспортеры рассматривают ЕС как потенциально крупный рынок органических фруктов и овощей, но пока не могут полностью извлечь из этого выгоду.

Внедрение стандартов HACCP и ISO 22000 в соответствии с требованием ЕАЭС является проблемой для экспортеров переработанной плодоовощной продукции. Например, производители соков получают свое сырье от большого числа мелких фермеров. Компании еще не имеют надлежащей идентификации и учета своих поставщиков. Отсутствует система прослеживаемости, и мелкие производители агропродовольственных сырьевых товаров не имеют значительной мотивации для обеспечения соответствия своих производств требованиям HACCP. Перерабатывающие компании не имеют достаточных средств, чтобы побудить своих поставщиков соблюдать требования HACCP.

Соблюдение требований HACCP и ISO 22000 требует значительных изменений в производственных процессах и модернизации оборудования и инфраструктуры. В дополнение к высоким сопутствующим расходам, кыргызские компании, которые хотят сертифицировать системы HACCP и ISO 22000, должны привлечь иностранные органы для проведения необходимой проверки соответствия, поскольку ни одна организация в Кыргызской Республике не аккредитована для этого.

Экспортеры жалуются на упаковку и маркировку. Выполнение технического регламента ЕАЭС по упаковочным материалам предполагает значительные инвестиции, что не выгодно при небольших объемах экспорта отдельных производителей.

Мед

Мед в настоящее время составляет небольшую часть экспорта Кыргызской Республики, и отрасль сталкивается с различными ограничениями на поставку. Производство меда распространено среди мелких производителей, опирающихся на традиционные методы пчеловодства. Большинство производителей не имеют возможности для расширения производства.

Основными экспортными рынками для кыргызского меда являются Китай, страны Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА), Казахстан и Российская Федерация. Однако экспорт на более прибыльный европейский рынок очень ограничен из-за ограничений по качеству и безопасности.

Большинство опрошенных экспортеров меда сталкиваются с проблемами с НТМ. Они сообщают о 30 случаях НТМ - все они связаны с требованиями оценки соответствия (тестирование или сертификация). Эти трудности связаны с двумя ключевыми вопросами: методами производства, используемыми экспортерами, и ситуацией с менеджментом качества в стране.

Кыргызские производители меда используют антибиотики, подмешанные в корм, чтобы поддерживать ульи, защищая пчел от различных заболеваний. Стрептомицин, сульфонамиды, тетра- и окситетрациклины, тилозин и макролиды являются одними из наиболее часто используемых антибиотиков. Хотя в ЕС существует политика «нулевой толерантности» в

отношении использования антибиотиков, многие развивающиеся страны разрешают использовать отдельные антибиотики в производстве меда.

Использование антибиотиков в производстве меда приводит к появлению в конечном продукте остатков антибиотиков, которые могут представлять потенциальный риск для здоровья. Мелкие производители используют антибиотики, имеющиеся на местном рынке. Некоторые покупатели устанавливают ограничения на использование некоторых видов антибиотиков, что производителям трудно соблюдать из-за отсутствия разрешенных антибиотиков на местном рынке и их более высоких цен.

В 2016 году высокие показатели по остаткам антибиотиков в кыргызском меде привели китайские власти к ограничению импорта меда из Кыргызской Республики.

Еще одной серьезной проблемой, выраженной опрошенными компаниями, является состояние лабораторий в стране. По данным компаний, кыргызские лаборатории либо не в состоянии провести испытания по всем необходимым параметрам по содержанию остатков различных антибиотиков, либо испытания не являются надежными. В результате большинство экспортеров отправляют свои образцы за границу для проведения необходимых испытаний.

Живые животные и мясные продукты

Скотоводство является традиционной и важной частью экономики Кыргызстана. Животноводство и мясопродукты в значительной степени основываются на мелком фермерстве. Экспорт живых животных и мясопродуктов из Кыргызской Республики остается низким, поскольку животные продолжают выращиваться традиционным способом, современные мясоперерабатывающие предприятия отсутствуют, а также СФС контроль слабый. Большинство кыргызских компаний не имеют возможности поставлять продукцию в больших количествах с хорошим качеством. Значительная часть сектора, включая скотоводов, торговцев и бойни, остается неформальной и раздробленной.

Все случаи НТМ, о которых сообщают экспортеры, касаются технических требований и запретов на импорт, введенных ключевыми рынками.

Казахстан, Узбекистан и Российская Федерация запретила ввоз живого скота и мясной продукции из Кыргызской Республики. Это является серьезной проблемой для большинства экспортеров, и они не уверены, когда запрет будет снят. Низкое качество мясных продуктов и неблагоприятные эпизоотические условия в стране привели к запрету. Несмотря на это, неформальная торговля существует, хотя и в небольших количествах.

Кыргызская продукция также сталкивается с ограничениями при транзите через страны ЕАЭС. Экспортеры сообщают о длительных задержках в пунктах ветеринарного карантинного и фитосанитарного контроля в Казахстане и Российской Федерации. Кыргызская продукция получила разрешение на свободный транзит через страны ЕАЭС с момента присоединения страны к региональному блоку. Но ограничения были введены вновь в связи со вспышками болезней животных в Кыргызской Республике.

Отсутствие адекватных инвестиций в скотобойни и ветеринарные лаборатории, которые затормозили общее развитие ветеринарных служб, является одной из главных проблем экспортеров. В настоящее время в реестр аккредитованных лабораторий ЕАЭС включено только несколько ветеринарных лабораторий. Однако старое оборудование и неадекватно обученный персонал отрицательно повлияли на соблюдение качества в этом секторе. Кыргызские лаборатории имеют ограниченную способность проводить микробиологические исследования и анализы по содержанию остатков антибиотиков для экспорта.

В то время как власти Кыргызстана публикуют рекомендации по передовым методам работы скотобоев, немногие применяют их на практике. Большинство скота забивается на заднем дворе и в неофициальных местах, которые не отвечают основным требованиям безопасности пищевых продуктов и гигиены. Отсутствие надлежащего мониторинга и соблюдения международных

стандартов, таких как стандарты Комиссии Кодекса Алиментариус, привело к тому, что кыргызские продукты были запрещены на ключевых рынках.

Отсутствие механизма прослеживания также становится все более серьезной проблемой. Многие рынки теперь требуют прослеживаемости скота и мясных продуктов для обеспечения их качества. Неформальный и фрагментарный характер сектора наряду с недостаточным мониторингом и ведением документации затрудняет прослеживаемость в Кыргызской Республике.

Небольшие количества мясных продуктов экспортируются в страны Ближнего Востока с помощью авиаперевозок. Однако воздушный транспорт и холодное хранение являются дорогостоящими, поэтому экспортируются небольшие объемы.

Фермеры все еще полагаются на традиционные методы животноводства и, как следствие, не смогли увеличить производство или улучшить качество. Отсутствие систем охлаждения и морозильных установок на бойнях также повлияло на качество мясных продуктов.

Другие проблемы

Компании находят экспорт в страны Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА), такие как Египет, Иран, Ливия, Саудовская Аравия и Иордания трудным, поскольку требуется дополнительная документация. Для каждой партии экспортерам необходимо, чтобы все документы рассматривались и подтверждались посольствами соответствующих стран. Эта бюрократическая процедура увеличивает затраты и время ожидания для кыргызских экспортеров.

Экспортеры сообщают о некоторых сложностях с требованием уплаты НДС при экспорте в страны ЕАЭС. Как правило, экспорт в страны ЕАЭС не облагается НДС в Кыргызстане. Иностранцы импортеры должны платить НДС своим странам. Однако кыргызским экспортерам необходимо документальное подтверждение от импортеров о том, что были произведены необходимые платежи по НДС. В случае непредставления этих документов кыргызским властям в течение 180 дней после экспорта экспортеры будут обязаны уплатить НДС в Кыргызской Республике. Бремя получения документов в значительной степени лежит на Кыргызских экспортерах и импортерах, которые не всегда проявляют активность при своевременной отправке необходимого подтверждения. Некоторые экспортеры пропустили этот срок и были обязаны уплатить НДС.

Кроме того, экспортеры столкнулись с проблемами при транспортировке своей продукции на свои основные рынки. Железнодорожная сеть Кыргызстана довольно ограничена и раздроблена, общая протяженность составляет всего 467 километров. Есть две отдельные железнодорожные линии, соединяющие север с Казахстаном, а юг с Узбекистаном, но между ними нет железнодорожного сообщения.

Из-за этого большинство коммерческих грузов перевозится автомобильным транспортом. Транспортные расходы очень высоки ввиду отсутствия адекватной поддержки контейнерных перевозок и торгового дисбаланса в контейнерных перевозках между Кыргызской Республикой и ее торговыми партнерами. Большинство контейнеров, загруженных за рубежом и отправленных в Кыргызскую Республику, возвращаются в страну-экспортер пустыми. До недавнего времени кыргызские компании могли использовать пустые грузовики, возвращающиеся в Турцию из Казахстана, для доставки продукции в Турцию и на другие рынки. Однако недавно Казахстан запретил въезд на территорию Кыргызской Республики порожних грузовых автомобилей со своей территории, что значительно увеличило транспортные расходы для кыргызских экспортеров агропродовольственных товаров.

Кроме того, экспортирующие компании сообщают, что часто им приходится разгружать грузовые автомобили, проходящие через Казахстан, чтобы доказать, что грузы не превышают 22 тонны, что требуется Казахстаном. Иногда водителям даже приходится опорожнять свои топливные баки, чтобы показать вес нетто груза. Это правило увеличивает время ожидания на пограничных контрольно-пропускных пунктах и расходы на транспортировку.

Опыт экспортеров в сфере регулирования в Кыргызской Республике

Кыргызская Республика применяет отдельные количественные ограничения на экспорт агропродовольственной продукции, такие как лицензии на экспорт, для охраны природных ресурсов и культурного наследия страны. Однако экспортеры сталкиваются с незначительным числом обременительных НТМ.

Например, компании, которые выращивают и экспортируют корень солодки, жалуются на то, что они должны платить высокую плату агентству по охране окружающей среды, чтобы иметь возможность производить и экспортировать. Солодка обычно экспортируется в Южную Корею и Китай в качестве ароматизирующего и подслащивающего вещества. Ее экстракт также обладает некоторыми фармацевтическими свойствами и может использоваться в растительных лекарствах. В настоящее время экспортеры должны заплатить сбор в размере 3,5 кыргызских сомов и ожидают, что он удвоится в будущем. Экспортеры опасаются, что высокие тарифы сделают производство и экспорт нерентабельными. Аналогичные опасения высказали экспортеры живых животных и переработанных медицинских растений.

Процедурные препятствия и неэффективная бизнес-среда, связанная с торговлей

Процедурные препятствия создают наибольшие препятствия для экспорта сельскохозяйственной продукции. Даже при некоторых из наиболее часто сообщаемых НТМ, таких как технические регламенты и оценка соответствия, реальная проблема заключается в задержках в административных процедурах и высоких пошлинах, как в стране, так и за рубежом.

Более 80% (344 из 410) НТМ, о которых сообщили экспортеры агропродовольственных товаров, считаются обременительными, отчасти из-за процедурных препятствий (ПП). А большая часть ПП, с которыми сталкиваются экспортеры агропродовольственных товаров, происходит в Кыргызской Республике. В целом, экспортеры сообщили о 704 инцидентах ПП, которые препятствовали экспорту сельскохозяйственной продукции. Примерно две трети инцидентов произошло в Кыргызской Республике, а остальные - в странах-партнерах или странах транзита.

Большая часть заявленных результатов была связана с высокими расценками и сборами за основные экспортные услуги, такие как тестирование и сертификация. Нынешнее состояние системы качества для экспорта в Кыргызской Республике является серьезным препятствием для агропродовольственных экспортеров. Неаккредитованные лаборатории или сертификаты, выданные кыргызскими лабораториями, не признанными на международном уровне, часто называются как ПП. Для преодоления этих препятствий образцы экспорта обычно направляются в лаборатории Казахстана или Российской Федерации для проведения необходимых испытаний или сертификации. Хотя эта процедура работает, экспортеры считают ее дорогостоящей и трудоемкой. Они считают, что эта процедура будет более быстрой и дешевой, если в кыргызских лабораториях можно будет провести необходимые испытания и сертификацию.

В Кыргызстане большая часть ПП возникала в различных испытательных лабораториях и органах по сертификации (как в частных, так и в государственных), ветеринарных лабораториях при Государственной инспекции по ветеринарной и фитосанитарной безопасности при Правительстве Кыргызской Республики и фитосанитарных лабораториях при Министерстве сельского хозяйства, пищевой промышленности и мелиорации Кыргызской Республики, Торгово-промышленной палате Кыргызской Республики, отделениях Государственной таможенной службы Кыргызской Республики и Центральном управлении Государственной налоговой службы. Примечание: В Кыргызстане имеется 6 государственных центров тестирования и сертификации и 4 из них находятся под Кыргызстандартом, включая "Бишкекский центр испытаний и сертификации". В Кыргызстане действуют также 8 частных органов по сертификации.

В Кыргызской Республике большая часть ПП возникает в различных испытательных лабораториях и сертификационных органах (как частных, так и государственных) при Центре стандартизации и метрологии Министерства экономики Кыргызской Республики, ветеринарных и фитосанитарных лабораториях и инспекционных центрах при Министерстве сельского хозяйства, Кыргызской торгово-промышленной палате, подразделениях Государственной таможенной службы и Центральном управлении Государственной налоговой службы Кыргызской Республики.

Компании также указывают на проблемы с информационной прозрачностью (%%). Некоторые компании не в состоянии найти необходимую им информацию о требованиях стран-партнеров и связанных с ними процедур.

Таблица 6 Экспорт с/х продукции – ПП в местных институтах, странах – партнерах или странах транзита

Процедурные препятствия		ПП, место, где она встречается		Промежуточный итог
		Кыргызская Республика	Страна-партнер	
Законодательные административные барьеры	Множество административных брешей/Большое количество разнообразных документов	11	3	14
	Множество административных брешей/вовлеченных организаций, избыточный документооборот	27	2	29
Недостаток информации /прозрачности	Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	69	2	71
	Отсутствует должное уведомление об изменениях в отдельных нормах и связанных с ними процедурах	13	1	14
	Требования и процессы отличаются от опубликованной информации	2	0	2
Дискриминационное отношение официальных лиц	Произвол официальных лиц в отношении классификации и оценки указанного продукта	2	6	8
	Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства	7	3	10
Временные ограничения	Задержка, связанная с указанной законодательством	86	52	138
Неофициальные или необычайно высокие платежи	Высокие платежи и сборы	95	54	149
	Неофициальные платежи	12	25	37
Нехватка специфических для отрасли объектов и сооружений	Ограниченное число/непригодность мест для	74	1	75
	Ограниченное число/непригодность технических средств и сооружений для транспортировки и хранения в конкретных отраслях	1		1
	Нехватка/непригодность других объектов и сооружений, связанных с указанным сертификатом/ нормой/законодательством	25		25
Отсутствие признания/аккредитаций	Объекты, например лаборатории, не имеющие	68	1	69
	Другие проблемы, связанные с международным признанием,	20	18	38
Иное	Иные процедурные препятствия	22	2	24
Всего		534	170	704

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2015.

Промышленный сектор

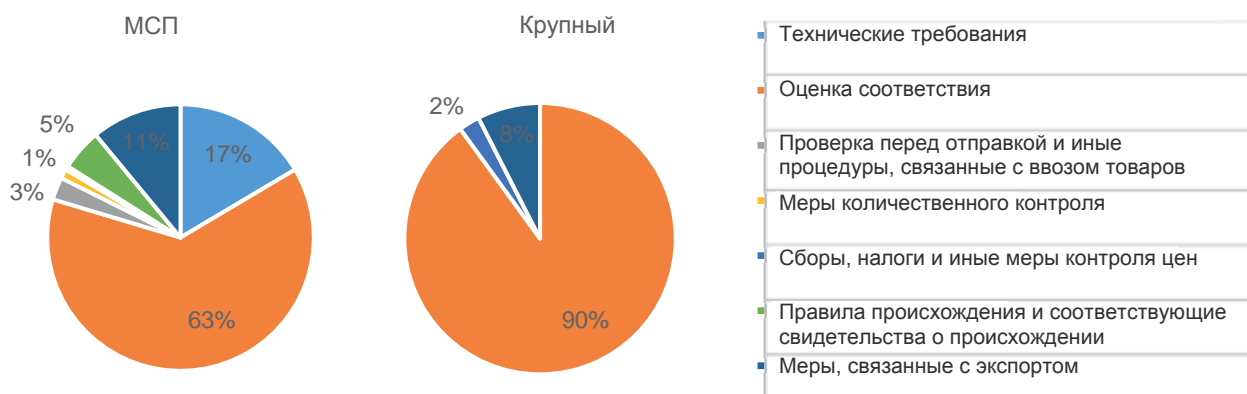
Роль сектора

С момента обретения независимости промышленный сектор Кыргызстана претерпел значительные изменения. В начале 90-х годов были проведены рыночные реформы, которые включали крупномасштабную приватизацию и реструктуризацию крупных промышленных предприятий.

Сегодня промышленный сектор составляет примерно 12% ВВП страны, а объем производства в 2015 году приблизился к 51 миллиарду сомов. Основные продукты промышленности включают основные металлы (70,3% от общего числа), изделия из резины и пластмассы (13,9%), производство очищенных нефтепродуктов (5,6%) и одежду и обувь (5%). Кыргызский экспорт промышленных товаров стоит около \$ 420 млн. Страны ЕАЭС, другие страны СНГ, Турция, Китай и Евросоюз являются одними из основных рынков сбыта для кыргызских товаров.

Почти 50% экспортеров сталкиваются с трудностями по НТМ

Рисунок 1 Виды НТМ, с которыми сталкиваются экспортеры промышленного сектора, в зависимости от размера компании



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2015.

Примечание: Размер пяти компаний-производителей не может быть определен, и поэтому их ответы не включены в этот рисунок.

Из 191 опрошенного экспортера из промышленного сектора почти половина сталкивается с трудностями по НТМ и связанными с ними препятствиями в торговле. Экспортеры таких товаров, как химические вещества (69%), кожаные изделия (60%) и металлы, а также других основных видов производства (67%), относятся к числу наиболее пострадавших.

Экспортеры сообщили о 506 случаях обременительных НТМ либо в Кыргызской Республике, либо в странах-партнерах. Подавляющее большинство (90%) препятствий связано с импортными правилами стран-партнеров.

Как и в агропродовольственной отрасли, технические требования и оценка соответствия являются ключевыми проблемами для промышленного сектора, на которые приходится 14% и 66% сообщенных НТМ соответственно. Другие НТМ, с которыми сталкиваются экспортеры, – незначительные – включают меры, связанные с экспортом (10%), правилами происхождения (5%), предпогрузочной инспекцией (2%) и сборами, налогами и мерами контроля цен (2%).

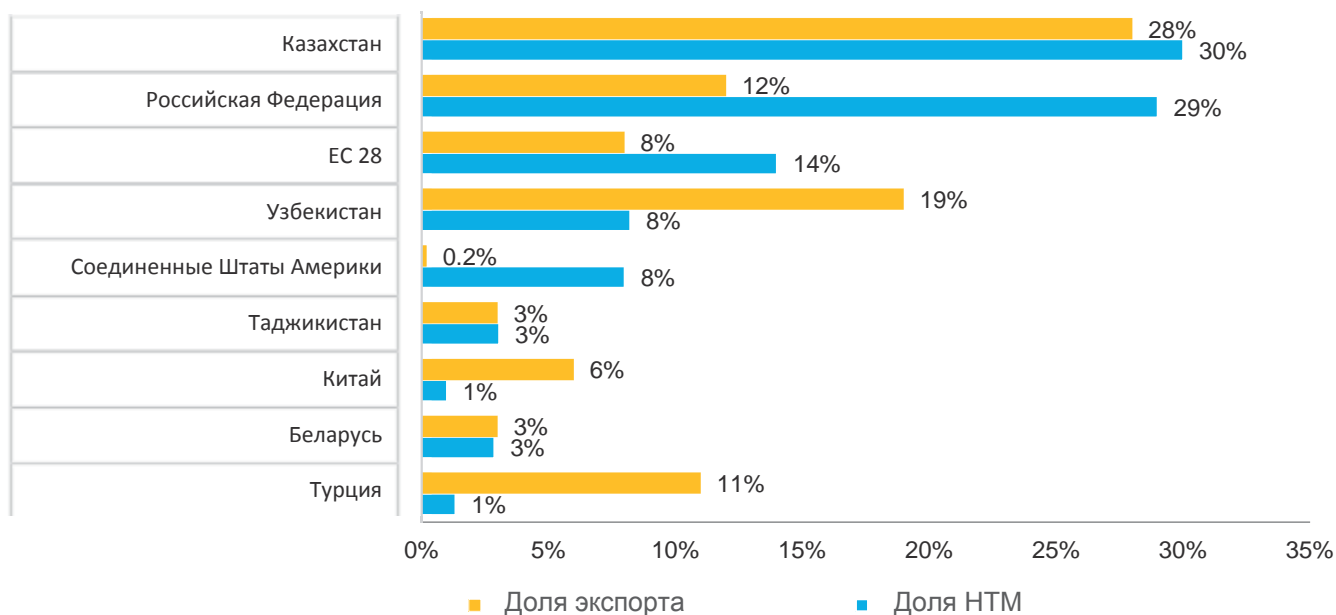
Трудности экспортеров с применением регламентов стран-партнеров

Страны ЕАЭС являются крупнейшими импортерами кыргызской промышленной продукции (42% экспорта). На них также приходится наибольшая доля НТМ (64%), с которыми столкнулись кыргызские экспортеры (Рисунок 24). Большинство НТМ, признанных кыргызскими экспортерами обременительными, - это казахстанские и российские нормативные акты. Несмотря на значительные усилия стран ЕАЭС по достижению экономической интеграции, кыргызские экспортеры продолжают сталкиваться со значительными проблемами в области оценки соответствия и технических требований, как это имеет место и с экспортерами агропродовольственных товаров. Доступ на российский рынок представляется особенно проблематичным. Российская Федерация импортирует лишь 9% кыргызского экспорта, но на ее долю приходится 30% случаев НТМ, рассматриваемых как обременительные.

Экспортеры также воспринимают Соединенные Штаты и ЕС как труднодоступные рынки. Вместе они импортируют менее 9% экспорта Кыргызской Республики, но обременительные НТМ составляют 22%. В отличие от этого, Узбекистан занимает 20% экспорта Кыргызстана и составляет лишь 7% случаев НТМ, рассматриваемых как обременительные.

Хотя технические меры составляют основную массу жалоб компаний на НТМ при экспорте на развитые рынки, кыргызские экспортеры-производители также сообщают о трудностях с правилами происхождения. Например, проблемы, связанные с правилами происхождения, составляют 67% НТМ, которые считаются обременительными в случае Японии, 26% - в случае Соединенных Штатов и 15% - в случае стран ЕС.

Рисунок 23 Доля произведенного экспорта и доля НТМ, применяемых странами-партнерами, 2015 г.



Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2015.

Таблица 7 Экспорт промышленной продукции - НТМ, применяемые странами-партнерами, и причины делающие их обременительными

Количество случаев сообщенных НТМ по каждому типу меры и причина, которая делает меру обременительной				ПП, делающие меру затруднительной, и место, где она встречается			
НТМ (Глава)	Слишком строгая мера	Процедурные препятствия	Оба	Процедурные препятствия	Отечественный	Страна-партнер	Промежуточный итог
Технические требования	27	40	8	Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	24		24
				Высокие платежи и сборы	16	6	22
				Задержки, связанные с данной мерой	14	4	18
				Иные процедурные препятствия	16	2	18
Оценка соответствия	2	299	30	Высокие платежи и сборы	17	130	147
				Объекты, например лаборатории, не имеющие международную аккредитацию/признание	147		147
				Задержки, связанные с данной мерой	22	71	93
				Ограниченное число/непригодность учреждений для проведения испытаний и сертификации	86		86
				Другие проблемы, связанные с международным признанием	50	11	61
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	53		53
				Нехватка/непригодность других объектов и сооружений, связанных с указанным сертификатом/ нормой/законодательством	36		36
				Неофициальные платежи	15	1	16
				Иные процедурные препятствия	28	23	51
Проверка перед отправкой и иные процедуры, связанные с ввозом товаров		11		Неофициальные платежи		12	12
				Задержки, связанные с данной мерой		11	11
Меры количественного контроля	5						
Сборы, налоги и иные меры контроля цен		3		Задержки, связанные с данной мерой		2	2
				Неофициальные платежи		2	2
				Множество административных брешей/вовлеченных организаций, избыточный документооборот	1		1
Правила происхождения и соответствующие свидетельства о происхождении		27		Высокие платежи и сборы	17		17
				Задержки, связанные с данной мерой	10		10
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	3		3
				Иные процедурные препятствия	2		2
Всего НТМ	34	380	38	Всего ПП	557	275	832

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Доказательство соответствия представляет самую большую проблему

Обследование по НТМ позволяет предположить, что экспортеры производимой продукции сталкиваются с гораздо большими трудностями в плане подтверждения соответствия техническим регламентам через инспекции, испытания и сертификацию (73%), чем при соблюдении самих технических требований (17%). Наибольшее количество НТМ с трудностями доказательства соответствия в странах ЕАЭС, затем ЕС и США.

Экспортеры определили, что почти половина НТМ, связанных с техническими требованиями, являются обременительными из-за чрезмерно строгих регламентов или отсутствия у компании возможности производить товары в соответствии с требуемыми стандартами безопасности и качества. Остальные (53%) считаются обременительными из-за связанных с этим процедурных препятствий. Отсутствие адекватной информации, высокие расценки и расходы, а также временные задержки являются тремя основными типами нетарифных мер, которые затрудняют соблюдение технических требований для экспортеров.

Что касается оценки соответствия, то почти все экспортеры (90%) заявили, что проблема заключается в процедурных препятствиях. Организации, не имеющие международной аккредитации, сертификаты, выданные в стране, непризнанные за рубежом, и ограниченные испытательные мощности являются распространенными ПП для экспортеров в отношении оценки соответствия в Кыргызской Республике. Высокие сборы и длительное время ожидания являются наиболее распространенными ПП, встречающимися экспортерами в других странах.

Кустарные ковры, напольные покрытия и обувь

Экспортеры кустарных ковров и напольного покрытия находят доступ к рынку ЕС трудным из-за типа красителя, который они используют для своих продуктов. Многие кыргызские производители используют азотные красители, которые являются искусственными и на азотной основе.

Директива 2002/61/ЕС Евросоюза по азотным красителям определяет, что азотные красители выделяют ароматические амины в заметных концентрациях: выше 30 мг в готовых изделиях или в окрашенных компонентах, и не могут быть использованы в текстильных и кожаных изделиях, которые могут вступать в непосредственный и длительный контакт с кожей человека или полостью рта.³⁰

Однако кыргызские компании по-прежнему полагаются на азотные красители, поскольку другие красители, отвечающие требованиям безопасности и качества ЕС, являются дорогостоящими и должны быть импортированы, что значительно увеличивает затраты на производство.

Также сложно получить сертификат соответствия требованиям ЕС в Кыргызской Республике из-за отсутствия аккредитованных лабораторий. Некоторые компании указали, что они не в состоянии найти всю необходимую информацию о технических требованиях, процедурах и лабораториях, способных проводить испытания.

Экспортеры ковров также считают обременительными дополнительные требования некоторых покупателей к соблюдению различных частных стандартов. Некоторые покупатели требуют от экспортеров предоставить подробную информацию о производственном процессе, чтобы обеспечить его соответствие социальным, этическим и экологическим нормам. Несколько экспортеров поставляют продукцию из большого числа ремесленников - и им трудно собрать всю информацию и обеспечить соблюдение норм. Кроме того, в стране нет учреждений, которые могли бы удостоверить соблюдение социальных и этических норм, например, подтверждающих, что производство не связано с детским трудом.

Клиенты ЕС требуют обработку войлочных продуктов веществами против моли, но компании испытывают трудности с поиском информации о веществах, которые признаются в ЕС.

³⁰ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:243:0015:0018:en:PDF>

Компании, экспортирующие кустарную обувь, поддержали опасения экспортеров ковров. Кроме того, требования по прослеживаемости сырьевых материалов, например, шерсти, являются препятствием из-за отсутствия в стране какой-либо системы прослеживаемости.

Одежда и обувь

Основная трудность для экспортеров одежды – получение сертификатов соответствия на экспорт в ЕАЭС - их основной рынок. Нехватка специалистов и аккредитованных лабораторий в Кыргызской Республике затрудняет выполнение этой задачи. Как правило, экспортеры проходят испытания и сертификацию своей продукции в российских и казахстанских лабораториях в соответствии с техническим регламентом ЕАЭС ТР ТС 017/2011 “О безопасности продукции легкой промышленности”. Экспортеры говорят, что российский сертификат стоит примерно 250 долл. США, и его получение может отнять до месяца времени. Компании, экспортирующие различные виды одежды, должны получить сертификат соответствия для каждого вида.

Некоторые экспортеры считают, что, хотя они прилагают все усилия для соблюдения необходимых стандартов, многие компании в странах ЕАЭС могут продавать свою продукцию без выполнения необходимой сертификации. В результате они чувствуют, что теряют долю рынка.

Аналогично, при экспорте в ЕС, заказчики требуют сертификат соответствия на готовую продукцию, сырье и краски, используемые для производства. Однако отсутствие в Кыргызской Республике какой-либо лаборатории для проведения необходимых испытаний и отсутствие международно признанных сертификационных центров является проблемой для экспортеров. Кроме того, отечественные поставщики шерсти и красителей не обеспечивают никакой сертификации своей продукции и, следовательно, трудно подтвердить соответствие требуемым стандартам. Использование высококачественных красителей, отвечающих требованиям ЕС, значительно увеличивает производственные затраты и в результате экспортеры чувствуют, что их продукция недостаточно конкурентоспособна.

Некоторым экспортерам также трудно получить достоверную информацию о международных сертификационных органах, действующих в соседних странах, и о необходимых документах и процедурах.

Сертификация по происхождению товара создает проблему

Трудности с правилами происхождения более заметны среди экспортеров промышленных товаров. Они находят процесс получения соответствующего сертификата происхождения от Кыргызской торгово-промышленной палаты обременительным. Экспортеры, в частности МСП, считают сертификаты дорогостоящими, поскольку они должны быть получены для каждой партии; для их выдачи также требуется несколько дней. Кроме того, некоторые сообщают, что они должны представить много документации, чтобы получить сертификаты, и что не так легко получить все необходимые документы.

Некоторые экспортеры признают, что они не знакомы с необходимыми требованиями и процессами. Торгово-промышленная палата Кыргызстана сократила количество необходимых документов и предоставила информацию через свой веб-сайт.

Доказывание того, что достаточный процент переработки и добавленной стоимости осуществляется в стране, также является проблемой для экспортеров. Многие кыргызские МСП активно используют иностранные исходные материалы, главным образом - из Китая, поскольку внутренний рынок не в состоянии обеспечить необходимое сырье в достаточном количестве. Таким образом, некоторые виды экспорта не отвечают требуемым критериям правил происхождения.

Опыт экспортеров в применении национального законодательства

Около 10% обременительных случаев НТМ, о которых сообщили экспортеры промышленных товаров, были применены кыргызскими властями. Они касаются экспортной инспекции и сертификации, экспортных лицензий и количественных ограничений, мер экспортного контроля цен,

а также налогов и сборов. Высокие расходы, задержки и административные процедуры делают эти внутренние правила обременительными.

Экспортерам ремесленных изделий, гобеленов и шарфов может потребоваться до 10 дней для получения разрешений на экспорт от Министерства культуры. Многие экспортеры - это небольшие компании, экспортирующие в небольших объемах нескольким покупателям. Таким образом, получение разрешения на каждую партию и ожидание выдачи разрешения воспринимается как бремя.

Таблица 8 Экспорт промышленной продукции - НТМ, применяемые Кыргызской Республикой, и причины делающие их обременительными

Количество случаев сообщенных НТМ по каждому типу меры и причина, которая делает меру обременительной				ПП, делающие меру затруднительной	
НТМ (Глава)	Слишком строгая мера	Процедурные препятствия	Оба	Процедурные препятствия	
				Процедурные препятствия	Количество ПП
Контроль качества экспортной продукции		10		Множество административных брешей/вовлеченных организаций, избыточный документооборот	4
				Произвол официальных лиц в отношении классификации и оценки указанного продукта	1
				Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства	1
				Высокие платежи и сборы	3
				Ограниченное число/непригодность учреждений для проведения испытаний и сертификации	2
Сертификация, требуемая экспортирующей страной	4	5		Множество административных брешей/Большое количество разнообразных документов	1
				Задержки, связанные с данной мерой	5
				Высокие платежи и сборы	4
				Неофициальные платежи	1
Экспортные налоги и вывозные пошлины			6	Множество административных брешей/Большое количество разнообразных документов	1
				Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	7
				Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства	8
Меры по контролю экспортных цен			6	Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	6
				Высокие платежи и сборы	6
Другие меры, связанные с экспортом	1	21		Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	8
				Произвол официальных лиц в отношении классификации и оценки указанного продукта	1
				Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства	3
				Задержки, связанная с данной мерой	6
				Крайние сроки для выполнения требований слишком коротки	1
				Высокие платежи и сборы	7
				Неофициальные платежи	7
Всего НТМ	5	36	12	Всего ПП	83

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2016.

Экспортеры необработанной древесины жалуются на то, что они должны получить экспортную лицензию у Государственного агентства по охране окружающей среды и Государственной инспекции по экологической и технической безопасности при Правительстве Кыргызской Республики. Стоимость лицензии составляет около 200 долл. США (приблизительно 15% цены за один грузовик необработанной древесины).

Экспортеры сообщают о трудностях с уплатой НДС, аналогичных тем, с которыми сталкиваются экспортеры агропродовольственных товаров. Предполагается, что иностранные импортеры должны платить НДС своим странам, но если они этого не сделают, бремя может лечь на экспортера.

Некоторые экспортеры из свободных экономических зон опасаются, что их продукция станет менее конкурентоспособной в регионе ЕАЭС. До вступления в ЕАЭС, в их экспортные цены не включался НДС. После присоединения экспорт в страны ЕАЭС больше не будет рассматриваться как экспорт, и клиенты должны платить НДС по товарам, приобретенным из свободных экономических зон, что делает их менее конкурентоспособными.

Несколько экспортеров красок, лаков и связанных с ними материалов жалуются на то, что они должны представлять Министерству финансов трехмесячные прогнозы своих экспортных поступлений, что затруднительно ввиду неопределенности их экспортной деятельности. Кроме того, те же производители сообщают, что им было предложено привести свои экспортные цены в соответствие с базовыми ценами (базовыми ценами), что сделает их продукцию менее привлекательной для их клиентов и сократит объем продаж.

Процедурные препятствия являются основным бременем

Как и в случае экспорта сельскохозяйственной продукции, зачастую обременительным является не само регулирование, а сопутствующие процедуры. Более 90% сообщенных обременительных случаев по НТМ были сочтены таковыми из-за процедурных препятствий (466 из 505).

Хотя большинство НТМ применяются странами-партнерами, обременительные процедуры касаются, в основном, Кыргызской Республики. Компании сообщили о 915 инцидентах, касающихся препятствий экспорту промышленных товаров, из которых около 70% (640 случаев) были зарегистрированы в Кыргызской Республике, а остальные (275 случаев) - в странах-партнерах или странах транзита. (см. Таблицу 12.)

Основными видами ПП (как внутри страны, так и на международном уровне) являются отсутствие международного признания и аккредитации (208), отсутствие необходимых отрасли институтов (128), неофициальные и высокие платежи за сертификаты (246) и проблемы, связанные с информационной прозрачностью (107) (см. Таблицу 12).

Что касается зарубежных стран, наиболее частыми ПП являются высокие и неофициальные платежи за сертификаты (151) и временные задержки (88).

Как и в случае с экспортерами сельскохозяйственной продукции, производители-промышленники вынуждены проводить лабораторные испытания и сертификацию за рубежом из-за недостаточного количества лабораторий и сертификационных агентств, имеющих международное признание в стране, что значительно увеличивает их экспортные издержки.

К числу учреждений, которые часто упоминались в связи с процедурными препятствиями, относятся Центр стандартизации и метрологии при Министерстве экономики Кыргызской Республики, а также многочисленные лаборатории и агентства по сертификации, как государственные, так и частные, Министерство культуры, информации и туризма, Торговопромышленная палата Кыргызстана, таможенные отделения Кыргызстана и центральное отделение Государственной налоговой службы.

Таблица 9 Экспорт промышленной продукции - ПП в отечественных учреждениях и в странах-партнерах или странах транзита

Поцедурные препятствия		ПП, место, где она встречается		Промежуточные итоги
		Кыргызская Республика	Страна-партнер	
Законодательные административные барьеры	Множество административных брешей/Большое количество разнообразных документов	2	2	4
	Множество административных брешей/вовлеченных организаций, избыточный документооборот	6	2	8
Недостаток информации /прозрачности	Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется	101	0	101
	Требования и процессы отличаются от опубликованной информации	5	0	5
	Отсутствует должное уведомление об изменениях в отдельных нормах и связанных с ними процедурах	1	0	1
Дискриминационное отношение официальных лиц	Произвол официальных лиц в отношении классификации и оценки указанного продукта	2		2
	Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства	18	2	20
Временные ограничения	Крайние сроки для выполнения требований слишком коротки	9	0	9
	Задержки, связанные с данной мерой	57	88	145
Неофициальные или необычайно высокие платежи	Высокие платежи и сборы	70	136	206
	Неофициальные платежи	25	15	40
Нехватка специализированных учреждений	Ограниченное число/непригодность учреждений для проведения испытаний и сертификации	92	0	92
	Нехватка/непригодность других объектов и сооружений, связанных с указанным сертификатом/ нормой/законодательством	36	0	36
Отсутствие признания/аккредитации	Объекты, например лаборатории, не имеющие международную аккредитацию/признание	147	0	147
	Другие проблемы, связанные с международным признанием	50	11	61
Иное	Иные процедурные препятствия	19	19	38
Итого		640	275	915

Источник: Исследование МТЦ по НТМ в Кыргызской Республике, 2015.

ГЛАВА 4 РЕКОМЕНДАЦИИ



Совершенствование национальной инфраструктуры качества и обеспечение соответствия качества

В то время как многие из НТМ, с которыми сталкиваются кыргызские компании, являются регламентами ЕАЭС или иностранных государств, более тщательное исследование показывает, что значительная часть препятствий, которые ощутили компании, уходит корнями в процессы получения необходимых документов, инспекций, испытаний и сертификации в Кыргызской Республике. Одной из основных проблем является отсутствие аккредитованных лабораторий. Для решения этих проблем необходимо значительно повысить эффективность соответствующих национальных учреждений.

Решающее значение имеет укрепление потенциала местных лабораторий для проведения необходимых испытаний и сертификации

Отсутствие потенциала у национальных лабораторий для проведения аккредитованных испытаний и сертификации препятствует экспорту Кыргызстана. Правительству следует разработать и внедрить стандарты, положения и нормы в соответствии с международными стандартами, особенно для основных и потенциальных экспортных секторов.

Потенциал лабораторий в Кыргызской Республике необходимо значительно улучшить путем:

- Увеличения численности персонала, профессиональной подготовки и удерживания персонала;
- Увеличения инвестиций в оборудование и качество анализов для повышения надежности;
- Внедрение системы "единого окна" и распространение необходимых документов.

Должны быть созданы или модернизированы многофункциональные лаборатории с техническим поддержанием калибровки, тестирования и инспекции, а также аккредитации органов оценки соответствия. Финансовая и техническая поддержка со стороны партнеров по развитию может потребоваться для модернизации лабораторий, покупки оборудования и подготовки персонала, особенно в отношении соглашений о взаимном признании (MRA).

Одних только закупок оборудования и найма специалистов недостаточно. Необходимо создать систему достоверности и бизнес-модель, чтобы результаты кыргызских лабораторий были приняты на международном уровне и были устойчивыми. Кыргызские лаборатории должны сосредоточиться

на том, чтобы иметь возможность проводить необходимые анализы по ключевым экспортным товарам, как того требуют их основные торговые партнеры. Возможность достоверно провести все технические анализы ЕАЭС облегчит большинство трудностей экспортеров.

Обеспечение надежности путем регулярного контроля, надлежащее техническое обслуживание оборудования, подготовку кадров и т.д. является очень важным. Надлежащая система менеджмента качества должна быть введена в действие в лабораториях для соответствия ИСО/МЭК 17025. Лаборатории, аккредитованные по стандарту ИСО/МЭК, демонстрируют, что они технически компетентны и способны производить точные и достоверные данные тестирования и калибровки.

Кыргызский центр аккредитации (КЦА) имеет возможность аккредитовать лаборатории в Кыргызстане. Тем не менее, его членство в Международном сотрудничестве по аккредитации лабораторий (ILAC) было приостановлено в 2015 году и он не может аккредитовать лаборатории на международно признанный стандарт ИСО/МЭК 17025. КЦА следует предоставить техническую и финансовую помощь для совершенствования своей деятельности, с тем, чтобы восстановить свое членство в ILAC. Сотрудники КЦА должны пройти обучение по новейшей международной практике аккредитации.

Текущая модернизация лабораторий финансируется Правительством Кыргызстана и Российско-Кыргызским Фондом развития. Однако для обеспечения надлежащего обслуживания государственных лабораторий и модернизации инфраструктуры необходимо дополнительное финансирование. При координации КЦА следует разработать бизнес-модель для лабораторий, чтобы обеспечить устойчивость их деятельности и возможность предоставления качественных услуг.

Координация деятельности национальных органов и лабораторий по вопросам качества, находящихся в ведении различных министерств, также должна быть упорядочена в целях обеспечения эффективности, недопущения дублирования и достижения общей цели.

Высокая текучесть специалистов в государственных лабораториях и других органах по сертификации, помимо недостаточного количества квалифицированных специалистов, влияет на качество предоставляемых услуг. Хотя Кыргызстан инвестировал средства в развитие технического потенциала специалистов в своих лабораториях и ведомствах, многие специалисты предпочитают переходить в частный сектор, где зарплаты выше. В дополнение к обеспечению необходимой подготовки персонала для развития его навыков и опыта, необходимо обеспечить удержание высококвалифицированных и специализированных сотрудников.

Оптимизировать процесс выдачи лицензий на экспорт, разрешений и сертификатов происхождения

Правительству и бизнес-ассоциациям следует упростить и ускорить процедуры выдачи лицензий на экспорт, разрешений и сертификатов происхождения. Все институты, вовлеченные в экспорт, должны совместно пересматривать свои процедуры и устранять избыточные требования и документацию. Эти учреждения должны обеспечить, чтобы их требования, сборы и временные рамки были прозрачными и свободными от дорогостоящих задержек.

Вести систему прослеживаемости

Большинство кыргызских производителей сельскохозяйственной продукции и животноводства являются мелкомасштабными и работают неофициально. Мониторинг и ведение записей по цепочке создания стоимости в настоящее время неудовлетворительны. Отсутствие надлежащего механизма прослеживаемости является препятствием, поскольку большинство иностранных покупателей требуют, чтобы пищевые продукты были прослежены до их источника.

Кыргызстану следует инициировать разработку системы прослеживаемости - в сотрудничестве с региональными и отраслевыми ассоциациями - путем сбора и обобщения информации об отдельных фермерах и контроля соблюдения ими внутренних законодательных требований, таких как использование пестицидов, вакцинация животных и т.д.

Ускорить процедуры возврата НДС

Ряд компаний выразили обеспокоенность по поводу администрирования уплаты НДС по торговым операциям в рамках ЕАЭС. Экспортеры и импортеры указывают, что этот процесс является обременительным, так как многие документы должны быть предоставлены соответствующим органам, включая уплату НДС в стране назначения, в течение шести месяцев после заключения сделки, или риск оплаты НДС как в стране назначения, так и в стране происхождения. Кыргызское правительство должно координировать свои действия с органами других стран ЕАЭС для разработки более упорядоченного процесса уплаты НДС для региональной торговли.

Повысить конкурентоспособность предприятий и развитие сектора

Наращивание потенциала кыргызских предприятий необходимо для расширения производства, повышения добавленной стоимости и соответствия необходимым товарным и производственным стандартам, признанным на международном уровне. Кыргызская Республика может стремиться к более высокой добавленной стоимости с целью снижения зависимости от основных товаров и продвижения к устойчивому экономическому развитию.

Укрепить потенциал МСП для соблюдения требований международного доступа к рынкам и активного реагирования на требования клиентов

Важно укреплять учреждения, связанные с менеджментом качества, и другие соответствующие учреждения с тем, чтобы расширить перечень предлагаемых ими услуг.

Необходимо также разработать новые и расширенные обучающие и консультативные услуги для МСП, направленные на внедрение международных требований к качеству продукции и услуг. Необходимо внедрить современные инструменты и методы, связанные с качеством, с целью устранения ключевых препятствий и с уделением особого внимания таким областям, как совершенствование процессов, обеспечение и контроль качества, а также формирование культуры качества на МСП.

Должны быть обеспечены специализированные отраслевые курсы, инструменты, обучение и поддержка, направленные на ключевые проблемы качества и безопасности, таких как безопасность пищевых продуктов (GAP, GHP, GMP, HACCP и ISO 22000), социальной ответственности и устойчивого развития, экологического менеджмента, безопасности труда, органического производства и его сертификации, систем менеджмента качества (ISO 9001). Необходимо создать фонд национальных тренеров и консультантов при государственных учреждениях и отраслевых бизнес-ассоциациях, которые могли бы обучать и консультировать МСП по этим вопросам.

Необходимо разработать онлайн-платформу качества, которая предоставит кыргызским МСП:

- методы самооценки по вопросам качества, справочные службы и доступ к возможностям;
- демонстрацию наилучших практик, успешных историй и извлеченных уроков;
- связь с местными экспертами по качеству и безопасности пищевых продуктов;
- связь с местными поставщиками услуг;
- доступность бенефициаров к информации об имеющихся услугах, инициативах и событиях;
- связь с аналогичными сетями в других странах для обмена опытом, доступа к инновационным решениям и возможных механизмов институционального наставничества.

В рамках ВСП+ Кыргызская Республика получает льготный доступ на рынки ЕС для более чем 6000 товаров. Однако успех экспорта зависит от способности кыргызских компаний соблюдать частные и государственные стандарты в области устойчивого развития, прав человека, надлежащего управления и безопасности труда. Многие кыргызские компании не уверены, соответствует ли их продукция этим стандартам. Обучение и помощь компаниям в сертификации их продукции помогут местным компаниям извлечь выгоду из преференциального доступа на рынок ЕС.

Укрепить потенциал кыргызских компаний в использовании упаковочных систем, соответствующих для экспортных рынков

Использование надлежащей упаковки на протяжении всей цепочки поставок играет важную роль в обеспечении, например, того, что продукты питания сохраняются безопасными для потребления, что сохраняется приятный запах, что правила импорта и стандарты соблюдены, что загрязнения (в том числе и от неподходящих упаковочных материалов) исключены, что продукция будет привлекательной и удобной для пользователей и того, что существует минимальное воздействие на окружающую среду.

Кыргызстану следует разработать национальный стандарт по упаковке специально для секторов и продуктов, предназначенных для экспортных рынков. Для этого потребуется создать междисциплинарный комитет с участием экспертов из государственного и частного секторов, включая научные круги, дистрибьюторов, поставщиков упаковочных материалов и деловые ассоциации.

Для МСП следует также организовать обучение и поддержку по вопросам упаковки и упаковочных материалов, которые будут использоваться для хранения, внутренних перевозок и экспорта, с тем чтобы гарантировать свежесть, безопасность и соблюдение других соответствующих требований.

Укрепить потенциал для поддержки и расширения торговли

Многие МСП воздерживаются от экспорта на потенциально крупные рынки, такие, как ЕС, из-за отсутствия знаний о технических требованиях, стандартах и сертификатах. Кыргызские предприятия должны быть осведомлены о торговых правилах и процедурах.

Семинары должны включать учебные сессии, такие, как выявление новых рынков, понимание условий доступа к рынкам, маркетинговые стратегии, управление цепочками поставок и защита собственных прав. Не менее важной является необходимость наращивания потенциала государственных служащих для обеспечения эффективных и результативных услуг, искоренения коррупции и сокращения высокой текучести кадров.

Важнейшее значение имеет консолидация и распространение информации, касающейся основных и потенциальных рынков назначения. Единый надежный источник информации о документарных требованиях к экспорту и стандартам, установленным рынками назначения, позволил бы сократить расходы на поиск и соблюдение требований для кыргызских фирм, в частности малых и новых.

Диверсифицировать экспортный портфель и торговых партнеров, а также стимулировать добавленную стоимость

Важное значение имеет диверсификация экономики и расширение экспортной базы в целях достижения высоких темпов роста в секторах экономики. Правительству следует провести оценку экспортного потенциала по определению приоритетности секторов и рынков для деятельности по развитию торговли на основе подробных данных о торговле и доступе к рынкам.

Кыргызстану следует диверсифицировать свой экспортный портфель и экспортные рынки, чтобы лучше интегрироваться с международными рынками и глобальными цепочками создания стоимости. Это может уменьшить его уязвимость перед внешними потрясениями. Это потребует устранения трудностей с поставками, включая доступ к финансированию, слабую физическую инфраструктуру, неэффективные и высокие транспортные расходы, нехватку квалифицированных рабочих, технологические узкие места, отсутствие навыков предпринимательства и менеджмента, информационные пробелы и другие факторы, которые способствуют высокой стоимости ведения бизнеса.

Разработать экспортные стратегии по электронной торговле

Кыргызские экспортеры сталкиваются с барьерами в торговле на сайтах электронной торговли, поскольку они имеют ограниченный доступ к платежам, логистическим и техническим решениям и ограниченную осведомленность о правовых или финансовых последствиях международной торговли по цифровым каналам. Правительству следует пересмотреть государственный сектор и

правовую среду для совершенствования структур и политики в поддержку развития электронной торговли в Кыргызстане.

Необходимо разработать стратегии для создания предприятий, связанных с электронной коммерцией, чтобы предлагать предпринимательские возможности молодежи, женщинам и малоимущим общинам путем налаживания партнерских отношений местных институтов и партнеров из частного сектора. Должна быть обеспечена подготовка и поддержка предпринимателям по маркетинговому продвижению и развитию бизнеса посредством электронной торговли.

Завершить создание торговой платформы для связи покупателей и продавцов агропродовольственных товаров

Учитывая маломасштабность большинства кыргызских экспортеров, можно было бы создать секторальную торговую платформу для консолидации поставок. Создана платформа для экспортеров свежих фруктов и овощей, но она доступна только для ограниченного числа компаний. Эта платформа может быть расширена, чтобы включить поставщиков других сельскохозяйственных продуктов питания, сельскохозяйственной техники, удобрений и пестицидов. Аналогичные платформы были бы полезны и в других секторах. Это позволит снизить операционные издержки и обеспечить конкурентоспособность Кыргызской Республики, особенно на рынке ЕАЭС.

Создание бренда "Сделано в Кыргызстане"

Кыргызстан сталкивается с трудностями в обеспечении информированности о себе на международных рынках. Большинство предприятий Кыргызстана не имеют достаточного понимания и потенциала для продвижения своей продукции и взаимодействия с международными компаниями. Инвестиции в повышение качества и соответствие стандартам и упаковке стоят только в том случае, если они сопровождаются стратегией улучшения коммуникации с международными клиентами.

Кыргызстан должен разработать и внедрить стратегию брендинга и коммуникаций, чтобы сформировать репутацию страны и приоритетных экспортных секторов и обеспечить внедрение этого подхода в кыргызские институты.

МСП следует обучать передовому опыту в области маркетинговых коммуникаций и оказывать им поддержку в снабжении более эффективными рекламными материалами и стратегиями продаж.

Повысить прозрачность в торговле и упростить процедуры торговли

Доступ к торговле и рыночной информации имеет решающее значение для успеха экспорта. Однако у кыргызских экспортеров не хватает ресурсов и навыков для приобретения и обработки информации, связанной с торговлей, что ставит их в невыгодное положение по сравнению с конкурентами в других странах. В то же время разработчики политики редко получают информацию, необходимую им для принятия своих решений, в том числе о соответствующих процедурах ВТО, в частности - комитетов по СФС и ТБТ. Кыргызстану нужны надежные данные для экономических операторов, институтов и лиц, определяющих политику, для принятия более взвешенных торговых решений.

Разработать информационный портал по торговле

Кыргызстану нужен надежный источник и надлежащее распространение информации для экспортеров и импортеров. Трейдеры обычно сталкиваются с препятствиями во время процедур экспорта и импорта, таких как ошибки, задержки и неправильное понимание, поскольку компании не имеют надежного источника информации о торговых потребностях стран-партнеров. Информация разбросана и не обновляется, что часто дезинформирует компании. Трейдерам нужен торговый портал, который может предоставить информацию об экспорте и импорте. Портал должен хранить информацию, связанную с действующими торговыми правилами и процедурами, включая законы, административные процедуры и правила. Информация о соответствующих правительственных учреждениях, частных секторах, портовых ведомствах,

институтах стандартов и таможенных также была бы доступна на портале. Портал также должен интегрировать информацию о странах назначения, таких как тарифные ставки, правила происхождения, НТМ и статистика торговли. Это должно помочь предпринимателям Кыргызстана определить потенциальные рынки для своей продукции и обеспечить ее соответствие необходимым требованиям.

Внедрить и обучить предпринимателей механизму уведомлений о СФС / ТБТ

Кыргызстану следует внедрить механизм уведомления, с помощью которого МСП могут подписываться на получение уведомлений (по электронной почте или смс, например) с обновлениями информации о рынках и продуктах, представляющих интерес, включая уведомления ВТО о будущих изменениях в СФС и ТБТ мерах. Это включает в себя пользовательский интерфейс в новой глобальной системе уведомлений. Помимо уведомлений предпринимателей о новых регламентах СФС/ТБТ, этот механизм также позволяет им направлять свои отзывы о предлагаемых регламентах в ВТО через национальный координационный центр. Следует организовать семинары для подготовки МСП, бизнес-ассоциаций и национальных институтов по вопросам наиболее эффективного использования этого инструмента.

Создать онлайн-механизм отчетности и Комитет по мониторингу НТМ

Кыргызские экспортеры испытывают трудности с регламентами рынка и торговыми процедурами при экспорте или импорте продукции. Некоторые препятствия могут быть устранены в самой стране. Тем не менее, нет простого канала связи для сбора и мониторинга их проблем или для координации действий соответствующих учреждений по преодолению этих препятствий.

Кыргызские власти должны разработать онлайн-платформу для мониторинга и устранения трудностей, с которыми сталкиваются экспортеры и импортеры. МСП должны иметь возможность поделиться своими озабоченностями и непосредственно расспросить соответствующие институты относительно препятствий, с которыми они сталкиваются, например, при попытке доказать соответствие требованиям качества продукции и безопасности пищевых продуктов.

В дополнение к интернет-порталу, необходимо создать институциональный механизм для обеспечения непрерывности связи между государственным и частным секторами, и содействовать улучшению бизнес-среды в стране. Этот механизм может быть соединен с другими агентствами и комитетами, занимающимися вопросами упрощения процедур торговли, в целях обеспечения сотрудничества различных субъектов (политические органы и институты поддержки торговли) для устранения связанных с НТМ препятствий в торговле и взаимодействия с компаниями.

Создание регионального механизма ЕАЭС по содействию торговле и инвестициям

Недостаточная прозрачность в региональной торговле была среди проблем, отмеченных киргизскими экспортерами. Более подробная информация о требованиях доступа к региональному рынку и соответствующих процедурах, особенно если они используются для дополнения ряда других текущих инициатив, привела бы к увеличению экспорта Кыргызстана и плавной интеграции в регионе ЕАЭС. Эта инициатива потребует сотрудничества со стороны всех стран региона и выходит за рамки информации, связанной с качеством, и информацией о безопасности пищевых продуктов.

Необходимо разработать региональный интернет-портал ЕАЭС - взаимосвязанный с национальными порталами и снабжаемый информацией от них - который будет содержать информацию о торговле, таможенных тарифах и преференциях, правилах происхождения, требованиях рынка (НТМ, включая торговые процедуры) и контактную информацию об институтах и компаниях. Этот портал следует поддерживать путем создания региональной справочной службы для МСП в онлайн-режиме, координируемой и инструктируемой сетью координационных центров и институтов для управления запросами от МСП, а также подготовки сети экспертов по сбору и обработке данных для обеспечения устойчивости системы.

Разработать руководство по бизнес-процессам и интегрировать его в торговый информационный портал

ЗадOCUMENTИРУЙТЕ административные процедуры, связанные с соблюдением НТМ (например, сертификация происхождения, регистрация экспорта и импорта) для различных продуктов, а также другие необходимые детали, такие как стоимость, время ожидания и т.д. На основе этой информации разработайте руководство по бизнес-процессам в режиме онлайн, интегрированное с порталом торговой информации. Этот инструмент должен дать необходимые рекомендации экспортерам, которые не знакомы с соответствующим процессом, особенно новым компаниям.

Дальнейшие шаги

В заключение следует отметить, что результаты обследования НТМ в Кыргызской Республике свидетельствуют о возможности дальнейшего улучшения условий внутренней торговли, особенно на процедурном уровне, поскольку сохраняются некоторые важные торговые препятствия.

Результаты опроса МТЦ по НТМ будут способствовать оптимизации существующей политики и процедур, в особенности в целях поддержки углубления региональной интеграции в рамках ЕАЭС.

ДОПОЛНЕНИЯ

Приложение I Глобальная методология проведения исследований в области нетарифных мер

Исследования в области нетарифных мер

Синке 2010,³¹ Международный торговый центр (МТЦ) провел крупномасштабные исследования на уровне компаний в области обременительных нетарифных мер и иных торговых барьеров (далее – исследования в области нетарифных мер) более 35 развивающихся странах, странах с переходной экономикой и наименее развитых странах на всех континентах мира. Основная задача исследования в области нетарифных мер – определить и зафиксировать, как бизнес-сообщество воспринимает обременительные нетарифные меры и иные препятствия на пути торговли на уровне товаров и на уровне стран-партнеров.

Все исследования проводятся на основании глобальной методологии, состоящей из общей части и особенной части, касающейся конкретных стран. Общая часть, описываемая далее, является одинаковой для всех стран и позволяет проводить межстрановой анализ и сравнение результатов исследования. Особенная часть методологии своя для каждой конкретной страны и позволяет удовлетворять потребности и нужды каждой конкретной страны, участвующей в исследовании. Страновые особенности и аспекты проведения исследования в Киргизия описаны в Главе 2 настоящего отчета.

Масштаб и охват исследования в области нетарифных мер

Для выполнения задач исследования требуется наличие репрезентативной выборки, позволяющей экстраполировать результаты на уровень всей страны. Для достижения этого исследование в области нетарифных мер охватывает компании, на которые приходится не менее 90% стоимости всего экспорта каждой страны, участвующей в исследовании (за

³¹ Работа началась в 2006 году, когда Генеральный Секретарь ЮНКТАД основал Группу видных деятелей по вопросам нетарифных барьеров. Основная задача Группы видных деятелей по вопросам нетарифных барьеров является обсуждение определений, классификация, учет и количественная оценка нетарифных барьеров с целью определения требований к данным и более глубокого понимания НТМ и их влияния на торговлю. Для выполнения технической работы для Группы видных деятелей была создана Межведомственная группа поддержки. С тех пор МТЦ проводит работу в области НТМ по трем направлениям. Во-первых, МТЦ внес вклад в разработку международной классификации нетарифных мер (классификации НТМ), которая была завершена в октябре 2009 года. Во-вторых, МТЦ проводит исследования по НТМ в развивающихся странах с использованием классификации НТМ. В-третьих, МТЦ, ЮНКТАД и Всемирный банк совместными усилиями осуществляют сбор информации и учет официальных нормативных актов по НТМ, применяемым странами-импортерами (развитыми и развивающимися). Это позволяет сформировать полную картину о НТМ, так как официальные нормативные акты представляют основу для анализа, а проводимые исследования позволяют определить влияние мер на компании и предприятия и, соответственно, на международную торговлю.

исключением полезных ископаемых и вооружений). Вся экономика страны делится на 13 отраслей, и все отрасли, чья доля в общем объеме экспорта превышает 2%, включаются в исследование.

Для целей исследования экономика разделяется на следующие отрасли:

1. Свежие пищевые продукты и сырая сельскохозяйственная продукция
2. Пищевые продукты и сельскохозяйственная продукция, которые подверглись технологической обработке
3. Древесина, продукция из древесины и бумага
4. Нити, ткани и текстильные изделия
5. Химические вещества
6. Кожа
7. Металлургия и иные базовые производства
8. Неэлектрическое машинное оборудование
9. Компьютеры, телекоммуникационные технологии; бытовая электроника
10. Электронные компоненты
11. Транспортное оборудование
12. Одежда
13. Прочие виды производства

Компании, торгующие вооружениями и полезными ископаемыми, не включены в исследование. Экспорт полезных ископаемых обычно не испытывает на себе влияния торговых барьеров по причине высокого спроса на такую продукцию и специфики процесса торговли, характерной для крупных транснациональных корпораций. Экспорт вооружений не входит в сферу деятельности МТЦ.

Исследование в области нетарифных мер проводится среди компаний, занимающихся экспортом и импортом продукции. Компании, оказывающие услуги, не принимают участия в исследовании, так как исследование по нетарифным мерам в сфере услуг требует другого подхода и другой методики. Тем не менее, в исследовании по нетарифным мерам включены компании, специализирующиеся на экспортно-импортных процессах и услугах, например, агенты, брокеры, экспедиторские компании (далее для краткости именуемые «торговые агенты»). Данные компании могут рассматриваться в качестве компаний, предоставляющих услуги, так как они предоставляют услуги в области торговой логистики. Ответы торговых агентов на вопросы интервью в большинстве случаев анализируются отдельно от ответов компаний, экспортирующих и импортирующих товары.

Исследование в области нетарифных мер охватывает официально зарегистрированные компании вне зависимости от их размера и формы собственности. В зависимости от размера и географического положения страны в выборку исследования включается один или несколько географических регионов с наибольшей концентрацией деловой активности (т. е. большим количеством компаний).

Двухэтапный подход

В ходе исследования мы просим представителей исследуемых компаний, как правило, специалистов по экспорту/импорту или руководителей, рассказать о проблемах, связанных с торговлей, с которыми компания сталкивалась в течение предыдущего года, и которые представляют собой серьезное препятствие для работы компании. Чтобы выявить компании, сталкивающиеся с обременительными нетарифными мерами, процесс исследования состоит из телефонного скринингового интервью со всеми компаниями выборки (этап 1) и личного собеседования, которое проводится только с теми компаниями, которые в ходе телефонного интервью сообщили о наличии трудностей, связанных с нетарифными мерами (этап 2).

Этап 1: Телефонное скрининговое интервью

Первый этап включает в себя проведение телефонного скринингового интервью. Телефонное интервью состоит из вопросов о сфере деятельности компании, а также о направлении торговли (экспорт или импорт). Затем респондентов спрашивают, сталкиваются ли их компании с обременительными нетарифными мерами. Если компании не сообщают о каких-либо проблемах, связанных с нетарифными мерами, телефонное интервью завершается. Компании, которые сообщают о наличии трудностей, связанных с нетарифными мерами, приглашаются к участию в углубленном личном собеседовании, время и место проведения которого должно быть определено и согласовано с компанией до момента окончания телефонного интервью.

Этап 2: Личное собеседование

Проведение данного собеседования требуется для получения подробной информации об обременительных нетарифных мерах и иных препятствиях на уровне товаров и стран-партнеров. Данный вид собеседования проводится при личной встрече по причине сложности проблем и вопросов, связанных с нетарифными мерами. Проведение личных собеседований опытными интервьюерами помогает обеспечить правильное понимание респондентами целей и охвата исследования, а также добиться точной классификации ответов респондентов в соответствии с заранее определенными категориями.

Анкета, используемая для проведения и структурирования личного интервью, состоит из трех основных частей. В первой части речь идет о характеристиках компаний: количестве сотрудников, доле экспорта в общих объемах продаж, является ли компания производителем той продукции, которую она экспортирует, или торговым агентом, оказывающим экспортные услуги отечественным производителям.

Вторая часть анкеты посвящена экспортной и импортной деятельности компании, с указанием всех товаров, которыми торгует компания, и стран-партнеров. В рамках данного процесса интервьюер также определяет все товары, затрагиваемые обременительными нормами и регламентами, и страны, применяющие данные нормы и регламенты.

В рамках третьей части собеседования каждая проблема записывается во всех подробностях. Опытный интервьюер помогает респондентам определить соответствующие нормы и регламенты, принимаемые

правительством, затрагиваемые товары (с указанием шестизначных таможенных кодов товаров по Гармонизированной системе), страну-партнера, которая экспортирует или импортирует данные товары, а также страну, применяющую регламент (это может быть страна-партнер, транзитная страна или собственная страна).

Каждая обременительная мера (регламент) классифицируется в соответствии с классификацией нетарифных мер – международным классификатором, включающим в себя свыше 200 конкретных мер, разделенных на 16 категорий. Классификация нетарифных мер является «ядром» исследования, позволяющим применять единый системный подход к регистрации и анализу обременительных мер в странах с весьма специфическими торговыми политиками и подходами к нетарифным мерам.

Личное собеседование позволяет учесть и зафиксировать не только тип обременительной нетарифной меры, но и сущность проблемы (так называемые процедурные препятствия, объясняющие, почему мера представляет собой торговое препятствие. См. Приложение III), место, где компании сталкиваются с каждым из препятствий, а также учреждения и органы, вовлеченные в процесс, если таковые имеются. Например, страна-импортер может требовать проведения фумигации контейнеров (нетарифная мера, применяемая страной-партнером), однако стоимость использования оборудования для фумигации очень высока в стране-экспортере, что приводит к значительному увеличению экспортных издержек для компании (процедурные препятствия в собственной стране).

Страны могут также сообщать о проблемах общего характера, которые не связаны с какой-либо нормой или регламентом, но оказывают влияние на экспортную и импортную деятельность компании. Например, коррупция или отсутствие инфраструктуры. Данные вопросы и проблемы фиксируются на уровне компаний в ходе личных собеседований и относятся к категории проблем, связанных с деловой средой и отсутствием мер по упрощению торговли (смотри Приложение IV). Описание торговых барьеров, не относящихся к конкретным НТМ, является важным элементом, позволяющим провести комплексный и всеобъемлющий анализ НТМ, а также определить какое место занимают связанные с НТМ проблемы среди всего множества торговых барьеров, с которыми сталкиваются опрошенные компании.

Проведение многочисленных обсуждений

В ходе обследования компаний и подготовки отчета проводятся многочисленные обсуждения с национальными экспертами и заинтересованными лицами, например, учреждениями содействия торговле и отраслевыми/экспортными ассоциациями. Данные обсуждения позволяют повысить общее понимание, обеспечить проверку качества и корректности результатов исследования. Участники таких встреч изучают результаты исследования в области НТМ и помогают прояснить причины преобладания тех или иных проблем, а также найти возможные пути их решения. Такие обсуждения проводятся компанией, проводящей исследование, автором или соавтором отчета или партнером из другой местной организации или университета.

Семинар для заинтересованных сторон

Результаты каждого исследования в области нетарифных мер представляются общественности и обсуждаются в ходе семинаров для заинтересованных сторон. В данных семинарах принимают участие представители государственных органов управления, эксперты, компании, спонсоры, представители неправительственных организаций (НПО) и академического сообщества. Такого рода семинары способствуют налаживанию диалога по вопросам, связанным с нетарифными мерами, а также помогают найти возможные решения проблем, с которыми сталкиваются экспортеры и импортеры.

Местная компания, проводящая исследование

И телефонное скрининговое интервью, и личное интервью проводятся местными партнерами, которые отбираются на конкурсной основе. Зачастую партнером является компания, специализирующаяся на проведении исследований. Как правило, исследования в области нетарифных мер проводятся на местных языках исследуемых стран. Запись ответов в ходе телефонных скрининговых интервью производится с помощью компьютеризированной системы телефонных интервью, или с помощью электронных таблиц, или на бумажном носителе. Запись ответов в ходе личных собеседований изначально проводится при помощи распечатанных на бумажном носителе анкет, информация из которых впоследствии переводится компанией-партнером в электронный формат с использованием системы сводных электронных таблиц, разработанной МТЦ.

Конфиденциальность

Исследование в области нетарифных мер является конфиденциальным. Конфиденциальность информации играет ключевую роль в обеспечении более высокой степени участия компаний в исследовании, целостности и уверенности в качестве информации и данных. Данные на бумажных и электронных носителях будут переданы в МТЦ по окончании исследования.

Метод выборки

Отбор компаний для участия в телефонном скрининговом интервью осуществляется на основании стратифицированной случайной выборки. При стратифицированной случайной выборке все представители генеральной совокупности в первую очередь объединяются в однородные группы («слои») на основании заранее определенных характеристик, выбираемых так, чтобы они имели отношение к основным изучаемым переменным. В случае с исследованием в области нетарифных мер компании стратифицируются по отраслям, так как виды и частота распространения нетарифных мер зачастую зависят от конкретных товаров. Затем в рамках каждой отрасли проводится простая случайная выборка.

Целью исследования в области нетарифных мер является репрезентативность на страновом уровне. В каждой отрасли необходимо проинтервьюировать достаточно большое число компаний, чтобы правильно определить долю компаний, сталкивающихся с обременительными нетарифными мерами, и иметь возможность экстраполировать результаты на всю отрасль. Для того, чтобы достичь этой цели, численность выборки для проведения телефонного скринингового

интервью с компаниями-экспортерами определяется отдельно по каждой экспортной отрасли.³²

Для компаний-импортеров численность выборки определяется на уровне страны. Численность выборки для компаний-импортеров может быть меньше, чем для компаний-экспортеров по двум основным причинам. Во-первых, интервьюируемые компании-экспортеры зачастую также являются импортными посредниками и сообщают о случаях, связанных с нетарифными мерами, как в качестве экспортеров, так и в качестве импортеров. Во-вторых, проблемы, с которыми сталкиваются импортеры, обычно связаны с местными регламентами и нормами, устанавливаемыми их собственной страной. Даже несмотря на меньшую численность выборки для импортеров мы прилагаем все усилия для того, чтобы добиться репрезентативности этой выборки с точки зрения отраслей и размеров компаний.

Компании-экспортеры сталкиваются как с внутренними регламентами, так и с регламентами, применяемыми странами-партнерами, которые импортируют их продукцию. Хотя численность выборки и не стратифицирована в зависимости от стран назначения экспорта компаний, благодаря большей численности выборки можно получить большее количество различных сообщений от компаний, работающих на разных экспортных рынках (о регламентах, применяемых странами-партнерами). Крупные торговые партнеры чаще упоминаются в ходе исследования просто потому, что существует большая вероятность того, что произвольно выбранная компания будет экспортировать продукцию в одну из крупнейших стран-импортеров.

³² Численность выборки зависит от количества компаний-экспортеров в отрасли и от предположительной доли компаний-экспортеров, испытывающих негативное влияние нетарифных мер, от общей совокупности всех компаний данной отрасли. Расчет численности выборки будет производиться на основании приведенного ниже уравнения (выведено Кокраном в 1963 году), чтобы получить репрезентативную выборку для долей в рамках большой совокупности (при условии нормального распределения).

$$n_o = \frac{t^2 * p(1 - p)}{d^2}$$

Где

n_o : Численность выборки для большой совокупности

t : t-критерий для выбранного предела погрешности (d). В случае с нетарифными мерами, допускается доверительный интервал в 95%, таким образом, t-критерий равен 1,96.

p : Предполагаемая пропорция признака в генеральной совокупности. В рамках исследования в области нетарифных мер - это доля компаний, которые сталкиваются с обременительными нетарифными мерами. Так как данная пропорция не известна до начала исследования, применяется наиболее консервативная оценка, приводящая к большой численности выборки, т.е. $p=0,5$.

d : Допустимый предел погрешности для предполагаемой пропорции. Иными словами, это предел погрешности, который исследователь считает приемлемым. В рамках исследования в области нетарифных мер $d=0,1$.

Источник: Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

Численность выборки для личных собеседований зависит от результатов телефонных скрининговых интервью с той целью, чтобы провести личные собеседования со всеми компаниями, которые в ходе телефонных интервью сообщили о том, что они сталкивались с обременительными мерами нетарифного регулирования. Выборка для личных собеседований может быть несколько уменьшена в том случае, если компании, сталкивающиеся с обременительными НТМ, не желают участвовать в подробном собеседовании.

Средняя численность выборки

Результаты исследований в области нетарифных мер, проведенных в 27 странах, показывают, что количество успешно проведенных телефонных скрининговых интервью может варьироваться от 150 до 1000, с проведением в последующем 150-400 личных интервью с компаниями-экспортерами и импортерами. Количество проведенных телефонных скрининговых интервью во многом зависит от размера и структуры экономики, доступности и качества бизнес-реестра и доли компаний, ответивших на вопросы исследования. Численность выборки для личных интервью зависит от количества компаний, сталкивающихся с проблемами, а также от их желания принять участие в личных интервью.

Анализ данных исследования

Анализ данных, полученных в ходе исследования, заключается в структурировании статистической информации о частоте и охвате по различным категориям (измерениям), включая товары и отрасли, нетарифные меры и основные категории нетарифных мер (например, технические меры, меры количественного контроля), и различные характеристики исследуемых компаний (например, размер и доля иностранной собственности).

Статистическая информация о частоте и охвате основывается на «случаях». Случай – это наиболее дезагрегированная единица данных в рамках исследования. Каждая компания, участвующая в личном собеседовании, сообщает минимум об одном случае обременительных нетарифных мер и связанных с ним процедурных препятствий (если таковые имеются).

Каждый случай каждой компании состоит из одной нетарифной меры (устанавливаемого правительством регламента, например: санитарные и фитосанитарные сертификаты), одного затрагиваемого данной нетарифной мерой товара и страны-партнера, применяющей данную нетарифную меру. Например, если имеется три товара, затрагиваемых одной и той же нетарифной мерой, которая применяется одной и той же страной-партнером, и если об этом сообщает одна компания, то результаты будут включать 3 случая. Если две различные компании сообщают об одинаковой проблеме, то это будет считаться как два случая.

Ситуация, когда несколько стран-партнеров применяют один вид нетарифной меры, будет регистрироваться как несколько случаев. Подробности каждого случая (например, название регламента и его строгость) могут варьироваться, так как регламенты, устанавливаемые различными странами, вероятнее всего будут отличаться друг от друга. Тем не менее, если собственная страна интервьюируемой компании применяет нетарифную меру в отношении товара, экспортируемого компанией в несколько стран, то такой сценарий будет регистрироваться как один случай применения

нетарифных мер. Более того, когда интервьюируемая компания одновременно занимается экспортом и импортом и сообщает о случаях нетарифных мер по обоим направлениям деятельности, то данная ситуация включается в анализ дважды: один раз при анализе экспорта и один раз при анализе импорта. Эти различия сведены в таблицу, приведенную ниже.

Таблица: различные измерения случая нетарифных мер

меру Измерения	Страна, применяющая	
	Страна происхождения товаров	Страны-партнеры (куда экспортируются товары или откуда импортируются) и транзитные страны
Компания, сообщающая о проблеме	X	X
Затрагиваемый товар (шестизначный код товара по ГС или код на уровне национальной тарифной позиции)	X	X
Применяемая нетарифная мера (код меры из классификации нетарифных мер)	X	X
Торговый поток (экспорт или импорт)	X	X
Страна-партнер, применяющая меру		X

Случаи процедурных препятствий учитываются таким же образом, как и случаи нетарифных мер. Проблемы, связанные с процедурной средой (ПП) тесно перекликаются с проблемами, связанными с нормативной средой (НТМ), именно поэтому тот или иной регламент или норма являются обременительными для компаний. Например, инспектирование груза перед отправкой является обременительным по причине того, что оно занимает много времени. При наличии информации в случай ПП также включаются учреждения, которые связаны с ПП, о котором сообщают компании.

Проблемы, которые не связаны с конкретными регламентами и нормами (проблемы, касающиеся деловой среды), учитываются на уровне компаний в той стране, в которой данные проблемы имели место (в собственной стране, в стране-партнере, в транзитной стране; смотри Приложение IV).

Повышение потенциала на местном уровне

Исследования в области нетарифных мер позволяют повысить национальный потенциал стран путем передачи навыков и знаний местной компании-партнеру. МТЦ ИТЦ самостоятельно не проводит исследование, однако осуществляет руководство и оказывает поддержку местной компании и экспертам при проведении исследования.

До начала исследования в области нетарифных мер местная компания-партнер, включая руководителей проекта и интервьюеров, проходит полноценное обучение по различным аспектам нетарифных мер, международной классификации нетарифных мер и методологии МТЦ для проведения исследования в области нетарифных мер. Представители МТЦ остаются в стране на период начала исследования и проведения первых интервью, а также поддерживают постоянную связь с местным партнером в течение всего периода исследования (обычно около 6 месяцев) для обеспечения высокого качества проведения исследования. Эксперты МТЦ внимательно следят за работой компании-партнера, дают регулярную оценку качества собранных данных (включая классификацию нетарифных мер) и общего хода исследования, помогают местному партнеру преодолеть возможные проблемы.

Более того, МТЦ оказывает помощь в составлении бизнес-реестра (списка компаний-экспортеров и импортеров с их контактной информацией), который после проведения исследования остается в распоряжении компании, проводившей исследование, и заинтересованных сторон страны. Реестр компаний является наиважнейшей частью любого исследования на уровне компаний, однако, к сожалению, такие реестры зачастую недоступны даже в наиболее прогрессивных из развивающихся стран. МТЦ затрачивает значительное количество времени и ресурсов, прилагает большие усилия для составления национального реестра экспортеров и импортеров. Мы получаем исходную информацию при помощи национальных органов власти и иных заинтересованных сторон (например, отраслевых ассоциаций). В случаях, когда невозможно получить информацию от органов власти или от отраслевых ассоциаций, МТЦ покупает такую информацию у третьих компаний, а в определенных случаях оцифровывает информацию, доступную на бумажных носителях. Затем информация, полученная из разных источников, обрабатывается и сводится в исчерпывающий перечень компаний-экспортеров и импортеров, который в дальнейшем используется для целей исследования и распространяется среди заинтересованных сторон.

Таким образом, по окончании исследования в области нетарифных мер местная компания-партнер будет обладать достаточным потенциалом для самостоятельного и независимого проведения дополнительного исследования или любого другого исследования на уровне компаний, так как в ее распоряжении будет иметься бизнес-реестр, а сама компания будет подготовлена и обучена по таким вопросам как проведение исследований, торговля, меры нетарифного регулирования.

Ограничения и исключения

Все усилия прилагаются к тому, чтобы добиться репрезентативности и высокого качества результатов исследования, тем не менее, необходимо помнить об определенных ограничениях.

Во-первых, в результате проведения исследования по нетарифным мерам мы *получаем данные, основанные на восприятии*, так как мы просим респондентов сообщать об обременительных процедурах, представляющих серьезное препятствие на пути экспорта/импорта их товаров. Респонденты могут по-разному судить о том, что же является препятствием. Различия могут быть больше усилены при сопоставлении результатов, полученных в разных странах, что обусловлено культурными, политическими, социальными, экономическими и лингвистическими различиями. Более того, у разных интервьюеров могут иметь место несоответствия и несогласованность (например, в связи с соотношением сообщенных компаниями мер с кодами, приведенными в классификации нетарифных мер) по причине сложной и специфической сущности нетарифных мер.

Во-вторых, во многих странах систематизированный реестр компаний, охватывающий все отрасли, может быть недоступным или неполным. В результате, осуществление случайной выборки в каждой отрасли, а также обеспечение достаточной степени участия в исследовании компаний из более мелких отраслей может оказаться сложной задачей. Если мы имеем как раз такой случай, то в соответствующем отчете следует четко указать все ограничения исследования.

Наконец, компании-экспортеры и импортеры вероятнее всего могут не знать об определенных нетарифных мерах. Экспортеры могут и не знать об ограничениях со стороны спроса, существующих по ту сторону границы (например, кампании под лозунгом «Покупайте местную продукцию»). Более того, масштаб исследования ограничен официально работающими компаниями и не включает неучтенную торговлю, например, так называемых «челноков».

В заключение необходимо отметить, что результаты исследования в области нетарифных мер служат диагностическим инструментом для определения и последующего решения главных проблем. Исследование может быть проведено как на национальном, так и на международном уровне. Результаты исследования также могут послужить основой для разработки проектов, направленных на решение выявленных проблем, а также для поддержки мероприятий по привлечению финансовых средств.

Приложение II Классификация нетарифных мер

Страны-импортеры совершенно по-разному применяют меры нетарифного регулирования. Это вызвало необходимость создания международной классификации нетарифных мер. Данная международная классификация нетарифных мер была разработана группой технических специалистов из восьми международных организаций, в том числе Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, Международного валютного фонда, Международного торгового центра, Организации экономического сотрудничества и развития, Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, Всемирного банка и Всемирной торговой организации. Разработка классификатора НТМ была завершена в ноябре 2009 года. В настоящее время данный классификатор используется для сбора, классификации, анализа и распространения информации о нетарифных мерах, полученной из официальных источников, например, постановлений и регламенты правительства. Для целей проведения крупномасштабного обследования компаний по вопросам НТМ, Международный торговый центр использует упрощенную версию международной классификации НТМ.

Классификация НТМ для целей исследования разделяет меры нетарифного регулирования в соответствии с 16 главами (которые обозначаются буквами английского алфавита; см. рисунок внизу). Каждая глава состоит из подглав (обозначаются кодом, состоящим из двух букв) и отдельных мер (обозначаются кодом, состоящим из двух букв и цифры). На рисунке внизу приводится содержание всех 16 глав.

Глава «А» — «Технические требования» — описывает требования, касающиеся специфических свойств товара. Они имеют обязательную юридическую силу и устанавливаются страной-импортером. Технические требования определяют характеристики товара, техническое описание товара или производственный процесс, или пост-производственный этап. Технические условия также включают применяемые административные нормы, соответствие которым носит обязательный характер. Технические требования также включают в себя санитарные и фитосанитарные меры, которые обычно направлены на защиту жизни и здоровья людей, животных и растений от вредителей и болезней.

Глава «В» — «Оценка соответствия» — включает меры, направленные на определение того, соответствует ли товар или процесс техническим требованиям, указанным в главе А. Оценка соответствия связана с процедурами контроля, проверки и одобрения, такими как испытания, проверки, сертификация и прослеживаемость, которые направлены на осуществление контроля и подтверждение того, что товар соответствует техническим требованиям и обязательным стандартам, устанавливаемым импортирующей страной для, например, защиты здоровья и обеспечения безопасности потребителей.

Глава «С» — «Проверка перед отправкой и иные процедуры, связанные с ввозом товаров» — касается практики проверки, отправки, мониторинга и контроля товаров до их ввоза в страну назначения.

Глава «D» — «Меры торговой защиты» — Меры, применяемые для противодействия конкретным неблагоприятным эффектам от импорта на рынке импортирующей страны, включая меры, нацеленные на

“нечестные” торговые практики, зависящие от выполнения определенных процессуальных и материальных обязательств. Они также известны как обусловленные защитные меры.

Глава «Е» — «Меры количественного контроля» — включает меры, направленные на ограничение количества товаров, которые могут быть импортированы из разных или из одного конкретного источника поставки. Примерами таких мер служит ограничительное лицензирование, установление определенных квот или введение запретов.

Глава «F» — «Сборы, налоги и иные меры контроля цен» — включает меры, направленные на регулирование цен на импортные товары с целью: поддержки внутренних цен на некоторые товары, когда импортная цена на эти товары ниже; установления внутренних цен на определенные товары по причине колебания цен на внутреннем рынке или неустойчивости цен на зарубежных рынках; нейтрализации ущерба, нанесенного в результате «недобросовестных» методов ведения внешней торговли.

Глава «G» — «Финансовые меры» — включает меры, которые регулируют доступ к иностранной валюте и ее стоимость для целей импорта, а также определяют условия платежей. Они могут увеличивать стоимость импорта подобно мерам тарифного регулирования.

Глава «H» — «Монополистические меры» — включает меры, направленные на предоставление эксклюзивных или специальных преференций одному субъекту хозяйствования или ограниченной группе субъектов хозяйствования.

Глава «I» — «Инвестиционные меры, связанные с торговлей» — включает меры, направленные на ограничение инвестиций путем требования определенного уровня локализации, или требования, чтобы инвестиции осуществлялись в экспортные отрасли с целью уравнивания импорта.

Глава «J» — «Ограничение сбыта» — касается ограничений, налагаемых на сбыт импортных товаров внутри импортирующей страны.

Глава «K» — «Ограничение послепродажного сервисного обслуживания» — включает меры, направленные на ограничение послепродажного обслуживания экспортируемой продукции в стране-импортере силами производителя такой продукции.

Глава «L» — «Субсидии» — включает меры, связанные с финансовым вкладом со стороны правительства или правительственных органов в отрасль или компанию. Например, прямой или потенциальный перевод денежных средств (например, гранты, ссуды, вливание акционерного капитала), платежи в механизм финансирования, поддержание дохода или ценовая поддержка.

Глава «M» — «Ограничения, касающиеся государственных закупок» — включает меры по контролю над закупками товаров правительственными учреждениями. Обычно предпочтение отдается местным поставщикам.

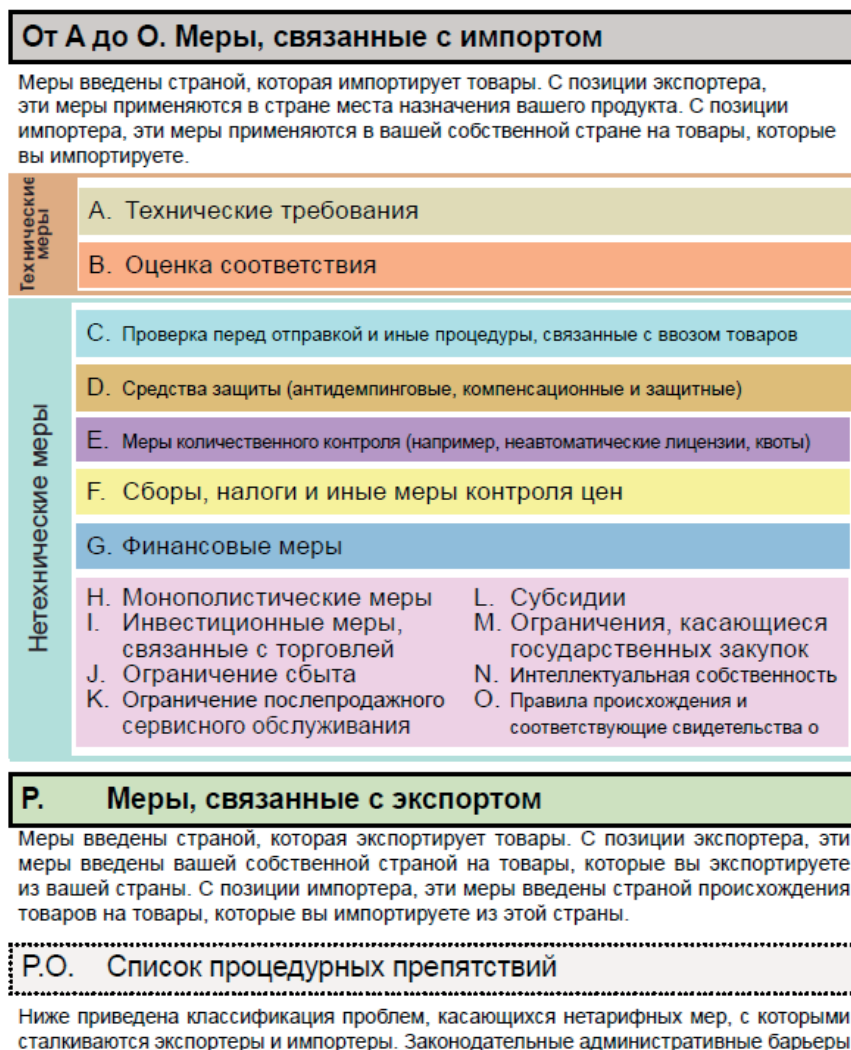
Глава «N» — «Интеллектуальная собственность» — включает меры, касающиеся прав интеллектуальной собственности в торговле: законодательство в области интеллектуальной собственности охватывает патенты, торговые марки, промышленные образцы, планы интегральных схем, авторское право, географические указания, коммерческую тайну.

Глава «O» — «Правила происхождения» — включает законы, регламенты и общие административные

решения, принимаемые правительствами стран-импортеров с целью определения страны происхождения товаров.

Глава «P» — «Меры, связанные с экспортом» — включает все меры, которые страны применяют в отношении своего экспорта. Сюда входят, помимо прочих мер, экспортные налоги, экспортные квоты или запрет на экспорт.

Рисунок: Структура классификации нетарифных мер



Source: International Trade Centre, NTM classification adapted for ITC surveys, January 2012 (unpublished document).

Приложение III Процедурные препятствия

Перечень процедурных препятствий, связанных с соблюдением нетарифных мер и способом реализации регламентов и норм

A	Законодательные административные барьеры	<p>A1. Большое количество разнообразных документов</p> <p>A2. Документацию сложно заполнять</p> <p>A3. Трудности, связанные с переводом документов с одного языка на другой</p> <p>A4. Множество административных брешей/вовлеченных организаций, избыточный документооборот</p>
B	Недостаток информации / прозрачности	<p>B1. Информация, касающаяся отдельных законодательных норм, должным образом не публикуется и не распространяется</p> <p>B2. Отсутствует должное уведомление об изменениях в отдельных нормах и связанных с ними процедурах</p> <p>B3. Отдельные нормы часто меняются</p> <p>B4. Требования и процессы отличаются от опубликованной информации</p>
C	Дискриминационное отношение официальных лиц	<p>C1. Произвол официальных лиц в отношении классификации и оценки указанного продукта</p> <p>C2. Произвол официальных лиц в отношении указанной нормы /законодательства</p>
D	Временные ограничения	<p>D1. Задержка, связанная с указанной нормой/законодательством</p> <p>D2. Крайние сроки для выполнения требований слишком коротки</p>
E	Неофициальные или необычайно высокие платежи	<p>E1. Необычайно высокие платежи и сборы за указанный сертификат /документ</p> <p>E2. Неофициальные платежи, например взятки, за указанный сертификат/ документ</p>
F	Нехватка специфических для отрасли объектов и сооружений	<p>F1. Ограниченное число/непригодность мест для испытаний</p> <p>F2. Ограниченное число/непригодность технических средств и сооружений для транспортировки и хранения в конкретных отраслях, например, рефрижераторные камеры, грузовые автомобили-рефрижераторы</p> <p>F3. Нехватка/непригодность других объектов и сооружений, связанных с указанным сертификатом/нормой/законодательством</p>
G	Отсутствие признания/ аккредитаций	<p>G1. Объекты, например лаборатории, не имеющие международной аккредитации/ признания</p> <p>G2. Другие проблемы, связанные с международным признанием, например, непризнание национальных сертификатов</p>
H	Иное	<p>H1. Иные процедурные препятствия (уточните, какие именно)</p>

Приложение IV ВСТРЕЧА С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ

14 ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА. БИШКЕК, КЫРГЫЗСТАН

Встреча с заинтересованными сторонами/круглый стол по нетарифным мерам программа

- 09:00 РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ, КОФЕ/ЧАЙ**
- 09:30 Открытие и приветственное слово**
- г-н Тюменбаев Баккельды Рахимович, Заместитель министра экономики КР
 - г-жа Кадырканова Индира Омурбековна, Менеджер программы продвижения торговли в КР, ИТС
- Справочная информация и обзор результатов**
- Модератор сессии - г-н Беков Аскат Турдумаматович, Начальник управления таможенной политики и нетарифного регулирования, министерство экономики КР
- 09:45 Краткий обзор проекта ИТС по исследованию по нетарифным мерам в Кыргызстане и процесса проведения опроса**
- г-н Самид Шретха, Эксперт ИТС по количественному анализу рынков
- 10:15 Общие результаты опроса: восприятие компаниями нетарифных мер**
- г-н Самид Шретха, Эксперт ИТС по количественному анализу рынков
- Обсуждение**
- Модератор - г-н Беков Аскат Турдумаматович, Начальник управления таможенной политики и нетарифного регулирования, министерство экономики КР
- 11:00 Восприятие нетарифных мер компаниями из агросектора**
- г-жа Мадина Кукенова, консультант ИТС
- Участники дискуссии:**
- г-жа Диляра Алимжанова, Директор ассоциации предприятий пищевой промышленности Кыргызстана
 - г-н Ырысбек Абдурасулов, Директор ассоциации производителей и переработчиков мяса "Кыргыз-эт"
 - г-н Калысбек Жумаканов, Директор государственной инспекции по ветеринарной и фитосанитарной безопасности при Правительстве КР
- Обсуждение**
- Модератор - г-н Беков Аскат Турдумаматович, Начальник управления таможенной политики и нетарифного регулирования, министерство экономики КР
- 12:00 Обед**
- 13:00 Восприятие нетарифных мер компаниями из производственного сектора**
- г-жа Мадина Кукенова, консультант ИТС
- Участники дискуссии:**
- г-жа Фатима Садамкулова, Начальник отдела легкой промышленности, Государственный комитет промышленности, энергетики и недропользования КР
 - г-н Фархад Тологонов, Директор ассоциации предприятий легкой промышленности КР
 - г-н Эркин Соороноев, Директор Бишкекского центра испытаний, сертификации и метрологии ЦСМ при МЭ КР
- Обсуждение**
- Модератор - г-н Беков Аскат Турдумаматович, Начальник управления таможенной политики и нетарифного регулирования, министерство экономики КР
- 14:00 Преодоление проблем, связанных с НТМ в Кыргызстане и окончательные рекомендации**
- Выступающие:**
- Министерство экономики
 - г-н Нурлан, Мусуралиев, Вице-президент Торгово-промышленной палаты
 - г-н Кылычбек Джакыпов, Консультант ИТС по реализации Плана по развитию экспорта
- 15:00 Заключительные комментарии и закрытие**
- г-н Самид Шретха, Эксперт ИТС по количественному анализу рынков
 - г-н Беков Аскат Турдумаматович, Начальник управления таможенной политики и нетарифного регулирования, министерство экономики КР

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- ADB. (2012). Technical Assistance to the Kyrgyz Republic for Support for Strategic Assessment of the Kyrgyz Economy to Promote Inclusive Economic Growth
- Bertelsmann Stiftung's Transformation Index (2016), Kyrgyzstan Country Report
- Calvin, L. and Kristoff, B. (1998). Technical Barriers to Trade: A Case Study of Phytosanitary Barriers and U.S. – Japanese Apple Trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 23(02), 351-366.
- Cochran, W. G. (1963). *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Dean, J. M., Signoret, J. E., Feinberg, R. M., Ludema, R. D., and Ferrantino, M. J. (2009). Estimating the Price Effects of Non-Tariff Barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 9(1), 1–41.
- Deardorff, A.V. and Stern, R.M. (1998). *Measurement of non-tariff barriers*. Ann Arbor: University of Michigan.
- Eurasian Economic Commission (2016), Eurasian Economic Integration Facts and Figures 2015,
- European Commission Trade Policy Countries and regions Development Generalised Scheme of Preferences (GSP), Available at <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1006>
- Eurasian Economic Union Observer (2016), Issue 1 / 2016 (1th quarter)
- Heritage Foundation (2016), Index of Economic Freedom, Kyrgyz Republic
- International Monetary Fund (2016), Kyrgyz Republic: Selected Issues, Country Report No. 16/56
- International Monetary Fund (2015). World Economic Outlook Database. Available at: <http://www.imf.org/en/Data>.
- International Trade Centre (2011). *Export Quality Management: A Guide for Small and Medium-Sized Exporters*. Geneva.
- International Trade Centre (2015). Trade Map. Available at: www.trademap.org.
- International Trade Centre (unpublished). NTM classification adapted for ITC surveys, January 2012.
- Kee, H. L., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2008). Import Demand Elasticities and Trade Distortions. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 666–682.
- Kee, H. L., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2009). Estimating Trade Restrictiveness Indices. *Economic Journal*, 119(534), 172–199.
- Multi-Agency Support Team (2009). *Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers*. Final Report.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2005). *Looking Beyond Tariffs: The Role of Non-Tariff Barriers in World Trade*. Paris: OECD Publishing.
- Roman Mogilevskii (2012), *Re-Export Activities in Kyrgyzstan: Issues and Prospects*, Central Asia University of Central Asia, Institute of Public Policy And Administration Working Paper No. 9
- Serova, E., Prikhodko, D. and T. Ferenczi (2009), “Kyrgyz Republic: Value Chain Analysis and Recommendations for Possible Technical Assistance under World Bank’s Agribusiness and Marketing Project”, FAO, Rome.
- Transparency International (2015). *Corruption Perceptions Index 2015*. Available at: <https://www.transparency.org/cpi2015/#results-Таблица>
- UNECE (2016), Regulatory and Procedural Barriers to Trade in Kyrgyzstan: Needs Assessment.
- World Bank (2016), Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Available at: <http://www.doingbusiness.org/>.
- World Bank (2015). World Development Indicators. Available at: <http://data.worldbank.org/products/wdi>.
- World Economic Forum (2015), Global Competitiveness Report 2014–2015
- World Trade Organization (2014). Trade Policy Review: Kyrgyz Republic. Geneva: WTO publication.
- World Trade Organization (2014). World Tariff Profiles 2015. Geneva: WTO publication.
- Yue, C., Beghin, J., and Jensen, H. H. (2006). Tariff Equivalent of Technical Barriers to Trade with Imperfect Substitution and Trade Costs. *American Journal of Agricultural Economics*, 88(4), 947-960.
- World Bank (2015). Kyrgyz Republic: Adjusting To a Challenging Regional Economic Environment, Kyrgyz Republic Economic Update No. 1, 2015

ITC SERIES ON NON-TARIFF MEASURES

Available reports

- Navigating Non-Tariff Measures: Insights from a Business Survey in the European Union (2016)
- Making regional integration work – Company perspectives on non-tariff measures in Arab States (2015)
- How businesses experience non-tariff measures: Survey-based evidence from developing countries (2015)
- Non-Tariff Measures and the fight against malaria: Obstacles to trade in anti-malaria commodities (2011)



Available reports
Forthcoming reports

Jamaica (2013)
Trinidad and Tobago (2013)
Dominican Republic

Ecuador (2018)
Paraguay (2013)
Peru (2012)
Uruguay (2013)
Colombia

Benin (2017)
Burkina Faso (2011)
Côte d'Ivoire (2014)
Guinea (2015)
Mali (2018)
Senegal (2014)

Egypt (2016)
Morocco (2012)
State of Palestine (2015)
Tunisia (2014)
Jordan

Ethiopia (2018)
Kenya (2014)
Madagascar (2013)
Malawi (2013)
Mauritius (2014)
Rwanda (2014)
Uganda (2018)
United Republic of Tanzania (2014)
Seychelles
Comoros

Kyrgyzstan (2018)
Bangladesh (2017)
Cambodia (2014)
Indonesia (2016)
Kazakhstan (2014)
Nepal (2017)
Philippines (2017)
Sri Lanka (2011)
Thailand (2016)

The reports are accessible free of charge at ITC publications page:

www.intracen.org/ntm/publications/

NTM Survey results are also available online at:

www.ntmsurvey.org.

Scan to discover I





Международный
Торговый
Центр



Адрес:

International Trade Centre
54-56, rue de Montbrillant
1202 Geneva, Switzerland

Т: +41 22 730 0111

Ф: +41 22 733 4439

Э: itcreg@intracen.org
www.intracen.org

Почтовый адрес:

International Trade Centre
Palais des Nations
1211 Geneva 10, Switzerland

Международный торговый центр (МТЦ) является совместным учреждением Всемирной торговой организации и Организации Объединенных Наций.