



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

CENTRAL ASIAN REPUBLICS

CENTRAL ASIAN REPUBLICS REGIONAL ECONOMIC COOPERATION PROJECT

**QUARTERLY PROGRESS REPORT
OCTOBER - DECEMBER 2013**



Left: Roundtable on transport and logistics development issues in Central Asia and Afghanistan on December 3, 2013, in Tashkent, Uzbekistan.

This report was prepared by Chemonics International for review by the United States Agency for International Development (USAID).

CENTRAL ASIAN REPUBLICS REGIONAL ECONOMIC COOPERATION PROJECT

**QUARTERLY PROGRESS REPORT
OCTOBER — DECEMBER 2013**

**Contract No. AID-176-I-11-00003
Task Order No. AID-176-TO-11-00001**

This report was made possible by the American people through the United States Agency for International Development (USAID). The content is the sole responsibility of Chemonics International Inc., and does not necessarily reflect the views of USAID or the U.S. government.

TABLE OF CONTENTS

EXECUTIVE SUMMARY	1
COMPONENT 1: Export Partnership Initiative (EPI)	2
COMPONENT 2: Evaluate the Export Potential of Kazakh and Uzbek Firms and Industries through Market Research	6
COMPONENT 3: Supplying the U.S. DOD	8
COMPONENT 4: 2012 Voluntary Visitor Program	10
COMPONENT 5: Tajikistan WTO Accession	12
COMPONENT 6: Pro-Trade Policies, Regulations, and Processes	14
COMMUNICATIONS AND OUTREACH	16
PERFORMANCE MONITORING PLAN	17
ANNEX A: CATF Media Clipping	30

ACRONYMS

AMBIT	Association of International Business and Technologies
B2B	Business-to-business
C-JTSCC	CENTCOM Joint Theater Support Contracting Command
CAR	Central Asian Republics
CENTCOM	U.S. Central Command
COP	Chief of party
CATF	Central Asian Trade Forum
DCOP	Deputy chief of party
DLA	Defense Logistics Agency
DOD	Department of Defense
EPI	Export Partnership Initiative
EPG	Export Partnership Group
GSA	General Services Administration
IVLP	International Volunteer Leadership Program
LDC	Least developed country
MEDT	Ministry of Economic Development and Trade (Tajikistan)
MOU	Memorandum of understanding
NGO	Nongovernmental organization
PHC	Public Health Command
PV	Prime vendors
RCE	Regional Center of Excellence
REC	Regional Economic Cooperation project
RFA	Request for applications
TWI	Theodore Wille Intertrade
USAID	United States Agency for International Development
WTO	World Trade Organization

EXECUTIVE SUMMARY

The USAID Central Asian Republics (CAR) Regional Economic Cooperation project (REC) has been operating in Central Asia since October 2011. The purpose of the REC project is to improve the environment for cross-border trade among Central Asian countries, Afghanistan, and larger trading partners.

This quarterly report covers the period of October to December 2013. During this reporting period, the project team accomplished the following:

- Held the Third Annual Central Asia Trade Forum (CATF), attracting more than 400 participants from Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Kyrgyzstan, Afghanistan, and Pakistan to discuss major trade and export issues in the CAR region. The trade forum's theme was "Export Competitiveness of Central Asian Countries: Regulation, Trade and Business Development." Delegations from all the CA countries, Afghanistan, and Pakistan attended, including representatives from the private sector, the public sector, think tanks, and chambers of commerce.
- Signed and launched two grant agreements for total of [REDACTED]. One grant, for [REDACTED] was awarded to the Regional Center of Excellence (RCE) NGO in Kyrgyzstan to advance women's economic opportunities in the Fergana Valley by improving the quality of Central Asian handicraft products. The second grant, for [REDACTED] was given to SPINNA Circle, which is headquartered in the United Kingdom, to empower women in Central Asia by building capacity and linking markets through setting up SPINNA CIRCLE hubs.
- Completed the Internship Program in Uzbekistan, with 24 students from leading universities of Uzbekistan working at Uzbek export-oriented enterprises, in functions such as raw material sourcing, website development, shipment system optimization, and feedback system improvement.
- Organized multiple public events aimed at facilitating trade with and within Uzbekistan, including a roundtable on packaging and export of agro products; an Uzbek-Afghan roundtable on trade facilitation; and a transport and logistics development roundtable with a focus on North-South transport.
- Fielded international experts to work on an assessment of single window development status in Kazakhstan and Uzbekistan, and to survey transport corridors in Central Asia and Afghanistan to identify bottlenecks at two border crossing points (Sary-Agash-Keles and Termez-Khairaton).
- Participated in Tajikistan's delegation in the ninth WTO Ministerial Conference, which took place in Bali, Indonesia, from 3-8 December 2013.

COMPONENT 1: EXPORT PARTNERSHIP INITIATIVE (EPI)

During the reporting period, Component 1 activities focused on capacity building activities for the Organic Farming Export Partnership Group (EPG), developing a new export partnership group on packaging and storage of agricultural products, and trade relations with Uzbekistan.

A. Support to the Existing Export Partnership Groups



Signing MOU between REC and the Association of International Business and Technologies.



Working meeting on packaging in Tashkent.

REC continues to see results from initiatives designed to facilitate organic farming development. Through a combination of market research support and targeted training events, the Organic Farming EPG finished Year 2 with member firms having a more comprehensive awareness of their market opportunities inside and outside the CAR region.

Seeing Uzbekistan's enormous potential to produce organic agricultural products, REC decided to concentrate its efforts in developing organic farming in this country. In September 2013, REC through the Center of Agro Information-Innovation of Uzbekistan received approval to organize organic farming development events in Tashkent and regions of Uzbekistan from Ministry of Agriculture and Water Resources, Ministry of Economics, Ministry of Foreign Affairs, Ministry of Finance, Ministry of Foreign Economic Relations and Trade, and the Cabinet of Ministers.

Following receipt of this approval, the project launched a pilot organic farming event in Tashkent in late November 2013 as a part of AgroFood, an international exhibition on gardening, horticulture, apiculture, and floriculture. This event united farmers from Uzbekistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, and Tajikistan, as well as representatives of NGOs and the Uzbek Ministry of Agriculture. Conference participants learned about the state of and prospects for developing the organic market in Central Asia, organic crop-producing techniques, as well as international standards and certifications for organic products. Speakers stressed the need for training Uzbek farmers on the basics of organic farming, including special courses at the International Federation of Organic Agriculture Movements Academy, and developing common standards for Central Asia.

Additionally, memorandums of cooperation were signed between the Council of Farmers of Uzbekistan and the “Great Silk Way. Asia-Europe Trade” international association, as well as between Council of Farmers of Uzbekistan and the Soyuz Plodoovosh international association in Kyrgyzstan. Both outlined areas of cooperation and joint activities in agricultural trade.

B. Development of New Export Partnership Groups

Periodically, REC identifies the need to form new EPGs, either in response to new or growing markets, or as existing EPGs grow and change focus, with member firms splitting into different target markets. Based on the outcomes of a working meeting on packaging held in November in Tashkent (described below), REC is considering the need to establish a packaging EPG in Uzbekistan. The EPG would help to consolidate efforts of the packaging companies to identify best packaging technologies and efficiently introduce them in Uzbekistan. The next meeting of packaging companies and associations will be organized in February.

C. Export Development in Uzbekistan

Export facilitation roundtables conducted by REC in Year 2 identified that one of the largest problems in the increasing exports from Uzbekistan is maintaining the quality of agricultural products during their storage and transportation.

To address this issue, REC and the Association of International Business and Technologies (AMBIT) organized a working meeting on packaging that brought together 40 representatives of packaging producers from Uzbekistan, the Association of Packaging Companies of Kazakhstan, and other industry experts. The meeting was held to address processing/packaging perspectives for Uzbekistan and the most effective ways to improve storage conditions and packaging to promote exports of agricultural products from Uzbekistan, as well as to assess the need for organizing a packaging association in Uzbekistan. To facilitate the development of a packaging industry in Uzbekistan, REC signed an MOU with AMBIT, which is now reviewing the need to establish a packaging association. The working meeting resulted in follow-up activities on the establishment of a packaging development working group, which will help to determine the stakeholders and develop an action plan on the development and institutionalization of the packaging industry.



D. EPI Internship

To leverage resources for increasing the export potential of Uzbek companies and based on the positive results of the 2012 Internship Program, REC offered the Internship Program again in 2013. The program attracted Uzbek export-oriented enterprises and senior students from leading educational institutions of Uzbekistan. The program was officially launched in July and completed in October, with 23 students from Tashkent State University of Economics, Tashkent Architecture Institute, Tashkent Chemical Technological Institute,

Westminster International University, Management Development Institute of Singapore, Plekhanov Russian University of Economics, and Turin Polytechnic University. These students interned in July and August at 11 Uzbek export-oriented enterprises in the pharmaceutical, tourism, and food and beverage sectors, as well as at the Uzbek export promotion agency and NGOs. Participating organizations included Gefred Impex, Remedy Group, Everest Impeks, and Agro Trade Market, among others. The companies engaged the interns in diverse areas relevant to exporting, such as raw material sourcing, website development, shipment system optimization, and feedback system improvement. The internship program ended in October 2013, and interns received \$200 stipends and certificates of successful completion.

In this quarter, the project also evaluated the REC Internship Program, obtaining feedback and identifying issues faced during the implementation of the program this year and identifying ways to improve it moving forward. In general, all students have responded positively to this program, as it provided an opportunity to gain export-relevant experience, to witness business processes from the inside, and to provide creative recommendations that were positively received by their organizations. Planning for the next internship program will launch in January and February with the selection of a service provider. The recommendations of past interns are useful for the REC project and will be used to help inform the 2014 program.

E. Central Asian Trade Forum

In 2013, the CATF focused on export competitiveness of Central Asian countries and businesses, in particular. The event included plenary sessions, master classes, business-to-business sessions and a trade fair. The event attracted more than 400 participants, including lead experts, opinion shapers, top managers from state bodies and businesses, representatives of international organizations, and leaders of diplomatic missions, representing 270 organizations and agencies. The main topics covered were following:

- Trade policies of Central Asian countries
- Economic cooperation with Afghanistan: trade development issues, investment, transportation and logistics
- The role of Chambers of Commerce in export development
- Innovative practices and key trends in textiles and apparel globally
- Export promotion tools for small and medium businesses

Trade experts from all the Central Asian Republics plus Russia, Pakistan, Afghanistan, Austria, and the United States shared their experiences with WTO membership, international export promotion, trade financing, and investment. Participants from export-oriented enterprises learned how international business can be successful despite the challenges businesses face in the region. During business-to-business sessions of the forum, Central Asian entrepreneurs had a chance to familiarize themselves with products from Afghanistan and Pakistan. In addition, through networking and B2B matchmaking efforts, five cross-border memorandums were signed between companies and associations, representing new business relationships between Kazakhstani-Afghani, Kazakhstani-Uzbek, Tajik-Afghan, Tajik-Pakistani, and Uzbek-Tajik partners.

REC has finalized collection of feedback and evaluation forms on the CATF from stakeholders. The feedback showed that all of respondents intend to participate in the next CATF. On their evaluation forms, participants rated the success rate of the CATF at 4.5 out of 5. Among the topics of greatest interest to be covered during the next CATF, respondents identified the following: international logistic and transport, export marketing, IT, and export legislation.

REC is currently reviewing and investigating options to ensure the sustainability of the CATF. Options include forming a standing committee for the forum development or transferring the forum brand and other intellectual property to a local NGO or a related governmental body. Using short-term technical assistance, REC will develop a sustainability and marketing strategy for the CATF.

REC drafted a newsletter on CATF media coverage and accomplishments to be distributed among CATF participants and other stakeholders.

F. Upcoming Activities

- **February 2014:** Two-day business seminar on the packaging and export of agricultural products in Tashkent, Uzbekistan, in partnership with the Association of International Business and Technologies.
- **January 2014:** Two-day training on the development of the organic sector and certification of products in Urgench, Uzbekistan, in partnership with the Center of Agro Information-Innovation of Uzbekistan.
- **March 2014:** Kazakh–Kyrgyz B2B event in agro production, textiles, importing, customs clearance, technical regulations in the Customs Union, investment climate, and border crossing transportation and logistical issues, in partnership with the Kyrgyz Chamber of Trade and Commerce.

COMPONENT 2: EVALUATE THE EXPORT POTENTIAL OF KAZAKH AND UZBEK FIRMS AND INDUSTRIES THROUGH MARKET RESEARCH

During this reporting period, Component 2 activities continued to complement all other project components through the provision of targeted market research and short-term technical assistance. Component 2 exists to provide critical technical information to support specific component-level activities and to support REC team members and beneficiaries to make informed and strategic decisions about their activities. In addition, Component 2 supports the capacity development of export promotion agencies in the CAR region.

A. Kaznex Invest Capacity Building Activities

Kaznex has submitted scopes of work for short-term technical assistance for which they have identified a need in 2014, particularly for certified export education and the marketing of a newly created interactive Internet portal, as requested in 2013. Short-term technical assistance will be provided in the review and evaluation of the completeness of the information content of the portal for Kazakhstan exporters and importers of domestic products, and development of the portal promotion and development strategy, based on international best practices. The scope of the technical assistance will include:

- Developing the portal promotion strategy for both domestic and international audiences — in particular, promoting Kazakh exports to developed markets. This will include web-based promotion of the portal.
- Developing recommendations for improvements and further government support of the portal, based on best international practice and in line with Kazakhstan's business climate.

B. International Volunteer Leadership Program (IVLP)

Following the successful implementation of the IVLP on development of Central Asian trade promotion agencies in 2012, Kaznex submitted an application for an IVLP to improving export potential for Kazakh companies. The program's narrative has been developed for 2014 implementation, and eight candidates from Kaznex Invest have been identified and submitted to the Public Affairs Section of the U.S. Embassy in Astana. In addition, REC suggested eight candidates for an IVLP on intermodal logistics and Silk Road economic/transportation integration. The IVLP will comprise a group of government officials and leaders from Kazakhstan's parastatal transportation companies (port, rail, and road) to visit the United States and learn about the regulatory, operational, logistical, and technological models that make the U.S. systems a success. The proposed group would meet with legislators, customs officials, port authorities, rail yards, logistics firms and businesses that sell logistics technology. .

C. CAR Exporters Database

CAR exporters are continuously being tracked in REC's Microsoft Access database of the companies, which is used as an internal tool for public outreach, identifying potential training participants, and disseminating REC reports and deliverables. As of December 2013, the database includes more than 850 companies, from all Central Asian states, Afghanistan, India, and Pakistan.

E. Upcoming Activities

- **January 2014:** Finalizing scope of work for short-term technical assistance Kaznex, with launch of activities to follow.

COMPONENT 3: SUPPLYING TO THE U.S. DEPARTMENT OF DEFENSE

A. Facilitate Sales from CAR Suppliers to the DOD and GSA

Component 3 continues to work with CENTCOM Joint Theater Support Contracting Command (C-JTSCC), Defense Logistics Agency (DLA) representatives in Central Asia, Prime Vendors (Seven Seas, TWI), and Central Asian local suppliers to test the barriers to export and to support Central Asian exporters supplying goods to the U.S. Department of Defense.

In October 2013, the U.S. Army Public Health Command (PHC) conducted its first audits of seven Kazakh companies: Vege Cool, Sary Bulak, Foodmaster, and Eurasian Foods in Almaty; UKPF in Ust-Kamenogorsk; and Tsesna Mak and Tsesna Concern in Astana. Kazakh company LLP Tsesna Mak was ISO 22,000 certified with REC support and in October 2013 passed PHC (VETCOM) audit. On October 25, 2013, JSC Tsesna Astyk received an official letter and audit report that PHC inspectors had approved Tsesna-Mak for inclusion in the Worldwide Directory of Sanitarily Approved Food Establishments for Armed Forces Procurement. Currently PV TWI and Tsesna Concern are in the negotiation phase of the process, including pricing and selection of product lines. Also this quarter, REC collaborated with PV TWI to identify and evaluate six new firms in Kazakhstan and Uzbekistan that have the potential to meet requirements for contracting with the U.S. Department of Defense and other U.S. government agencies, such as the General Services Administration (GSA).

In addition, the REC team visited two companies in November 2013 — Soft Drink Service and Osyo Karton — to evaluate their facilities and products for potentially supplying to GSA. The discussion centered on possible REC support to identify American and European certification companies that could provide and the certifications necessary to supply to the GSA and the prices for these services. (See text box at right for a list of companies whose certification needs have been

Suppliers in Need of Upgrades or Certifications

The following companies need certificates in order to supply their products to the GSA:

- Bon Food and Classica LLC from Kazakhstan, and Soft Drink Service from Uzbekistan, three dinnerware manufacturing companies, need 21 C FR (176.170; 180 and 177.1520) or the European Standards (1935/2004/EC, 2023/2006/EC, 94/62/EC) for Food Contact Materials. Both EU and U.S. requirements focus on the manufacturing process to ensure the exclusion of harmful substances and, to some extent, the level of contamination or residual materials on the final products.
- Osyo Karton from Uzbekistan, a corrugated box manufacturing company, needs its products to be certified according to ASTM 5168 requirements.

SPV-A Project (Subsistence Prime Vendor for DLA)

- Tsin-Kaz, a condiment supplier, requires production modernization.
- Sary-Bulak, a poultry plant, requires the implementation of Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) HACCP system in the plant.

Maintenance, Repair, and Operations Project (CENTCOM)

There is a potential opportunity for Asia Electric company to supply electrical cable to DLA TS. An RFQ is in process, and the cable technically was approved by the customer. Although the product meets DLA TS specifications, the company does not have the KZ Government Standard (KZ GOST) yet. Therefore, a new GOST will need to be released for this cable type for this project to move forward.

identified and for other companies' list of necessary upgrades to supply to GSA or the DOD.)

On GSA's supplier request, REC met with Export Director [REDACTED] of the Uzbek supplier LLP National Investments and to discuss the reduction in volume of GSA purchases and possible ways to expand export sales in other countries. The company was informed about the project's other activities, such as EPGs, opportunities to participate in B2B meetings with Afghan and Kazakhstan businesses, trade forums, other events that are organized by REC. The project also provided all relevant training materials, presentations, and market research materials for expanding export. The legislative issues of registration pharmaceutical and cleaning products in Kazakhstan also was discussed.

B. Organize Knowledge-Sharing Activities

On October 8, 2013, REC conducted Kazakhstan Local Procurement Business Forum with 84 participants in cooperation with DLA TS, GSA, C-JTSCC. The main topics of the Forum were presented by the U.S. DOD and GSA representatives Central Asia States (CAS) Local Procurement Update (FY10-FY13), CAS Local Procurement Forecast (FY14), CENTCOM Transition and Local Procurement Successes. Based on CENTCOM and DLA TS presentations, the main DLA TS purchase in 2014 in Kazakhstan will be fuel, and 2014 sourcing in Uzbekistan will be reduced by half (from \$143 million to \$82 million).



Nazar Talibjanov of the European Bank for Reconstruction and Development speaks at the Kazakhstan Local Procurement Business Forum organized jointly by REC and DLA.

C. Upcoming Activities

- **February 2014:** Kyrgyzstan Local Procurement Business Forum in cooperation with DLA TS, GSA, and C-JTSCC.
- **February 2014:** A training on ISO 9001-2008 certification to improve standards of the companies in cooperation with the Association for Development of Business Logistics in Uzbekistan.

COMPONENT 4: 2012 VOLUNTARY VISITOR PROGRAM

A. Annual Program Statement (APS)

REC signed two grant agreements for total of ██████ in this quarter. One grant, amounting to ██████, was awarded to the Regional Center of Excellence (RCE) NGO in Kyrgyzstan to advance women's economic opportunities in the Fergana Valley by improving the quality of Central Asian handicraft products. The second grant, for ██████, was given to SPINNA Circle, which is headquartered in the United Kingdom, to empower women in Central Asia by building capacity and linking markets through setting up SPINNA CIRCLE hubs. Both grant projects have been launched.

In this quarter, RCE held regional seminars on marketing and product development. More than 30 participants from Kyrgyzstan and Uzbekistan benefited from the trainings provided by international experts.



RCE KG holds a regional seminar for crafts people.

SPINNA Circle has also launched its grant project. Several meetings with women from textile industry, academia, and SMEs were held in Kazakhstan and Uzbekistan to conduct needs assessment in the regions of Uzbekistan and Kazakhstan to identify partners and to identify regions for the SPINNA CIRCLE hub.

Under the APS, REC received three more grant concept papers:

- From a Tajik Public Organization «Women's Development Agency» for ██████ to implement a program on the “Economic empowerment of women and market access opportunity.”
- From a Kazakh LLP, “Research, Analysis and Development of Package Center,” requesting ██████ from REC to implement a project on “The creation of the informative and analytical web-site for the Packagers Association in Kazakhstan and Central Asia.”
- From a Tajik NGO “Madagori Asaru XXI” requesting \$ ██████ from REC to implement a project on “Rugs (carpets) quality improvement to meet carpet making global standards.”

B. Upcoming Activities

- **January 2014:** REC's technical evaluation committee will meet to evaluate the grant proposals received.
- **February 2014:** RCE NGO to organize participation of Central Asian artisans in trade shows in India and the United States.

COMPONENT 5: TAJIKISTAN WTO ACCESSION

After Tajikistan became a WTO member in March 2013, REC transitioned seamlessly to support the country's post-accession activities. In this quarter, the most important activity under this component was the participation of Tajikistan's delegation, with REC support, and guidance, in the Ninth WTO Ministerial Conference, which took place in Bali, Indonesia, from 3-8 December 2013.

A. Tajikistan WTO Activities

REC Senior WTO Advisor Jovan Jekic was appointed as delegation coordinator and traveled to Bali, Indonesia, to participate in the Ninth WTO Ministerial Conference from December 3-8, 2013, with Minister of Economic Development and Trade (MEDT) Sharif Rahimzoda and Deputy Minister Saidrahmon Nazriev.

The Ministerial Conference is the WTO supreme governing body and convenes once every two years to decide the most critical WTO issues and to set a course for future development of the organization and the multilateral trading system. The issues on the agenda were critical for the future of the organization because after 12 years of Doha Round negotiations, the draft of the Trade Facilitation Agreement, which is the first new agreement since the WTO was established, is ready for adoption. In addition, a number of decisions regarding agriculture and food security issues, as well as specific and differential treatment of developing countries and least developed countries (LDCs), had been prepared for adoption by the conference.

Although most of the members appeared optimistic, initially there was no consensus necessary for the adoption of the documents dubbed the Bali Package. India and Cuba, each for its own reasons, have been against adoption. However, after long and dramatic negotiations, the Bali Package was at last approved by consensus.

The Tajik delegation actively participated in the process of consultations. Mr. Jekic was effectively a member of the Tajikistan's official delegation and participated actively in all relevant activities, provided analysis of conference documents, provided support in developing positions on specific information, and liaising with conference organizers. In addition, Mr. Jekic assisted Deputy Minister Nazriev during his participation in two events organized on the fringes of the Ministerial Conference. The first was an event organized by Asian Development Bank and the WTO at which regional cooperation in Central Asia and integration in the global economy was discussed. The second was an event organized by the International Trade Center on issues related to value chains and technical assistance to developing countries and LDCs.

B. Legislative Developments

During this reporting period, together with MEDT, REC has finalized the draft of the Post-WTO Accession Action Plan, which was submitted to the Government of Tajikistan. It is

expected that the action plan will be adopted in the first quarter of 2014 in the format of the government decree.

C. Public Outreach Activities

During this reporting period, the necessary information has been uploaded to the Tajikistan WTO website, www.wto.tj, which developed earlier by REC and transferred to MEDT for administration and maintenance. The information includes WTO agreements; Tajikistan accession process and negotiations outcomes; Tajikistan obligations on international trade and access to its market of goods and services; laws and decrees subject to reforms; trade-related sectors information and its regulation under WTO; and the WTO dispute settlement system. The website was launched in December 2013.



Tajikistan's Minister of Economic Development and Trade Sharif Rahimzoda, Deputy Minister Saidrahmon Nazriev, accompanied by REC Senior WTO Advisor Jovan Jekic, travelled to Bali, Indonesia, to participate in the Ninth WTO Ministerial Conference from December 3-8, 2013.

D. Translation of WTO Agreements

The translation of all 21 WTO Agreements and Annexes, totaling 700 pages, into Tajik has been completed by three translators and two editors hired by REC. During this reporting period, MEDT WTO Department and Deputy Minister Nazriev began and have nearly completed the final review of the translation. Technical preparation for the printing and publishing of a hardcopy book containing the translated WTO Agreements has also been completed. The book is expected to be published in the first quarter of 2014, after which it will be circulated among all senior experts of state agencies involved with foreign trade, the private sector, and academia.

E. Upcoming Activities

- **January 2014:** Publication and dissemination of WTO Agreements.
- **February 2014:** Support Tajik government officials during WTO meeting in Geneva.
- **Ongoing:** Continued population of data and content on the Tajikistan WTO website and other public outreach activities.
- **Ongoing:** Support drafting of new or amended legislation.

COMPONENT 6: PRO-TRADE POLICIES, REGULATIONS, AND PROCESSES

REC assists Central Asian countries to implement pro-trade policies, regulations, and processes through consulting and partnering with national and regional businesses, NGOs, and other trade-related organizations to determine the status of trade facilitation, trade policy, and transport corridor performance, and to create national and regional action plans to facilitate and improve them in Central Asia and Afghanistan.

The Uzbek-Afghan Roundtable on Trade Facilitation and B2B meeting (with Chambers of Trade and Commerce, Ministry of External Economic relations, Uzbek and Afghan businesses) was conducted on November 7, 2013, in Termez, Uzbekistan. The 12 participants were Afghan importers and government officials, and Uzbek exporters and government officials.



Uzbek-Afghan Round table on Trade Facilitation and B2B meeting (with Chambers of Trade and Commerce, Ministry of External Economic relations, and Uzbek and Afghan businesses) on November 7, 2013, in Termez, Uzbekistan.

REC's [REDACTED] international expert presented [REDACTED] on the export-import regime in Uzbekistan and Afghanistan, highlighting current and potential opportunities for trade

Short-term single window expert John Donnelly began an assessment of the status of single window operations in Kazakhstan and Uzbekistan on November 1, 2013, identifying progress and bottlenecks and developing concrete recommendations to implement moving forward.

On November 2, 2013, short-term Senior Trade/Customs Advisor Farhat Farhat and on October 21, 2013, short-term Senior Transport Advisor Vadim Turzeladze began an assignment on surveying transport corridors in Central Asia and Afghanistan. Mr. Farhat's and Mr. Turzeladze's assignments are designed to identify bottlenecks at two border crossing points (Sary-Agash–Keles and Termez–Khairaton) and to recommend solutions and commercially viable transport links between Almaty and Kabul.

A transport and logistics development roundtable focusing on the decision makers and stakeholders on logistics/transportation in the North-South direction (between Central Asia and Afghanistan and vice versa) was conducted on December 3, 2013, in Tashkent. The 37 participants included transportation and logistics companies, business associations, and international organizations. The roundtable sought to identify the optimal ways and carriers to ship cargo in between Central Asia and Afghanistan.

E. Upcoming Activities

- **January 2014:** An analysis of the Trading Across Borders indicators and issues facing Uzbekistan, which is the lowest-ranked country on the Trading Across Borders indicator in the World Bank's *Doing Business* report. A roundtable on the topic will also be held.
- **February 2014:** A roundtable on single-window operations will be held. The roundtable will provide an overview of accomplishments and recommendations for further development in Uzbekistan and Kazakhstan Regional meeting on findings of short-term assignments on single window.
- **February 2014:** Uzbek-Afghan Trade Facilitation Roundtable in Mazar-e-Sharif, Afghanistan.
- **March 2014:** A regional meeting/seminar on short-term assignments on customs valuation will be conducted in Kazakhstan.

COMMUNICATIONS AND OUTREACH

During this reporting period, REC continued promoting awareness and understanding of its mission, objectives, activities and initiatives. Five press releases were made and posted on the project website. The project's releases and public events generated 51 publications in mass media. (Please see media clipping report from CATF in Annex A.)

REC maintains its website and Facebook account by posting photos from its events, press-releases, updates regarding grant activities, and relevant regional news.

SUCCESS STORY

During this reporting period, REC issued a success story regarding trade deals between KZ and Afghanistan.

The project also is in the process of finalizing success stories resulting from the CATF.



USAID | KAZAKHSTAN

FROM THE AMERICAN PEOPLE

SUCCESS STORY

USAID bolsters \$7 million in trade deals between Kazakhstan and Afghanistan

USAID supports economic rehabilitation of Afghanistan



Photo from Dikanshy's website

Dikanshy's packed flour which is now being delivered to Afghanistan.



Photo: KAZNET Invest

Gulaikhan Myrzagalieva negotiates trade deals at the business-to-business event in Kabul.

"Kazakhstan and Afghanistan have longstanding trade relations. I am very grateful to USAID, as the visit to Kabul has evoked a great interest from Afghani businessmen in Kazakhstani products and made it possible for Kazakh entrepreneurs to export goods to Afghanistan."

*Gulaikhan Myrzagalieva,
Commercial Director of
Maslodel LLP*

Top managers from 14 Kazakhstani companies visited Kabul to present and promote products and goods made in Kazakhstan as part of the trade exchange organized by the USAID Regional Economic Cooperation (REC) Project. More than \$7 million in mutually beneficial deals between Afghan and Kazakhstani entrepreneurs were preliminarily negotiated at the meetings, which couldn't have been possible without USAID support.

Igor Denissenko, Director General of the Dikanshy company, participated in the business-to-business meetings in Kabul and signed a \$2 million one year contract to supply flour to Afghanistan. The first lot of 408 tons of flour valued at \$130,560 was already shipped from Kazakhstan. He shared his support for regional stability through trade. "Kazakhstan contributes a lot to stabilization of Afghanistan. This trade exchange is proof of the support provided by entrepreneurs to economic rehabilitation of Afghanistan and its involvement into regional [economic] integration processes."

Maslodel LLP, another participant of the trade exchange in Kabul, is one of the largest food producers in Kazakhstan, which produces more than 100 types of food items including butter, vegetable oil, mayonnaise, margarine, condensed milk, tomato paste, ketchup. As part of the trade exchange, Gulaikhan Myrzagalieva, Commercial Director of Maslodel, negotiated trade deals with Afghan entrepreneurs and signed a contract to supply 1,500 tons of Maslodel's vegetable oil per month to an Afghan company, for a total value of \$650,000. The contract is signed for one year, but the company is planning to prolong it for additional 10 years. The first part of vegetable oil, valued at \$130,000, was already shipped from Kazakhstan.

As a result of support from USAID, KazStroiSteklo LLP, a Kazakh glass producing company that also participated in B2B meetings in Kabul, signed letters of intent with Afghan counterparts to supply armored glass for a total value of more than \$5 million. Biopharm LLP, a Kazakh pharmaceutical company, has established business contacts with Afghani counterparts and is now negotiating a pilot contract to supply medicines for a total value of \$300,000.

USAID supports mutual endeavors of the two countries to expand trade ties and to deepen economic relations between Kazakhstan and Afghanistan.

U.S. Agency for International Development
www.usaid.gov

PERFORMANCE MONITORING PLAN

To track the project's progress and manage it successfully, REC developed life-of-project indicators at the impact and outcome levels that measure achievements and expected results. There are indicators for each component objective, as well as indicators that respond to the program goal.

For this reporting period (October 2013 – December 2013), the project achieved the following in addition to previous results:

- EPGs export sales **increased by \$8,343,375 (or 48 percent)**.
- REC conducted five **public events** in Kazakhstan and Uzbekistan to strengthen the export capacity of the EPGs and companies.
- The total **number of Central Asia and Afghan firms** receiving project-supported capacity-building assistance for Quarter 1 Year 3 **is 158; the number of participants** in project- supported trade and investment capacity building trainings **is 304**.
- **Two grants, worth a total of [REDACTED], were awarded** and now are being implemented by SPINNA and RCE KG NGO.
- **The number of activities** to improve exporting, trade policies, regulations, and processes implemented in Central Asian countries and Afghanistan supported by the REC project in Quarter 1 Year 3 **is 11**. This number includes all REC technical assistance; capacity-building; workshops; focus groups; diagnostic studies; analytical reports; assessments; official translations or revisions of legislation; seminars; grants; symposiums; public-private dialogue; technical discussions; and roundtables on WTO-related topics; transport corridors; and improvement of customs services' performance.

Below is the list of indicators and targets, as well as REC's progress to date. Supporting baseline documents for the REC reports (surveys, lists of participants, etc.) are available upon request.

Consolidated List of Indicators and Targets

Proposed Indicator	Definition	Disaggregation	Source of Data/ Collection Frequency	Cumulative Results				Actual Progress to Date December 31, 2013 (Cumulative)
				Baseline	Y1 (11-12) Actual	Y2 (12-13) Actual	Y3 (13-14) / Completion (Plan)	
Project Objective. Improved cross-border trade among Central Asian countries, Afghanistan, and larger trading partners								
Value of export sales increased by project-supported firms	Export sales value based on what is invoiced to the client; value of executed contracts for EPI and EPG firms	Women-owned or -managed businesses By sector By country	Project survey, focus groups, interviews with EPI, EPG, Textiles and Gender firms, supplemented by financial statements when possible Project reports (as validated by firms) Semi-annually	\$17,323,334 ¹	3%	48.2 %	10%	91% (Women owned is 15.3%)
Number of new contracts between local producers and DOD prime vendors to export products increased	Number of firms that fulfill the order and receive DOD/General Services Administration payment for the transaction	Women-owned or managed businesses	DOD/Centcom PV report and firms' invoice to DLA Ongoing	0	1	5	4	5

¹ Includes:

1. Textiles EPG,
2. Organic EPG,
3. CU EPG,
4. Supplying to DOD EPG,
5. Export to Russian Federation,
6. EPG Carpets Making

Proposed Indicator	Definition	Disaggregation	Source of Data/ Collection Frequency	Cumulative Results				Actual Progress to Date December 31, 2013 (Cumulative)
				Baseline	Y1 (11-12) Actual	Y2 (12-13) Actual	Y3 (13-14) / Completion (Plan)	
Value of new contracts between local producers and DOD prime vendors to export products increased	Value of orders received from DOD/General Services Administration/Centcom	Women-owned or -managed businesses	DOD/Centcom PV report and firms' invoice to DLA Ongoing	0	\$ 400,000	\$1,900,000	\$500,000	\$1,900,000
Number of activities to improve trade policies, regulations, and processes implemented in Central Asian countries and Afghanistan supported by the REC project	Activities include technical assistance, capacity-building; workshops; focus groups; diagnostic studies; analytical reports; assessments; official translations or revisions of legislation; seminars; grants; symposiums; public-private dialogue; technical discussions; and roundtables on WTO-related topics, transport corridors, and improvement of customs services' performance	By type of activity	REC project activity reports Ongoing	0	19	46	16	57² Including 11 activities thus far (5 events + 3 activities on WTO activities + 1 analytical report on comp 6 + 2 grants awarded) in Q1 of Y3
PIR 1. Trade partnership groups built and supported								
KRA 1.1. Demonstrated significant growth or development among EPI group members								

² Includes all REC cumulative technical assistance, capacity-building; workshops; focus groups; diagnostic studies; analytical reports; assessments; official translations or revisions of legislation; seminars; grants; symposiums; public-private dialogue; technical discussions; and roundtables on WTO-related topics, transport corridors, and improvement of customs services' performance. ([Component 2 -] 9 + [Component 5 -] 13 + [Component 6 -] 7, + [CATF, Roundtables, workshops, seminar trainings, grant events, etc. on components 1 & 3 -] 28)

Proposed Indicator	Definition	Disaggregation	Source of Data/ Collection Frequency	Cumulative Results				Actual Progress to Date December 31, 2013 (Cumulative)
				Baseline	Y1 (11-12) Actual	Y2 (12-13) Actual	Y3 (13-14) / Completion (Plan)	
Value of export sales by project-supported firms increased	Export sales value based on what is invoiced to the client; value of executed contracts for EPI and EPG firms	Women-owned or -managed businesses By sector By country	Project survey, focus groups, interviews with EPI, EPG firms, supplemented by financial statements when possible Project reports (as validated by firms) Semi-annually	\$17,323,334 ³	3%	48.2%	10% increase in export value	91% (Women owned: 15.3%)
Number of firms receiving project-supported capacity-building assistance to increase exports	Any firm participating in any export partnerships activities (EPI training, EPG members, or participants in the Central Asian Trade Forum)	Women-owned or -managed businesses	Project reports (as validated by firms) On-going	0	154	1,047	300	1,205 cumulative (including 158 firms for Q1 Y3)
Number of participants in project-supported trade and investment capacity building trainings	Any individual participating in any export partnerships activities (EPI training, EPG members, or participants in the Central Asian Trade Forum)	Women-owned or -managed businesses	Project records (including training sign-in sheets) On-going	0	411	2,065	600	2,369⁴ (including 304 participants for Q1 Y3)

³ Includes textiles EPG, Organic EPG, Trade to Russian Federation EPG, CU EPG, Carpet Making EPG and Supplying to DOD EPG.

⁴ The number of participants at all REC events, trainings, seminars, workshops, round tables, II & III CATF and other public events

Proposed Indicator	Definition	Disaggregation	Source of Data/ Collection Frequency	Cumulative Results				Actual Progress to Date December 31, 2013 (Cumulative)
				Baseline	Y1 (11-12) Actual	Y2 (12-13) Actual	Y3 (13-14) / Completion (Plan)	
Value of exports by women-owned textile businesses in Central Asia increased	Based on increase of the value of sales of firms involved in Task 1	Women-owned or -managed businesses By sector By country	Project survey, focus groups, interviews with textile women-owned firms, supplemented by financial statements when possible Project reports (as validated by firms) Semi-annually		N/A	33%	6% increase in export value	44.7 % (including Q1 Y3)
PIR 2. Export potential of Central Asian firms and industries evaluated through market research								
KRA 2.1. Internal and external obstacles to firms identified, potential firms for supplying the DOD identified, and cost-benefit analysis for policy and regulatory reforms performed								
Number of technical assistance and capacity-building activities provided to firms and trade promotion agencies	Market research, short-term technical assistance to government and/or private-sector beneficiaries, EPG members' study tours and international trade fairs/exhibitions, exporter training sessions, and other REC Component 1 and 3 beneficiary capacity-building activities.		Project records Ongoing	0	4	9	12	10
PIR 3. Barriers to export along the export chain tested through selected pilots								
KRA 3.1 Closed and fulfilled sales to DOD by four producers of food products – one from Kazakhstan and three from Uzbekistan.								

Proposed Indicator	Definition	Disaggregation	Source of Data/ Collection Frequency	Cumulative Results				Actual Progress to Date December 31, 2013 (Cumulative)
				Baseline	Y1 (11-12) Actual	Y2 (12-13) Actual	Y3 (13-14) / Completion (Plan)	
Value of new contracts between local producers and DOD prime vendors to export products increased	Value of orders received from DOD/General Services Administration/Centcom	Women-owned or -managed businesses	DOD/Centcom PV report and firms' invoice to DLA Ongoing	0	\$ 400,000	\$ 1, 900,000	\$500,000	\$1,900,000
Number of new contracts between local producers and DOD prime vendors to export products increased	Number of firms that fulfill the order and receive DOD/General Services Administration payment for the transaction	Women-owned or -managed businesses By sector By country	DOD prime vendors Ongoing	0	1	5	Four sales closed and fulfilled with U.S. government support	5
"How to Export to DOD" manual written	A written report on "How to Export to the DOD"		"How to Export to DOD" manual	N/A	Draft manual developed	Final manual disseminated	Final manual disseminated	Final manual disseminated
PIR 4. Regional workshop organized for returnees of the Department of State summer 2012 Voluntary Visitors Program and business-related grants provided and managed								
KRA 4.1. Meeting arranged and executed, and grants implemented								
Number of REC-sponsored technical support aimed at engaging Central Asian and Afghan women to the economy	Technical support includes, technical assistance provided, events organized, research papers, business training, etc.)	By sector	Project records Ongoing	TBD	N/A	2	3	2

Proposed Indicator	Definition	Disaggregation	Source of Data/ Collection Frequency	Cumulative Results				Actual Progress to Date December 31, 2013 (Cumulative)
				Baseline	Y1 (11-12) Actual	Y2 (12-13) Actual	Y3 (13-14) / Completion (Plan)	
PIR 5. Tajikistan assisted in WTO accession								
KRA 5.1 Milestones in Tajikistan's accession plan/paths reached								
Number of activities supporting WTO-related activities	Activities include technical assistance, capacity-building; workshops; diagnostic studies; analytical reports; assessments; official translations or revisions of legislation; seminars; public-private dialogue; technical discussions; and roundtables on WTO-related topics	By type of activity	REC project activity reports Ongoing	0	n/a	10	4	13 (including 3 activities for Q1 Y3)
PIR 6. Pro-trade policies, regulations and processes implemented in Central Asian countries								
KRA 6.1. Performance of Central Asia's transport corridors improved and Central Asian and Afghanistan trade increased								
Number of activities to improve trade policies, regulations, and processes implemented in Central Asia and Afghanistan supported by the REC project	Activities include workshops, focus groups, diagnostic studies, analytical reports, assessments, official translations or revisions of legislation, seminars, grants, symposiums, public-private dialogue, technical discussions, training, courses, on-the-job training, roundtables	By type of activity	REC project activity reports Ongoing	0	N/A	4	8/12	7 (including 3 activities for Q1 Y3)

N	Activity	Location	Partner	Indicators	Source of data	Frequency of reporting	Monitoring Updates, Number, \$	Date of Update	Next Report Due	Notes, Comments
PIR 1										
1	EPG Organic Farming	Almaty, Batken	Public Fund Bio service	1.	EPG members info	When agreement is signed	1. \$658,834	January 2012		
					project records	Annually	2. \$5,044,000	June 2013		Increased by \$4,385,166 compared to baseline.
					project records	Annually	3. \$5,340,500	Dec 2013	Jun-14	Increased by \$4,681,666 compared to baseline and by \$296,500 compared to previous year. (Sales increased due TJ farms.)
2	EPG Textile	Almaty		1.	EPG members info	When agreement is signed	1. \$11,975,500	February 2012		
					project records	Semi-annually	2. \$12,111,500	August 2012	January 2013	Increased by \$136,000.
					project records	Semi-annually	3. \$12,750,500	June 2013	December 2013	Increased by \$775,000 compared to baseline.
					project records	Semi-annually	4. \$20,709,400	Dec 2013	Jun-13	Increased by \$8,633,900 compared to baseline and by \$7,958,900 in comparison with the previous period. (Sales increased due TJ textile company Nasochi Tajik.)
4	EPG How to Export to the Customs Union Countries	Tashkent		1.	EPG members info	When agreement is signed	1. \$2,716,000	July 2012		
					project records	Semi - annually	2. \$3,017,000	June 2013		Increased by \$401,000 compared to baseline
					project records	Semi-annually	3. \$3,149,975	12/1/2013		Export sales increased by \$307,975 in comparison with base data and by \$32,975 in comparison with previous period. Sales increased due Uzbek company Darital Shoes.
5	EPG Export to Russian Federation	Tashkent	AmCham UZ	1	project records	When memorandum was signed	1. \$909,000	November 2012		
					project records	Semi-annually	2. \$0	June 2013	December 2013	On this EPG group there were not any changes in export sales to the Russian Federation.
					project records	Semi-annually	3. \$0	Dec-13	Jun-13	On this EPG group there were not any changes in export sales to Russian Federation.

6	EPG Carpets Making	Almaty	Aigul Line, LLP	1	EPG members info	When agreement is signed (20 March, 2013)	1. \$1,064,000	March 13, 2013		Three transactions during the carpets workshop on March 19-20 the total amount is \$340.20. Entrepreneurs from Karakalpakstan (2 carpets for \$110) and 1 from Afghanistan for \$230.
						Semi - annually	2. \$0	September 2013		On this EPG group there were not any changes in export sales.
						semi - annually	3. \$1,119,000	Dec 2013	Jun-13	Increased by \$55,000 compared to baseline. (The export sales increased due Afghanistan Khwahia M. Amin Co. Ltd.)
7	B2B meeting KZ- Afghanistan	Afghanistan/ Kabul	Kazninvest	1	project records	single time	2,650,000	Jul-13		Dikanshy LLP signed a contract for supplying flour to Afghanistan for a total value of \$2 million for one year; Maslodel's vegetable oil per month to an Afghan company, for a total value of \$650,000.
8	B2B meeting UZ -KZ	Kazakhstan/ Almaty	NGO Atameken	6	project records	single time	\$1,372,000	August-13		Farm Company from Uzbekistan "Abdurahmon - Abduraffor - Davr" has signed a contract with the owners of LLP "NŸRBEREKE-555" (Kazakhstan) in the amount of \$1,112,000. IE "Dosimov Sabirzhan Zharkinovich" (Kazakhstan) in the amount of \$130,000 and IE "Suyarkulov Elmurat Tangirovich" (Kazakhstan) in the amount of \$130,000.
9	CATF II Results	Almaty		1	project records	single time	\$746,000	August-13		3 TJ companies signed the contracts with other CA companies on total sum\$ 576 000 and 1 KG company signed the contract on \$170,000
	Total PIR 1						Baseline of EPGs is \$17,323,334			As for December 2013, the total sum of sales of all EPGs is \$ 33,127,875 (cumulative). Export sales on all EPGs increased by \$15,804,541 for the total period. Export sales of REC activities in other areas (B2B, CATF and others) were increased by \$4,925,300. For Q1 Y3 export sales increased by \$8,343,375, or 48%.
	PIR 2									
1	Organic market research	Batken , KG		2		Semi annually	1	September 2012		
2	Organic STTA on-site trainings	Batken , KG		2		Semi annually	1	July 2012		
3	KazNex Invest STTA on export services research and analysis	Astana	KAZNEX INVEST	2	Project records	Semi annually	1	October 2012		
4	KazNex Invest STTA on heavy machinery research	Astana	KAZNEX INVEST	2	Project records	Semi annually	1	October 2012		
5	Short-term technical assistance to DOD pilot company & EPG member Tsesna Mac. REC co-funding to obtain pre-certification training and audit, for further applying to get the certification. On November 7, 2012 «Tsesna-Mak» successfully received the ISO 22000:2005 certificate valid until November 7, 2015.	Astana		2	Project records	Semi annually	1	December 2012		

6	Technical assistance to government study tours. REC initiated, designed and facilitated IVLP on «Central Asian Trade Promotion Agencies Development» on October 22 – November 9, 2012 in the USA.	KZ, UZ, TJ, KG	State Gov.	2	Project records		1	December 2012		Nine representatives of the CAR trade promotion agencies have been nominated through REC to this annual program of the U.S. State Department. Delegation included four officials of the KazNexInvest, three Uzbek trade consultants and experts, one Kyrgyz representative of e-commerce and one Tajik entrepreneur. Intense program gained highest appreciation and feedback of the participants and covered the following areas: governance and development strategies, export promotion, and supply chain integration.
7	STTA on industry-based export strategies development	KZ	KaznexInvest	2	project records		1	May 2013	September 2013	Finalized in September 2013; STTA Igor Artemiev evaluated 10 Kazakh enterprises in machinery sector and developed export strategies.
8	Market Research on Retail Chains Market in Siberian Region of Russian Federation	KZ, UZ, KG, TJ	Export to Russian Federation EPG; Export to Customs Union EPG	2	project records		1	May 2013		Market survey has been requested by REC EPG members to enter retail chains market of Siberian region of Russian Federation.
9	STTA on export training-of-trainers	KZ	KaznexInvest	2	project records		1	June 2013		2020DC has been hired to train Kaznex employees on basic exports, advanced exports, and trade shows in Astana; 30 exporters trained in Almaty.
Total PIR 2							9			
10	EPG Supplying to DOD	Tashkent, Almaty	AmCham, DLA, JTSCC in Uzbekistan, PV	3	EPG members info	When agreement is signed	1. \$0	July 2012		
					DOD prime vendors contracts	Semi - annually	2. \$400,000	September 2012		The contracts were signed between TWI and Uzbek FAYZ Holding in July -August 2012.
					DOD prime vendors contracts	semi - annually	c	December 2012		Four contracts were signed between PV Seven seas and Uzbek company FAYZ in October -November 2012. Total sum of contracts is \$1,500,000.
							4. \$0	June 2013		For this EPG, there were no changes in export sales to DOD in Afghanistan
							5. \$0	Dec-13	Jun-14	For this EPG, there were no changes in export sales to DOD in Afghanistan.
Total PIR 3							baseline \$0	fact \$1,900,000		
PIR 4										
1	VolVis Small Grants Program	Pavlodar, KZ	Raisa Fashion House	4	grantee's reports & REC monitoring	quarter	\$39,000 the sum of grant	June 2013		Grant awarded to deliver Central Asian Craftsfair in Astana, Pavlodar, and purchase of embroidery machine, with \$7,167 grantee contribution.
							\$100,000	1-Jun-13		Crafts have been sold for \$100,000 during all in Astana and Pavlodar (CA Craftsfair).
2	VolVis Small Grants Program	Istaravshan, TJ	Community Connection	4	grantee's reports & REC monitoring	monthly	\$14,205 the sum of grant	1-Jun-13		Grant awarded to deliver 5 business training sessions for 75 craftswomen in Rasulovsky, Spitamensky, Ashtsky, Pendzhikentsky, and Aininsky raions of Sughd province in Tajikistan. Grantee contributed \$2,220.

				4	grantee's reports & REC monitoring		\$3,300	30-Sep-13		The beneficiaries from Asht District sold their handmade products (scarves made of Angora wool) through website to DWPeG company in Ravensburg, Germany. Total sum of sales is \$ 3 300 http://www.dwpeg.de/epaperKHW_HWW_2013/ / 10
	Total PIR 4						\$53,205 the sums of grant	\$103,300		9 events on these grants. The sales on these components increased by \$103,300.
	PIR 5									
1	Seminar for Tajik entrepreneurs	Kurgan Tyube , TJ	Entrepreneurs	5	project records		1	3/1/2013		Presentation on results of Tajikistan's WTO negotiations.
2	Seminar for Tajik entrepreneurs How to Supply to the US DOD	Dushanbe	Entrepreneurs	5	project records		1	February 14		In cooperation with DOD representative, REC conducted the seminar with MEDT for Tajik entrepreneurs.
3	On-site technical assistance in WTO meetings in the period 18-24 March 2013.	Geneva	TJ Government	5	project records		1	March 18-24, 2013		Support Tajik government on WTO issues in Geneva.
4	Presentation on WTO and results of Tajikistan's WTO negotiations	Dushanbe, TJ	Faculty of Commerce in Dushanbe.	5	project records		1	March 2013		Presentation on results of Tajikistan's WTO negotiations.
5	WTO meetings	Geneva	TJ Government	5	project records		1	June 2013		Support government on WTO issues in Geneva related to accession of Kazakhstan to WTO.
6	Legislation. Post WTO Accession Action Plan prepared and presented to relevant ministries	Dushanbe, TJ	TJ Government	5	project records		1	June 2013		The final draft was prepared and presented to relevant ministries and agencies on June 20
7	WP meeting in Geneva	Geneva	TJ Government	5	project records		1	July 2013;		Support Tajik government on WTO issues in Geneva.
8	WP meeting in Geneva	Geneva	TJ Government	5	project records		1	Sep-13		Support Tajik government on WTO issues in Geneva.
9	Website Tajikistan and WTO was launched www.wto.tj	Dushanbe, TJ	TJ Government	5	project records		1	27 September 2013;		Finished, tested, and transferred to MEDT to add necessary information.
10	Translation of WTO Agreements	Dushanbe, TJ	TJ Government	5	project records		1	26 August 2013.		Completed and presented to MEDT for their review.
11	Draft Post WTO Accession Action Plan completed and submitted to the appropriate adoption procedure	Dushanbe, TJ	TJ Government	5	project records		1	6-Nov-13		Draft Post WTO Accession Action Plan completed and submitted to the appropriate adoption procedure
12	On-site support for WTO Ministerial Conference	Bali, Indonesia	TJ Government	5	project records		1	November 28, 2013 - December 8, 2013		On-site support for WTO Ministerial Conference in Bali, Indonesia. The first new agreement since establishing the WTO has been ready for adoption by the members. In addition, a number of decisions regarding agriculture and food security issues and specific and differential treatment of developing countries and LDCs have been prepared for adoption by the conference.

13	Information uploaded to the website "Tajikistan and WTO". Website up and running	Dushanbe, TJ	TJ Government	5	project records		1		Dec-13	Information uploaded to the website "Tajikistan and WTO." Website up and running.
Total PIR 5							13			
PIR 6										
1	Short-term technical advisor on Stakeholder Mapping for Activity 6 "Helping Central Asian Countries implement pro-trade policies, regulations and processes"	KZ, UZ	REC	6			1		March 2013	Inventory review to design REC activities within new Component 6.
2	Round table Strengthening the production and export capacity of Uzbek producers: the issues of import of raw materials, components, equipment	KZ, UZ	Ravnaq	6			1		April 2013	Increasing export capacity of Kazakh exporters.
3	Round table Uzbekistan's Legal Reforms to Trade in 2013 and Practical Implications	KZ, UZ	AmCham	6			1		June 2013	Explanation of new import regulation in Uzbekistan.
4	Round table Ways to Increase Trade Between Uzbekistan and Kazakhstan	KZ, UZ	Atameken	6			1		July 18, 2013	Explanation of export-import procedures and processes for Uzbek companies, doing business in Kazakhstan, facilitation of trade, B2B meeting between Kazakh and Uzbek companies.
5	Short-term technical advisor on "Analysis of trade regime, including tariff and non-tariff measures between Afghanistan and Uzbekistan, and recommendations for improvement" for Activity 6 "Helping Central Asian Countries implement pro-trade policies, regulations and processes"	AF, KZ, UZ	Timur Nuratdinov	6			1		November, 13	Recommendations for improvement of trade regime between Afghanistan and Uzbekistan.
6	Round table Termez	AF, KZ, UZ	NGO Center for Agro Information and Innovation of Uzbekistan	6			1		7 November, 13	Trade facilitation and B2B meeting.
7	Round table Transport and Logistics Issues Development in the Central Asia and Afghanistan»	AF, KZ, UZ	NGO Center for Agro Information and Innovation of Uzbekistan	6			1		3 December, 13	Aimed to identify the optimal ways and carriers to ship cargo in Central Asia and Afghanistan.
Total PIR 6							7			

Name (Name of event: seminar, training, round table, etc.)	City, State, Country	Provider	Start Date	End Date	Time (hours)	Attendees - Total		Attendees - Govern. Partners		Attendees - private firms		Attendees - Private		Attendees - Other		Names of Government Partner Attendees	Funding	Total	Cumulative	Component
						men	women	men	women	owner men	owner women	men	women	men	women					
Oct-13						355	167	39	12	234	97	26	20	56	38			522		
KZ Local Procurement Business Forum	Almaty, KZ	REC	8-Oct-13	8-Oct-13	5	66	18	11	3	34	0	19	13	2	2	The US DLA TS, CENTCOM, GSA	REC,	84		3
CATF III	Almaty, KZ	REC	9-Oct-13	10-Oct-13	16	289	149	28	9	200	97	7	7	54	36	Government officials from all CA states, Afghanistan, Pakistan	REC, KLDP, USAID Pakistan, other sponsors	438		REC
Nov-13						161	24	16	1	81	14	53	4	11	5			185		
The ways to increase trade between Uzbekistan, Kazakhstan & Afghanistan and Afghanistan	Termez, UZ	REC	7-Nov-13	7-Nov-13	8	92	9	8	1	52	7	21	0	11	1	US Embassy, Embassy of Afghanistan in Uzbekistan, MVSTT Surh.Obl.Balkh province, Balkh Customs	REC	101		6
Organic Export Partnerships in Central Asia	Tashkent, UZ	REC, JTC Expocontact	21-Nov-13	21 Nov 2013	8	69	15	8	0	29	7	32	4	0	4	USAID, Ministry of Agriculture	REC	84		1
Dec-13						76	43	12	2	36	27	5	6	23	8			119		
Packaging and agricultural exports in Uzbekistan	Tashkent, UZ	REC, AMBIT	4-Dec-13	4-Dec-13	4	37	5	6	0	25	3	0	0	6	2	Embassy of Afghanistan in Uzbekistan, US Embassy, USAID CA & UZ,	REC	42		1
Transport and Logistics Issues Development in the Central Asia and Afghanistan	Tashkent, UZ	REC	3-Dec-13	3-Dec-13	8	34	5	6	2	9	2	2	0	17	1	USAID, Embassy of Afghanistan, Embassy of Kazakhstan, JSC "Uzavtodaretrans"		39		6
World craft market demands and NYGF as a marketing tool and space. Development of handicraft and textile marketing supplying chain in Fergana Valley	Bulan-Sogottu Village, Isskyk-Kul Oblast, Kyrgyzstan	RCE KG (Trainer-Ms. Carol Campbell, ByHand Consulting, trainer-Mr. Maximilian Foedinger))	11.12.13	14.12.13	16	5	33	0	0	2	22	3	6	0	5	Grant implementation	REC, RCE	38		1
Quarter 1, Total:						592	234	67	15	351	138	84	30	90	51			826		

ANNEX A: CATF MEDIA CLIPPINGS

Майкл Трублад: «Вступление в ВТО позволит Казахстану иметь защиту от произвола и дискриминации» Капитал.KZ: 03.10.2013

03.10.2013

Капитал.KZ: 03.10.2013

Автор: ВАСИЛИСА ТУЛЕУОВА

Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST, Торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане проводит 9-10 октября 2013 года в Алматы III Центральноазиатский торговый форум. Цель мероприятия: повышение конкурентоспособности стран Центральной Азии, развитие экспортного потенциала компаний региона, содействие развитию торговли между странами Центральной Азии и Афганистаном, обмен опытом развития экспорта, получение практических знаний в области международного маркетинга, транспортных коридоров и логистики, структур ВТО и Таможенного союза, международных инструментов торгового финансирования.

В преддверии форума Майкл Трублад, директор отдела экономического развития USAID, рассказал о специфике торговой политики Казахстана и о выгодах вступления в ВТО.

- Какие факторы влияют на экспортную конкурентоспособность?

- Существует множество факторов, которые могут повлиять на конкурентоспособность экспорта страны. Для этого необходимо иметь легкость доступа на международные рынки, транспортные расходы и прозрачные регуляции, в том числе на процедуры таможенной границы. Одним из важных глобальных факторов является относительная стоимость рабочей силы. Другими ключевыми факторами являются управленческие способности и квалифицированная рабочая сила, которые могут развиваться и охватить добавленную стоимость обработанного экспорта. В более общем плане качество экспортной продукции - важный фактор, даже при экспорте сырьевых товаров. Налоги и обменный курс также могут играть очень важную роль в конкурентоспособности экспорта страны.

- Насколько казахстанские производители конкурентоспособны на мировом рынке?

- Казахстан, несмотря на отсутствие выхода к морю и отдаленность от многих рынков, является очень конкурентоспособным во многих отраслях. Страна большими темпами наращивает свой управленческий потенциал, имея молодых квалифицированных специалистов и проводя диверсификацию экономики. Казахстан обладает огромными природными ресурсами (в частности, минералами), которые помогут ему оставаться конкурентоспособной страной в ближайшие десятилетия, так как мировой спрос продолжает расти. Задача на ближайшие годы заключается в недопущении «голландской болезни» - потери конкурентоспособности экспорта вне нефтяного сектора за счет эффекта нефтяной достаточности на обменный курс для большего захвата экспорта с добавленной стоимостью.

- Какие товары Казахстан как производитель уже сейчас экспортирует и может в будущем экспортировать?

- Казахстан, конечно же, является одним из крупнейших экспортеров нефти и природного газа. Страна также экспортирует минералы (например, железную руду, медь и цинк), продукцию химической промышленности, машиностроения, зерно и уголь. Поданным ООН, доля нефти в общем объеме экспорта по-прежнему доминирует, и в 2012 году экспорт «черного золота» составил 61% от общего объема экспорта. Экспорт нефти, как ожидается, существенно возрастет в ближайшие десятилетия. Казахстан в настоящее время занимает 8-е место в мире по экспорту пшеницы и, по прогнозам, будет одним из крупнейших экспортеров в ближайшие годы. Есть много и других отраслей, которые имеют потенциал для расширения, в том числе полезные ископаемые, тракторы и другие сельскохозяйственные машины, электродвигатели и строительные материалы.

- Какие меры для повышения экспортного потенциала казахстанских товаров вы бы посоветовали предпринять правительству РК?

- Я порекомендовал бы правительству продолжать уже начатый им курс-добиться членства в ВТО, обучить следующее поколение бизнесменов и руководителей в ведущих университетах и диверсифицировать экономику.

Я также поставил бы политической целью добиться уменьшения зависимости страны от сырьевого

экспорта и постепенно в течение ближайших двух десятилетий развить перерабатывающие отрасли промышленности.

Казахстан должен найти пути, каким образом он может стать связующим звеном в мировой цепочке поставок передовых высокотехнологичных промышленных товаров, таких как автомобили, электроника и т.д.

Агентство США по международному развитию (USAID) оказывает помощь Правительству Республики Казахстан в построении бизнеса и в повышении его руководящей роли в диверсификации экономики через совместно финансируемую программу экономического развития. Развитие перерабатывающих отраслей с высокой добавленной стоимостью ограничит уязвимость страны от ценового непостоянства сырьевого сектора и позволит создать квалифицированный рабочий средний класс через определенное время.

- Как вы оцениваете бизнес-среду в нашей стране? Какие плюсы и минусы вы бы выделили?

- Бизнес-среда соответствует текущему инвестиционному климату, но для достижения правительственных целей по диверсификации экономики ее необходимо улучшать. В своем отчете «Ведение бизнеса-2013» (Doing Business-2013) Всемирный банк присвоил Казахстану 49-е место в мире (56-е в 2012 году и 77-е в 2006-м). РК присваивается высокое место по таким индикаторам, как открытие бизнеса, защита инвесторов, уплата налогов, регистрация собственности и исполнение контрактов. Однако Казахстан оценивается очень низко по таким показателям, как ведение трансграничной торговли и получение разрешений на строительство.

- Какие особенности торговой политики стран Центральной Азии и в частности Казахстана вы бы выделили? Как вы оцениваете ее эффективность?

- Каждая центральноазиатская республика имеет ярко выраженную торговую политику. Значительные региональные торговые барьеры с высокими тарифами и нетарифными барьерами влияют на низкий уровень внутрирегиональной торговли. Только Кыргызская Республика и Таджикистан являются членами Всемирной торговой организации (ВТО). РК ведет переговоры о присоединении к ВТО в течение нескольких лет. Казахстан в рамках присоединения должен рассмотреть конкретные вопросы, такие как требования по местному содержанию, дискриминационные налоги, технические барьеры в торговле, санитарные и фитосанитарные регуляции, инвестиционные барьеры, тарифные пики и тарифная ставка квот на птицу и говядину.

- Насколько выгодно для Казахстана, по вашей оценке, вступление в ВТО? Какие риски для Казахстана несет вступление в ВТО?

- Членство в ВТО будет выгодным для Казахстана по нескольким причинам. Самое главное - это позволит РК присоединиться к системе, основанной на правилах международной торговли, а также избежать недобросовестной торговой практики. Присоединение к ВТО даст сигнал внутренним и внешним инвесторам о том, что Казахстан привержен системе торговых реформ и, таким образом, поощряет большие инвестиции.

Это также позволит Казахстану иметь защиту от произвола и дискриминационной торговой практики торговых партнеров. Членство в ВТО даст РК дополнительные юридические права и позволит призвать к ответу другие страны - члены ВТО - в случае незаконной торговли через механизм урегулирования споров, который был принят большинством стран - членом ВТО. Это также позволит РК сидеть за тем столом, за которым принимаются важные решения, касающиеся правил и норм международной торговли. И, наконец, ВТО может помочь Казахстану политически в вопросах институциональных и экономических реформ, таких как улучшение нормативной правовой базы.

- Вступление РК в ВТО отменит приоритетность для казахстанских компаний в закупках, так называемое «казахстанское содержание». Каким образом данный факт отразится на развитии МСБ в стране?

- Есть несколько вопросов на стадии переговоров в рамках ВТО относительно того, как государственные предприятия будут закупать товары, каковы будут требования в контрактах, государственных закупках, а также касающиеся условий, при которых требуется использование определенных работников. Казахстан, как и другие страны - члены ВТО, должен будет следовать правилам организации, таким как Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей, и требование ВТО о предоставлении равных прав местным и иностранным компаниям. Казахские малые и средние предприятия являются весьма конкурентоспособными без таких правил о местном содержании и продолжат рост и развитие в ближайшие годы.

Гуманитарные закупки для Афганистана помогут казахстанским компаниям приобрести международный опыт. Деловой Казахстан, 4.10.2013

04.10.2013

На следующей неделе, 9-10 октября, в отеле RixosAlmaty состоится III Центрально-Азиатский торговый форум, организатором которого выступает Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству. Программа форума включает деловые встречи в формате business-to-business с предпринимателями из Афганистана и Пакистана. В преддверии этого форума мы обратились к эксперту, директору представительства Национального агентства по экспорту и инвестициям KaznexInvest в Алматы Сабиту Нарбаеву и попросили рассказать о рынке гуманитарных поставок по линии ООН и других международных организаций, в которых могли бы принять участие и казахстанские компании.

Юрий НАГОРНЫЙ

- Сабит, расскажите, пожалуйста, о глобальном рынке гуманитарных поставок, и в какой степени в нее вовлечен Казахстан?

- Рынок гуманитарных поставок в целом представляет собой весьма крупный и серьезный международный бизнес, ежегодный оборот которого оценивается в \$15 млрд. Емкость данного рынка говорит о широких возможностях для казахстанских предприятий, имеющих определенный потенциал. Гуманитарные организации приобретают большой ассортимент товаров, начиная от продуктов и питания до машиностроительных изделий в зависимости от их целевого назначения. Часто закупаются товары первой необходимости (палатки, воду, продукты питания и другие) для оказания помощи населению, пострадавшему в чрезвычайных ситуациях (ЧС).

Активное участие казахстанских предприятий на этом рынке является своеобразной стартовой площадкой выхода на международные рынки. На сегодняшний день потенциал казахстанских поставщиков практически не используется зачастую по причине недостаточной информированности обеих сторон: гуманитарные организации не осведомлены о возможностях казахстанских производителей, а предприятия не знают о существующем спросе, требованиях данного рынка.

Для продвижения казахстанских предприятий на рынок гуманитарных закупок KAZNEX INVEST по программе «Экспортер-2020» (в рамках ГПФИИР) оказывает следующую поддержку: ознакомление со спецификой, процедурой закупок и требованиями к товарам первой помощи путем регистрации на порталах закупок, проведения семинаров и издания справочных материалов; определение степени готовности предприятия к выходу на данный рынок; организация участия предприятий в специализированных выставках и распространение информации о тендерах.

- Какие критерии предъявляются к казахстанским компаниям, которые бы хотели принять участие в данной программе?

- Требования гуманитарных организаций основываются на международных общепринятых стандартах и требованиях донорских организаций. Каждый закупаемый товар имеет свои технические требования, которым должен соответствовать товар поставщика. Особенно тщательно проверяют такую продукцию, как медикаменты.

К примеру, для международных тендеров требуется документальное подтверждение опыта, компетентности поставщика и знание производства и экспорта (для участия в международных тендерах) необходимых товаров, а также соответствие товаров всемирно признанным стандартам качества. Если, скажем, у поставщика нет предыдущего опыта закупок, необходимо предоставление образцов. При этом в некоторых случаях возможна инспекция производственной площадки поставщика специалистами гуманитарной организации или представителями аккредитованной инспекционной компании в стране. Ну, и соответственно, у компании должна быть «чистота» деловой репутации.

К тому же предъявляются требования по качеству организации производственного процесса: во-первых, это наличие стандартов управления качеством, во-вторых, наличие внедренных и постоянно поддерживаемых систем техники безопасности и охраны труда, в-третьих, наличие входного контроля

сырья, материалов и комплектующих для производства, в-четвертых, наличие выходного контроля готовой продукции и, в-пятых, соблюдение общих обязательных санитарно-гигиенических норм.

- Довольно тщательный список требований, однако. Видимо, существует и определенная процедура предквалификационного отбора поставщиков?

- Совершенно верно, для участия в международных тендерах необходимо наличие экспортных поставок в течение последних трех лет, впрочем, наличие сертификатов приветствуется, но не требуется (ISO, НАССР и др.). Тем не менее обязательно предоставление финансового отчета за последние 3 года, рекомендательные письма от трех закупщиков и готовность работать на условиях пост-оплаты в течение 30 дней с момента отгрузки товаров.

- Сабит, скажите, а какие-то отечественные компании уже работают по этой программе?

- По результатам продвижения отечественных товаров на рынок гуманитарных закупок около 20 предприятий подписали экспортные контракты на общую сумму более \$80 млн на поставку строительных материалов, продуктов питания и др. Кстати, благодаря усилиям АО «KAZNEX INVEST» более 60 компании информированы о требованиях и процедурах закупа рынка гуманитарных поставок путем проведения индивидуальных консультаций и отраслевых семинаров и столько же компаний зарегистрированы в базе потенциальных поставщиков международных организаций. В 50 предприятиях проведена диагностика на предмет соответствия требованиям международных гуманитарных организаций и определения степени готовности, а в 15 предприятиях пищевой промышленности проведен технический аудит (инспекция) ВПП ООН для включения их в реестр предквалифицированных поставщиков с привлечением аудиторов-экспертов международных организаций. К тому же мы организовали 18 предприятиям участие в специализированных выставках товаров гуманитарной помощи (AIDF-2010, DIHAD-2012, AIDEX-2012 и Ярмарка товаров гуманитарной помощи в Бишкеке, Кыргызстан.). Также издан каталог «ReliefItemsFromKazakhstan», инструктивный материал «Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок» и справочник «Спецификации товаров гуманитарной помощи».

- Какую, к примеру, продукцию закупают в Казахстане для гуманитарных проектов в Афганистане?

- У нас налажены деловые отношения с закупочными компаниями, которые поставляют необходимую продукцию в Афганистан в рамках проектов США по восстановлению и развитию Афганистана. На сегодняшний день американская сторона закупает более 20 наименований продукции казахстанских товаропроизводителей (фанера, кабель, рулонная сталь, цемент, арматура, лесоматериалы, трансформаторы, каменная соль, питьевая вода, химические дезинфицирующие средства, средства гигиены и др.) у около 15 отечественных предприятий.

В рамках данного проекта АО «KAZNEX INVEST» по продвижению на рынок гуманитарных закупок казахстанские предприятия приобрели колоссальный опыт, выполняя жесткие требования закупщиков. Активное участие отечественных предприятий на этом рынке является своеобразной стартовой площадкой выхода на международные рынки. Были случаи, когда наши предприятия, выполняя требования этих закупщиков по внедрению международных стандартов, получили доступ к другим рынкам. Две транснациональные закупочные компании, занимающиеся поставками товаров в Афганистан, открыли свои представительства в г. Алматы и намереваются расширить свой бизнес в Казахстане.

<http://pressclub.kz/new/2013/10/09/torgovyj-forum-otkrylsya-s-obsuzhdeniya-klyuchevyx-zadach/>

Торговый Форум открылся с обсуждения ключевых задач



В отеле Rixos Almaty начался III Центрально-Азиатский Торговый Форум. Программа включает деловые встречи Business-to-Business с предпринимателями Центральной Азии.

Как рассказала на пресс-конференции **Газиза Шаханова** – управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям “KAZNEX INVEST”», в прошлом году Казахстан экспортировал товаров на 92 млрд долларов, из них в ЦА – только 3 млрд. Низкий уровень взаимодействия между центрально-азиатскими странами продиктован протекционистской политикой сильных игроков, отмечают спикеры пресс-конференции. Чтобы переломить ситуацию, и проводятся подобные встречи, где возможно наладить прямое взаимодействие друг с другом заинтересованных сторон.



Центрально-азиатский регион в целом имеет слабое экспортное развитие. «В рейтинге международной торговли страны ЦА занимают одни из предпоследних мест. Так что говорить о позитивном сдвиге мы пока не можем», отметил **Виктор Продедович**, руководитель проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству в Казахстане. Однако позитивные тренды есть. Хороший пример позитивного

сотрудничества привела Газиза Шаханова: несколько лет назад в Узбекистане с 11 до 15% были подняты акцизы на ввоз муки, а поскольку на эту страну «заточен» весь казахстанский рынок муки, отечественные экспортёры стали лишаться колоссальных прибылей. В результате длительных переговоров, Узбекистан пошёл на встречу и спустил акциз снова с 15 на 11%, благодаря чему участники рынка снова наладили свою работу.



Хорошим примером служит также запуск Транскаспийской железной дороги, которая идет в Иран, но её ветка в Афганистан даёт возможность развития потенциала торговых отношений с этим государством. Это обстоятельство, как отметили спикеры, служит примером того, что торговые барьеры понемногу снижаются. Помимо экспорта продуктов и товаров народного потребления хороший экспортный потенциал также у туристических услуг и фармацевтики – эти направления, как отметила Газиза Шаханова, в приоритетах работы «KAZNEX INVEST» .

Форум продлится два дня. 9 октября проходят деловые встречи с представителями государственных органов и бизнеса из Афганистана, заинтересованными в инвестициях и импорте строительных услуг (строительство дорог, гражданское строительство, проектирование); логистических услуг; нефтепродуктов, газа, продуктов питания (мука, масло, рис); а также экспортирующими мрамор, цемент; свежие фрукты и овощи, шафран, напитки, молочную продукцию; электронное оборудование.

В результате прошлогоднего торгового форума были заключены торговые договора почти на \$1 млн. Ожидается, что по результатам нынешнего Форума будет заключено торговых сделок более чем на \$2 млн, частично в силу того, что в работе Форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

<http://tengrinews.kz/markets/kazakhstan-mojet-eksportirovat-v-tsa-produktsiyu-na-7-milliardov-dollarov-243256/>

Казахстан может экспортировать в ЦА продукцию на 7 миллиардов долларов

среда, 09.10.2013, 14:45

Казахстан может экспортировать в Центральную Азию (ЦА) продукцию на семь миллиардов долларов, передает корреспондент Tengrinews.kz. Об этом в ходе III центрально-азиатского торгового форума заявила управляющий директор АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest Газиза Шаханова.

При этом, по ее словам, каждая республика ЦА может дать Казахстану потенциальный рынок в миллиард долларов. "Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92,2 миллиарда долларов, из них на страны ЦА приходится всего около трех миллиардов долларов. Это сравнительно малая доля. Если сравнить с Таможенным союзом (ТС) эта доля в два раза меньше. То есть в ТС мы экспортировали на 6,8 миллиарда долларов", - отметила она.

Отметим, что в ходе форума руководитель проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству Виктор Проледович заявил, что будут заключены торговые сделки более чем на 2 миллиона долларов. В то время, как в результате прошлогоднего торгового форума были заключены договоры всего на миллион долларов. По словам организаторов форума, которыми выступают USAID при содействии Kaznex Invest, Торгово-промышленной палаты и Посольства Казахстана в Афганистане, увеличенная сумма сделок частично связана с тем, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

Отметим, что в этом году около 600 человек обсудят торговую политику и роль Центральной Азии (ЦА) в глобальной экономике в течение двух дней работы форума. Отмечается, что в прошлом году количество участников было вдвое меньше (300).

"Ключевые эксперты по торговле из всех стран ЦА, плюс России, Пакистана, Афганистана, Австрии и США, обменяются мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования и инвестиций", - сказали на форуме.

Между тем, отмечается, что в рамках форума пройдет церемония награждения победителей конкурса "Лучший экспортер в Центральной Азии-2013", которая состоится в первый день форума.

Автор: Ажар Аширова <http://vk.com/id4119745> <https://www.facebook.com/azhar.ashirova>

<http://k1.kz/news/bussines/38027/>

В Алматы начал работу III центрально-азиатский торговый форум

Сегодня [10:57] info@k1.kz

Более 300 человек, включая ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес структур, представителей международных организаций и руководителей дипломатических миссий будут обсуждать торговую

политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике на протяжении двух дней работы самого крупного торгового форума в Центральной Азии.

Ключевые эксперты по торговле из всех Центрально-азиатских стран, плюс России, Пакистана, Афганистана, Австрии и США обменяются мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и пр. В результате прошлогоднего торгового форума были заключены торговые договора почти на 1 миллион долларов США. Ожидается, что по результатам нынешнего Форума будет заключено торговых сделок более чем на 2 миллиона долларов США, частично в силу того, что в работе Форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

Традиционная церемония награждения победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013» состоится в первый день Форума. Организатором Форума выступает Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEXINVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане

Анн Аарнес, директор Миссии USAID в Центральной Азии отметила: «USAID содействует обеспечению социального и экономического процветания стран Центральной и Южной Азии через развитие торговли. Сегодняшний форум подтверждает растущий интерес в партнерстве между странами Центральной Азии с целью усиления региональной торговли по Новому Шелковому Пути».

09 Октября 2013, 15:58

По итогам III Центрально-Азиатского торгового форума ожидается заключение сделок на более чем два млн. долларов

АЛМАТЫ. 9 октября. КАЗИНФОРМ - В Алматы начался III Центрально-Азиатский торговый форум.

Организатор - проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты РК и посольства Казахстана в Афганистане.

На него приглашены представители профильных министерств Центральной Азии, Афганистана и Пакистана, посольств, экспортоориентированные предприятия, агентства по продвижению экспорта, институты развития, торгово-промышленные палаты, бизнес-ассоциации, международные организации, эксперты, массмедиа.

Более 300 ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и глав дипмиссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике. В центре внимания ключевых экспертов - обмен мнениями по вопросам

экспортной конкурентоспособности стран региона, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и др.

Как отметили организаторы, в итоге прошлогоднего торгового форума заключены торговые договора почти на один млн. долларов. По результатам нынешнего торгового договора будут заключены торговые сделки более чем на два млн. долларов, частично из-за того, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

В программе форума несколько панельных дискуссий на темы: перспективы бизнеса по повышению экспортной конкурентоспособности, особенности торговой политики стран ЦА, инструменты продвижения экспорта для МСБ.

«По традиции форум объединяет большое количество мероприятий, направленных на бизнес-аудиторию, госструктуры в сфере торговой политики и аналитические центры. Это встречи, где можно узнать все о развитии торговой политики», - подчеркнули организаторы.

В рамках форума также проходит торговая выставка с участием 42 компаний из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана.

Автор: Тургазиева Куляш

Казахстан в 2012 году экспортировал товаров на 92 млрд долларов

Today.kz:09.10.2013

http://www.today.kz/ru/news/economics/2013-10-09/95720?utm_content=%23NEWS&utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter&utm_term=%23KAZAKHSTAN

В прошлом году Казахстан экспортировал товаров на 92 млрд долларов. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов. Об этом сообщила управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Газиза Шаханова.

«Это очень маленькая доля, а если сравнить с Таможенным союзом, эта доля в два раза меньше», - сказала Шаханова сегодня на пресс-конференции, посвященной открытию III Центрально-Азиатского торгового форума.

По ее словам, Казахстан рассчитывает экспортировать до 7 млрд долларов в страны Центральной Азии.

«Каждая республика нам может дать потенциальный рынок в миллиард долларов. Мы можем поставлять пищевую продукцию, конфеты, растительные масла, локомотивы, вагоны, аккумуляторы трансформаторы. Это вся продукция конкурентоспособна и она доказала это, успешно продаваясь на рынках СНГ», - пояснила управляющий директор KAZNEX INVEST.

Однако она отметила, что реализовать этот потенциал мешает политика соседних государств, установивших высокие акцизы.

Например, «Узбекистан за последние три года три раза делал эскалацию акцизной политики: в 2011 году - на муку с 11 до 15%, в 2012 – на 400 товарных позиций, еще попозже - на 45 товарных позиций. То есть, это очень существенно, когда ввозишь казахстанские товары, тебе приходится платить от 10 до 100% в виде акцизных налогов. Это не совсем справедливо, потому что режим свободной торговли был закреплен между нашими всеми республиками. То есть товары должны перемещаться без пошлин», - подчеркнула Шаханова.

Она отметила, что Казахстан не применяет ни к одной из республик никаких пошлин, и поэтому надеется на снижение акцизов со стороны других государств ЦА.

Казахстан способен экспортировать в Центральную Азию товары на \$7 млрд

Kazakhstan Today: 09.10.2013

http://www.kt.kz/rus/economy/kazakhstan_sposoben_eksportirovatj_v_centraljnuju_aziju_tov_ari_na_7_mlrd_1153578792.html

Возможность экспорта товаров и Казахстана в Центральную Азию достигает \$7 млрд, передает Kazakhstan Today.

Как сообщила сегодня на пресс-конференции управляющий директор АО

"Национальное агентство по экспорту и инвестициям "Kaznex Invest" Газиза Шаханова, Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на \$92 млрд. Из них на Центральную Азию пришлось около \$3 млрд.

"Если сравнить с Таможенным союзом, то эта доля в два раза меньше. В Таможенный союз мы экспортировали товары на \$6,8 млрд, а в страны ЦА только на \$3 млрд. Мы рассчитываем, что сможем экспортировать продукцию до \$7 млрд в Центральную Азию. Каждая ее республика сможет дать потенциальный рынок в \$1 млрд", - сказала Г. Шаханова.

Казахстан может экспортировать в ЦА продукцию на 7 млрд долларов

Bnews.kz: 09.10.2013

<http://bnews.kz/ru/news/post/163752/>

Потенциальными рынками, представляющими интерес для значительной доли экспорта товаров Казахстана, являются страны Центральной Азии. Возможность экспорта Казахстана в данный регион достигает до 7 млрд долларов США. Об этом сегодня в ходе пресс-конференции по третьему Центрально-Азиатскому форуму сообщила управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest» Газиза Шаханова, передает корреспондент BNews.kz.

«Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92 млрд долларов США. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов США. Сравните сами, это очень маленькая доля. А если сравнить с Таможенным союзом, то эта доля в два раза меньше, то есть в Таможенный союз мы экспортировали товары на 6,8 млрд долларов США, а в Центральную Азию только на 3 млрд долларов США. Задел большой. Мы рассчитываем, что можем экспортировать продукцию до 7 млрд долларов США в страны Центральной Азии, и каждая республика нам может дать потенциальный рынок в млрд долларов», - сказала Г.Шаханова.

По ее словам, Казахстан способен поставлять на рынки Центральной Азии пищевую продукцию, конфеты, растительное масло, локомотивы, вагоны, аккумуляторы, трансформаторы.

«Вся эта продукция конкурентоспособна. И она доказала это, успешно продаваясь на рынках не только СНГ, но и Китая», - добавила Газиза Шаханова.

Однако, как отметила управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest», причина в столь низком казахстанском экспорте кроется в «протекционистской политике наших братьев-соседей, которая не позволяет реализовать весь потенциал, поэтому он остается лишь гипотетическим».

Казахстан может экспортировать в ЦА продукцию на 7 млрд долларов

Zakon.kz: 09.10.2013

<http://www.zakon.kz/4580568-kazakhstan-mozhet-jeksportirovat-v-ca.html>

Потенциальными рынками, представляющими интерес для значительной доли экспорта товаров Казахстана, являются страны Центральной Азии. Возможность экспорта Казахстана в данный регион достигает до 7 млрд долларов США. Об этом сегодня в ходе пресс-конференции по третьему Центрально-Азиатскому форуму сообщила управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest» Газиза Шаханова, передает корреспондент BNews.kz. «Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92 млрд долларов США. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов США. Сравните сами, это очень маленькая доля. А если сравнить с Таможенным союзом, то эта доля в два раза меньше, то есть в Таможенный союз мы экспортировали товары на 6,8 млрд долларов США, а в Центральную Азию только на 3 млрд долларов США. Задел большой. Мы рассчитываем, что можем экспортировать продукцию до 7 млрд долларов США в страны Центральной Азии, и каждая республика нам может дать потенциальный рынок в млрд долларов», - сказала Г.Шаханова.

По ее словам, Казахстан способен поставлять на рынки Центральной Азии пищевую продукцию, конфеты, растительное масло, локомотивы, вагоны, аккумуляторы, трансформаторы.

«Вся эта продукция конкурентоспособна. И она доказала это, успешно продаваясь на рынках не только СНГ, но и Китая», - добавила Газиза Шаханова.

Однако, как отметила управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest», причина в столь низком казахстанском экспорте кроется в «протекционистской политике наших братьев-соседей, которая не позволяет реализовать весь потенциал, поэтому он остается лишь гипотетическим».

По итогам III Центрально-Азиатского торгового форума ожидается заключение сделок на более чем два млн. долларов

Spy.kz: 09.102013

http://www.spy.kz/Vlast_i_Politic/Po-itogam-III-Centralno-Aziatskogo-torgovogo-foruma-ozhidaetsja-zakljuchenie-sdelok-na-bolee-chem-dva-mln-dollarov/

В Алматы начался III Центрально-Азиатский торговый форум.

Организатор - проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты РК и посольства Казахстана в Афганистане.

На него приглашены представители профильных министерств Центральной Азии, Афганистана и Пакистана, посольств, экспортоориентированные предприятия, агентства по продвижению экспорта, институты развития, торгово-промышленные палаты, бизнес-ассоциации, международные организации, эксперты, массмедиа.

Более 300 ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и глав дипмиссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике. В центре внимания ключевых экспертов - обмен мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран региона, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и др.

Как отметили организаторы, в итоге прошлогоднего торгового форума заключены торговые договора почти на один млн. долларов. По результатам нынешнего торгового договора будут заключены торговые сделки более чем на два млн. долларов, частично из-за того, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

В программе форума несколько панельных дискуссий на темы: перспективы бизнеса по повышению экспортной конкурентоспособности, особенности торговой политики стран ЦА, инструменты продвижения экспорта для МСБ.

«По традиции форум объединяет большое количество мероприятий, направленных на бизнес-аудиторию, госструктуры в сфере торговой политики и аналитические центры. Это встречи, где можно узнать все о развитии торговой политики», - подчеркнули организаторы.

В рамках форума также проходит торговая выставка с участием 42 компаний из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана.

Казахстан может экспортировать в ЦА продукцию на 7 миллиардов долларов среда

Tengrinews.kz: 09.10.2013

<http://tengrinews.kz/markets/kazahstan-mojet-eksportirovat-v-tsa-produktsiyu-na-7-milliardov-dollarov-243256/>

Казахстан может экспортировать в Центральную Азию (ЦА) продукцию на семь миллиардов долларов, передает корреспондент Tengrinews.kz. Об этом в ходе III центрально-азиатского торгового форума заявила управляющий директор АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest Газиза Шаханова. При этом, по ее словам, каждая республика ЦА может дать Казахстану потенциальный рынок в миллиард долларов. "Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92,2 миллиарда долларов, из них на страны ЦА приходится всего около трех миллиардов долларов. Это сравнительно малая доля. Если сравнить с Таможенным союзом (ТС) эта доля в два раза меньше. То есть в ТС мы экспортировали на 6,8 миллиарда долларов", - отметила она.

Отметим, что в ходе форума руководитель проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству Виктор Проледович заявил, что будут заключены торговые сделки более чем на 2 миллиона долларов. В то время, как в результате прошлогоднего торгового форума были заключены договоры всего на миллион долларов. По словам организаторов форума, которыми выступают USAID при содействии Kaznex Invest, Торгово-промышленной палаты и Посольства Казахстана в Афганистане, увеличенная сумма сделок частично связана с тем, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана. Отметим, что в этом году около 600 человек обсудят торговую политику и роль Центральной Азии (ЦА) в глобальной экономике в течение двух дней работы форума. Отмечается, что в прошлом году количество участников было вдвое меньше (300). "Ключевые эксперты по торговле из всех стран ЦА, плюс России, Пакистана, Афганистана, Австрии и США, обменяются мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования и инвестиций", - сказали на форуме.

Между тем, отмечается, что в рамках форума пройдет церемония награждения победителей конкурса "Лучший экспортер в Центральной Азии-2013", которая состоится в первый день форума.

В Алматы проходит III Центрально-Азиатский Торговый Форум

Strategy2050.kz:10.10.2013

<http://strategy2050.kz/ru/news/2064>

Вчера, 9 октября, в Алматы начал работу III Центрально-Азиатский Торговый Форум. Программа включает деловые встречи Business-to-Business с предпринимателями Центральной Азии, сообщили организаторы форума на брифинге в Казахстанском пресс-клубе.

Алматы 10 Октября, 12:47 «В прошлом году Казахстан экспортировал товаров на 92 млрд долларов, из них в страны Центральной Азии – только 3 млрд долларов. Низкий уровень взаимодействия между Центрально-Азиатскими странами продиктован протекционистской политикой сильных игроков. Чтобы переломить ситуацию, проводятся подобные встречи, где можно наладить прямое взаимодействие друг с другом заинтересованных сторон», - сообщила на пресс-конференции управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Газиза Шаханова.

Также отмечено, что Центрально-Азиатский регион в целом имеет слабое экспортное развитие, но есть и положительные сдвиги в развитии экспортного потенциала стран ЦА.

«Хорошим примером служит запуск Транскаспийской железной дороги, которая идет в Иран. Ее ветка в Афганистан дает возможность развития потенциала торговых отношений с этим государством. Это обстоятельство служит примером того, что торговые барьеры понемногу снижаются», - отметили организаторы форума.

Помимо экспорта продуктов и товаров народного потребления хороший экспортный потенциал также у туристических услуг и фармацевтики – эти направления, как отметила Газиза Шаханова, в приоритетах работы «KAZNEX INVEST».

Надо отметить, что в рамках форума проходят деловые встречи с представителями госорганов, бизнес-структур, заинтересованными в инвестициях и импорте строительных услуг, логистических услуг, нефтепродуктов, газа, продуктов питания, а также экспортирующими мрамор, цемент; продукты, напитки, молочную продукцию электронное оборудование.

Добавим, что в результате торгового форума 2012 года были заключены торговые договора почти на 1 млн долларов. Ожидается, что по результатам Форума в 2013 году будет заключено торговых сделок более чем на 2 млн долларов в силу того, что в работе Форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

Вопросы торгового сотрудничества в Центральной Азии обсуждали на форуме в Алматы

Liter.kz: 10.10.2013

<http://www.liter.kz/articles/view/32233>



В Алматы 9-10 октября проходит III Центрально-Азиатский торговый форум с участием экспертов Австрии, США, России, Афганистана, Пакистана и других стран. Более 300 человек, включая ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и руководителей дипломатических миссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике.

В центре внимания участников – вопросы экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и др.

– В результате прошлогоднего торгового форума были заключены торговые договора почти на 1 миллион долларов, – сказал руководитель Проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству Виктор Проледович.

По мнению организаторов, в этом году эта цифра увеличится примерно вдвое, частично в силу того, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

В целом выступавшие сошлись во мнении, что Центрально-Азиатский Торговый Форум – это еще один шаг к развитию торговых отношений и интеграции стран региона на мировые рынки, а также возможность обмена опытом и построения эффективных деловых коммуникаций между участниками.

В рамках торгового форума запланированы пленарные заседания, презентации компаний-участников, а также круглый стол и семинары с участием ведущих международных экспертов в области торговли и экспорта.

В рамках форума также проходит торговая выставка, где 42 компании из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана представили образцы своей продукции.

В Алматы определили победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013»

CA-NEWS (KZ): 10.10.2013

<http://www.ca-news.org/news:1083782/>

В Алматы завершает работу III Центрально-Азиатский торговый форум. Организатор форума – проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана и посольства Казахстана в Афганистане подвели итоги конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013».

В конкурсе в номинации «Самый динамично развивающийся экспортер ЦА 2013» стали победителями: казахстанская компания «Ордабасы Кус» (птицеводство), кыргызстанская компания «E-line Moda» (текстиль), узбекистанское ООО «Muguvvad Teks» (текстиль), таджикистанское ООО «Баракат Исфара» (переработка сельхозтоваров).

В номинации «Крупнейший экспортер ЦА 2013» стала государственно-акционерная компания «Узбекенгилсаноат» (легкая промышленность). «Лучшим экспортером 2013 года на рынки развитых стран» признана текстильная компания из Таджикистана ООО ПО «Насоочии Точик».

Напомним, на форуме приняли участие более 300 участников, среди которых были ведущие эксперты, топ-менеджеры государственных и бизнес структур, аналитики международных организаций и дипломаты. На форуме обсуждались вопросы торговой политики стран Центральной Азии, роль региона в глобальной экономике.

Выступая на форуме, эксперты из Казахстана, Афганистана, США, Пакистана выразили свои взгляды об экспортной конкурентоспособности стран ЦА, о членстве в ВТО, продвижении экспорта, торгового финансирования, инвестиций.

Если на предыдущем форуме экспортеры из стран ЦА подписали торговые договора на \$1 миллион, то в нынешнем ожидается увеличение этого показателя более, чем в два раза. И организаторы видят этот потенциал в участии крупных делегаций из Пакистана и Афганистана, сообщает корреспондент CA-News.

Страны Центральной Азии

БизнесLife: 16.10.2013

№10

III ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРУМ - крупнейшее региональное мероприятие для экспортеров 9-10 октября 2013 года, отель Rixos, г. Алматы, Казахстан

Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане проводят 9-10 октября 2013 года в г. Алматы III ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРУМ. Мероприятие пройдет в отеле Rixos Almaty.

К участию в Форуме приглашаются экспортно-ориентированные предприятия, логистические и консалтинговые компании, торговые представительства, банки, инвестиционные и кредитные организации и другие заинтересованные организации. Тема Форума: «Экспортная конкурентоспособность стран Центральной Азии: регулирование, развитие торговли и бизнеса».

Цель мероприятия: повышение конкурентоспособности стран Центральной Азии, развитие экспортного потенциала компаний региона, содействие развитию торговли между странами Центральной Азии и Афганистаном, обмен опытом развития экспорта, получение практических знаний в области международного маркетинга, транспортных коридоров и логистики, структур ВТО и Таможенного союза, международных инструментов торгового финансирования.

В рамках Форума пройдет выставка товаров компаний-участников Форума, также будут подведены итоги конкурса "Лучший экспортер Центральной Азии 2013".

Участие в Форуме и выставке БЕСПЛАТНОЕ.

USAID - это ведущее правительственное агентство США, которое вместе с народами

Центральной Азии содействует обеспечению социального и экономического процветания.

Более подробная информация на сайте: www.tradeforum2013.org или потел.:+7 7272720698,+77272954569.

По итогам III Центрально-Азиатского торгового форума ожидается заключение сделок на более чем два млн. долларов

Thenews.kz: 09.10.2013

<http://thenews.kz/2013/10/09/1469177.html>

В Алматы начался III Центрально-Азиатский торговый форум.

Организатор - проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты РК и посольства Казахстана в Афганистане.

На него приглашены представители профильных министерств Центральной Азии, Афганистана и Пакистана, посольств, экспортоориентированные предприятия, агентства по продвижению экспорта, институты развития, торгово-промышленные палаты, бизнес-ассоциации, международные организации, эксперты, массмедиа.

Более 300 ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и глав дипмиссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике. В центре внимания ключевых экспертов - обмен мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран региона, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и др.

Как отметили организаторы, в итоге прошлогоднего торгового форума заключены торговые договора почти на один млн. долларов. По результатам нынешнего торгового договора будут заключены торговые сделки более чем на два млн. долларов, частично из-за того, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

В программе форума несколько панельных дискуссий на темы: перспективы бизнеса по повышению экспортной конкурентоспособности, особенности торговой политики стран ЦА, инструменты продвижения экспорта для МСБ.

«По традиции форум объединяет большое количество мероприятий, направленных на бизнес-аудиторию, госструктуры в сфере торговой политики и аналитические центры. Это встречи, где можно узнать все о развитии торговой политики», - подчеркнули организаторы.

В рамках форума также проходит торговая выставка с участием 42 компаний из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана.

В Алматы начал работу III центрально-азиатский торговый форум

K1.kz:10.10.2013

<http://k1.kz/news/bussines/38027/>

Более 300 человек, включая ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес структур, представителей международных организаций и руководителей дипломатических миссий будут обсуждать торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике на протяжении двух дней работы самого крупного торгового форума в Центральной Азии.

Ключевые эксперты по торговле из всех Центрально-азиатских стран, плюс России, Пакистана, Афганистана, Австрии и США обменяются мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и пр. В результате прошлогоднего торгового форума были заключены торговые договоры почти на 1 миллион долларов США. Ожидается, что по результатам нынешнего Форума будет заключено торговых сделок более чем на 2 миллиона долларов США, частично в силу того, что в работе Форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

Традиционная церемония награждения победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013» состоится в первый день Форума. Организатором Форума выступает Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEXINVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане

Анн Аарнес, директор Миссии USAID в Центральной Азии отметила: «USAID содействует обеспечению социального и экономического процветания стран Центральной и Южной Азии через развитие торговли. Сегодняшний форум подтверждает растущий интерес в партнерстве между странами Центральной Азии с целью усиления региональной торговли по Новому Шелковому Пути».

Кыргызская делегация принимает участие в III Центрально-азиатском торговом форуме в Алматы

Kabar.kg:10.10.2013

<http://www.kabar.kg/rus/society/full/64543>

Бишкек, 10 октября /Кабар/. Кыргызская делегация принимает участие в III Центрально-азиатском торговом форуме в Алматы, сообщили в пресс-центре Национального института стратегических исследований (НИСИ) КР.

На региональном форуме в Алматы обсуждаются вопросы конкурентоспособности стран Центральной Азии в современных условиях, в также особенности торговой политики стран региона.

Кыргызстан на нем представлен внушительной делегацией, состоящей из представителей Министерства экономики, Торгово-промышленной палаты, Национального института стратегических исследований, экспертного и бизнес-сообщества.

В рамках форума открылась выставка изделий, рассчитанных на экспорт. От кыргызской стороны на выставке участвуют предприятия швейной, энергетической, перерабатывающей отраслей.

На форуме принимают участие представители стран Центральной Азии, Казахстана, России, Пакистана, Афганистана, международные эксперты и представители ВТО.

В Алматы начал работу III центрально-азиатский торговый форум

News.rambler.ru:10.10.2013

<http://news.rambler.ru/21562234/>

Ключевые эксперты по торговле из всех Центрально-азиатских стран, плюс России, Пакистана, Афганистана, Австрии и США обменяются мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и пр. В результате прошлогоднего торгового форума были заключены торговые договора почти на 1 миллион долларов США.

В Алматы проходит третий Центральноазиатский торговый форум

Russian.china.org:10.10.2013

http://russian.china.org.cn/international/txt/2013-10/10/content_30243981.htm

Сегодня в Алматы начал работу третий Центральноазиатский торговый форум. В нем принимают участие более 300 человек, включая ведущих экспертов, топ-менеджеров государственных и бизнес структур, представителей международных организаций и руководителей дипломатических миссий.

На форуме обсуждаются торговая политика и роль Центральной Азии в глобальной экономике. По материалам Агентства Синьхуа.

В Алматы определили победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013»

Alocada.com:10.10.2013

http://www.alocada.com/m/news/2013/10/10/v_almaty_opredelili_pobediteley_konkursa_luchshiy_eksporter_v_centralnoy_azii_2013

В Алматы завершает работу III Центрально-Азиатский торговый форум. Организатор форума – проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана и посольства Казахстана в Афганистане подвели итоги конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013».

В конкурсе в номинации «Самый динамично развивающийся экспортер ЦА 2013» стали победителями: казахстанская компания «Ордабасы Кус» (птицеводство), кыргызстанская компания «E-line Moda» (текстиль), узбекистанское ООО «Murguvvad Teks» (текстиль), таджикистанское ООО «Баракат Исфара» (переработка сельхозтоваров).

В номинации «Крупнейший экспортер ЦА 2013» стала государственно-акционерная компания «Узбекенгилсаноат» (легкая промышленность). «Лучшим экспортером 2013 года на рынки развитых стран» признана текстильная компания из Таджикистана ООО ПО «Насоочии Точик».

Напомним, на форуме приняли участие более 300 участников, среди которых были ведущие эксперты, топ-менеджеры государственных и бизнес структур, аналитики международных организаций и дипломаты. На форуме обсуждались вопросы торговой политики стран Центральной Азии, роль региона в глобальной экономике.

Выступая на форуме, эксперты из Казахстана, Афганистана, США, Пакистана выразили свои взгляды об экспортной конкурентоспособности стран ЦА, о членстве в ВТО, продвижении экспорта, торгового финансирования, инвестиций.

Если на предыдущем форуме экспортеры из стран ЦА подписали торговые договора на \$1 миллион, то в нынешнем ожидается увеличение этого показателя более, чем в два раза. И организаторы видят этот потенциал в участии крупных делегаций из Пакистана и Афганистана, сообщает корреспондент CA-News.

Казахстан в 2012 году экспортировал товаров на 92 млрд долларов

NUR.KZ:09.10.2013

<http://finance.nur.kz/news/macroeconomics/285364.html>

В прошлом году Казахстан экспортировал товаров на 92 млрд долларов. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов. Об этом сообщила управляющий директор АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям "KAZNEX INVEST" Газиза Шаханова.

"Это очень маленькая доля, а если сравнить с Таможенным союзом, эта доля в два раза меньше", - сказала Шаханова сегодня на пресс-конференции, посвященной открытию III Центрально-Азиатского торгового форума.

По ее словам, Казахстан рассчитывает экспортировать до 7 млрд долларов в страны Центральной Азии.

"Каждая республика нам может дать потенциальный рынок в миллиард долларов. Мы можем поставлять пищевую продукцию, конфеты, растительные масла, локомотивы, вагоны, аккумуляторы трансформаторы. Это вся продукция конкурентоспособна и она доказала это, успешно продаваясь на рынках СНГ", - пояснила управляющий директор KAZNEX INVEST.

Однако она отметила, что реализовать этот потенциал мешает политика соседних государств, установивших высокие акцизы.

Например, "Узбекистан за последние три года три раза делал эскалацию акцизной политики: в 2011 году - на муку с 11 до 15%, в 2012 - на 400 товарных позиций, еще попозже - на 45 товарных позиций. То есть, это очень существенно, когда ввозишь казахстанские товары, тебе приходится платить от 10 до 100% в виде акцизных налогов. Это не совсем справедливо, потому что режим свободной торговли был закреплен между нашими всеми республиками. То есть товары должны перемещаться без пошлин", - подчеркнула Шаханова.

Она отметила, что Казахстан не применяет ни к одной из республик никаких пошлин, и поэтому надеется на снижение акцизов со стороны других государств ЦА.

Казахстан может экспортировать в ЦА продукцию на 7 млрд долларов

Nur.kz:10.10.2013

<http://finance.nur.kz/news/macroeconomics/285521.html>

Потенциальными рынками, представляющими интерес для значительной доли экспорта товаров Казахстана, являются страны Центральной Азии. Возможность экспорта Казахстана в данный регион достигает до 7 млрд долларов США.

Об этом сегодня в ходе пресс-конференции по третьему Центрально-Азиатскому форуму сообщила управляющий директор АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям "Kaznex Invest" Газиза Шаханова, передает BNews.kz.

"Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92 млрд долларов США. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов США. Сравните сами, это очень маленькая доля. А если сравнить с Таможенным союзом, то эта доля в два раза меньше, то есть в Таможенный союз мы экспортировали товары на 6,8 млрд долларов США, а в Центральную Азию только на 3 млрд долларов США. Задел большой. Мы рассчитываем, что можем экспортировать продукцию до 7 млрд долларов США в

страны Центральной Азии, и каждая республика нам может дать потенциальный рынок в млрд долларов",- сказала Г.Шаханова.

По ее словам, Казахстан способен поставлять на рынки Центральной Азии пищевую продукцию, конфеты, растительное масло, локомотивы, вагоны, аккумуляторы, трансформаторы.

"Вся эта продукция конкурентоспособна. И она доказала это, успешно продаваясь на рынках не только СНГ, но и Китая",- добавила Газиза Шаханова.

Однако, как отметила управляющий директор АО " Национальное агентство по экспорту и инвестициям "Kaznex Invest", причина в столь низком казахстанском экспорте кроется в "протекционистской политике наших братьев-соседей, которая не позволяет реализовать весь потенциал, поэтому он остается лишь гипотетическим".

В Алматы стартовал 3-ий Центрально-Азиатский торговый форум

Kazradio.kz:09.10.2013

http://kazradio.kaztrk.kz/rus/news/last_news/Vechernie_novosti_id1381320113.html

Более 300 ведущих экспертов, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и глав дипмиссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике. В итоге прошлогоднего форума заключены торговые договоры почти на один млн. долларов. По результатам нынешнего мероприятия будут заключены торговые сделки более чем на два млн. долларов, частично из-за того, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана, сообщает Vnews.kz.

Казахстан может экспортировать в ЦА продукцию на 7 млрд долларов

News.ivist.kz:09.10.2013

<http://news.ivist.kz/47075524-kazahstan-mozhet-eksportirovat-v-ca-produkciyu-na-7-mlrd-dollarov>

Потенциальными рынками, представляющими интерес для значительной доли экспорта товаров Казахстана, являются страны Центральной Азии. Возможность экспорта Казахстана в данный регион достигает до 7 млрд долларов США.

Об этом сегодня в ходе пресс-конференции по третьему Центрально-Азиатскому форуму сообщила управляющий директор АО " Национальное агентство по экспорту и инвестициям "Kaznex Invest" Газиза Шаханова, передает VNews.kz.

"Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92 млрд долларов США. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов США. Сравните сами, это очень маленькая доля. А если сравнить с Таможенным союзом, то эта доля в два раза меньше, то есть в Таможенный союз мы экспортировали товары на 6,8 млрд долларов США, а в Центральную Азию только на 3 млрд долларов США. Задел большой. Мы рассчитываем, что можем экспортировать продукцию до 7 млрд долларов США в страны Центральной Азии, и каждая республика нам может дать потенциальный рынок в млрд долларов",- сказала Г.Шаханова.

По ее словам, Казахстан способен поставлять на рынки Центральной Азии пищевую продукцию, конфеты, растительное масло, локомотивы, вагоны, аккумуляторы, трансформаторы.

"Вся эта продукция конкурентоспособна. И она доказала это, успешно продаваясь на рынках не только СНГ, но и Китая",- добавила Газиза Шаханова.

Однако, как отметила управляющий директор АО " Национальное агентство по экспорту и инвестициям "Kaznex Invest", причина в столь низком казахстанском экспорте кроется в "протекционистской политике наших братьев-соседей, которая не позволяет реализовать весь потенциал, поэтому он остается лишь гипотетическим".

Казахстан способен экспортировать в Центральную Азию товары на \$7 млрд

Centrasia.ru: 09.10.2013

<http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1381378260>

Возможность экспорта товаров и Казахстана в Центральную Азию достигает \$7 млрд, передает Kazakhstan Today.

Как сообщила сегодня на пресс-конференции управляющий директор АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям "Kaznex Invest" Газиза Шаханова, Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на \$92 млрд. Из них на Центральную Азию пришлось около \$3 млрд.

"Если сравнить с Таможенным союзом, то эта доля в два раза меньше. В Таможенный союз мы экспортировали товары на \$6,8 млрд, а в страны ЦА только на \$3 млрд. Мы рассчитываем, что сможем экспортировать продукцию до \$7 млрд в Центральную Азию. Каждая ее республика сможет дать потенциальный рынок в \$1 млрд", - сказала Г. Шаханова. Источник - Kazakhstan Today

*Афганистан, Азия > **Внешэкономсвязи, политика***

// afghanistan.ru, 12 октября 2013 № 915781

На этой неделе в Алматы прошёл III Центрально-Азиатский Торговый Форум, направленный на развитие регионального экономического сотрудничества. В мероприятии приняли участие предприниматели из Афганистана. В число афганских участников конференции, организованной Проектом USAID по региональному экономическому сотрудничеству, вошли представители компаний, экспортирующих мрамор, цемент, электронное оборудование и продукты питания, в том числе свежие овощи и фрукты, шафран, напитки и молочные продукты. Также на мероприятии присутствовали представители государственных органов ИРА и частных компаний страны, заинтересованных в инвестициях, импорте строительных и логистических услуг.

На конференции выступил эксперт Центра изучения современного Афганистана Мохаммад Дауд, рассказавший аудитории о геоэкономической значимости ИРА для Центральноазиатского региона.

В своём докладе Дауд отметил привлекательность афганского рынка для поставщиков продуктов питания и других товаров народного потребления, а также выразил надежду на вовлечение Афганистана в транспортную инфраструктуру региона как одного из основных звеньев транзитных маршрутов.

В рамках мероприятия была проведена Торговая выставка, на которой были представлены товары различных отраслей несырьевого сектора. Афганские предприниматели продемонстрировали образцы своей продукции потенциальным клиентам из других стран региона, сообщили порталу «Афганистан.Ру» организаторы мероприятия.

// afghanistan.ru, 12 октября 2013 № 915781

Сложный экспорт

Эксперт Казахстан - 11 окт 2013 11:01

<http://expertonline.kz/a11876/>

Валентина Казачевская
Адина Байкинова

Экспорт Казахстана в страны Таможенного Союза превосходит таковой в страны Центральной Азии в два раза, и одна из причин тому – протекционистская политика наших соседей по региону. Об этом сообщила в ходе III-го Центральноазиатского торгового форума управляющий директор Национального агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST **Газиза Шаханова**.

«Казахстан в 2012 году экспортировал товаров на 92 млрд долларов, из них на Центральную Азию пришлось около 3 млрд долларов. Это очень маленькая доля по сравнению с долей экспорта в страны Таможенного Союза, в которые мы экспортировали на 6,8 млрд долларов. Однако задел по Центральной Азии большой. Мы подсчитали, что можем увеличить экспорт до 7 млрд долларов. Каждая республика может дать потенциальный рынок примерно на миллиард долларов», - отметила г-жа Шаханова.

Таблица 1. Узбекистан является основным импортером казахстанских товаров в ЦА

Экспорт и импорт Республики Казахстан со странами ЦА (данные за период апрель–июнь 2013 г.)

Страна	Экспорт (тыс. долл.)	Импорт (тыс. долл.)
Узбекистан	263 125,7	313 842,8
Киргизия	158 879,1	88 416,9
Таджикистан	114 908,8	20 475,9
Туркмения	41 762,4	83 091,1

Источник: КТК МФ РК

По ее словам, Казахстан производит множество качественной и конкурентоспособной продукции, успешно продающейся на рынках стран СНГ и всего мира. И это касается не только товаров промежуточного потребления, составляющего основу казахстанского экспорта.

Однако, по мнению эксперта, продвигать казахстанские товары на центральноазиатские рынки мешает государственная политика этих стран по защите своих рынков от иностранных товаров. «За всем нашим потенциалом, к сожалению, стоит протекционистская политика наших братьев-соседей, которая не позволяет нам реализовать весь этот потенциал, и он остается гипотетическим, - резюмировала г-жа Шаханова. - Тем не менее мы надеемся, что ветер перемен продует хорошо всю Центральную Азию и поменяет указатели в сторону снижения акцизов».

Таблица 2. Нефтепродукты лидируют в экспортном обороте Казахстана и Узбекистана

Основные виды товара, экспортируемого из Казахстана в Узбекистан
(данные за период апрель–июнь 2013 г.)

Наименование товара	Сумма (тыс. долл.)	Количество (тонн, вес нетто)
Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из биумозных минералов	86 811,2	101 732,5
Мука пшеничная и пшенично-ржаная	60 215,2	211 339,1
Пшеница и меслин	25 849,4	158 152,5
Картофель	304,3	1 396,3
Молочные продукты	192,2	539,3

Источник: КТК МФ РК

Заместитель председателя Совета Торгово-промышленной палаты Кыргызской Республики **Нурлан Мусуралиев** также отметил отрицательную роль протекционистских мер в Центральной Азии и указал на важность правильно расставленных приоритетов. «К сожалению, в последнее время в нашем регионе большее значение имеют политические отношения, нежели экономические, а должно быть наоборот. Экономика должна диктовать политику», - считает представитель Кыргызстана.

Таблица 3. Для Туркмении минеральная вода и мука являются основными товарами, импортируемыми из Казахстана

Основные виды товара, экспортируемого из Казахстана в Туркменистан (данные за период апрель–июнь 2013 г.)

Наименование товара	Сумма (тыс. долл.)	Количество (тонн, вес нетто)
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	5 018,0	10 455,0
Сульфат бария природный	5 006,7	17 971,5
Воды, включая минеральные и газированные	1 935,7	2 618,6
Изделия из цемента, бетона или искусственного камня, неармированные или армированные	1 652,5	6 026,2
Удобрения минеральные или химические, азотные	556,6	2 024,0

Источник: КТК МФ РК

В свою очередь заместитель председателя Ассоциации международного бизнеса и технологий Республики Узбекистан **Кадыржан Юсупов** высказался в защиту государственной политики протекционизма - как мер, принимаемых в пользу местных производителей. Он отметил, что «каждая страна выбирает собственную модель социально-экономического развития, с учетом местной специфики». «Руководство страны очень тщательно взвешивает каждый свой шаг, чтобы принимаемые меры отвечали интересам населения - тем более, что у нас пять стран Центральной Азии, и все - с разными векторами развития. Некоторые страны уже стали членами ВТО, кто-то готовится скоро вступить, кто-то только начал подготовку ко вступлению в эту организацию. Поэтому, естественно, каждая страна старается защитить свой рынок», - прокомментировал ситуацию представитель Узбекистана.

Таблица 4. Казахстан налаживает экспорт пшеницы и муки в Киргизию

Основные виды товара, экспортируемого из Казахстана в Киргизию
(данные за период апрель–июнь 2013 г.)

Наименование товара	Сумма (тыс. долл.)	Количество (тонн, вес нетто)
Пшеница и меслин	13 275,9	55 226,0
Мука пшеничная или пшенично-ржаная	13 258,0	44 971,9
Воды, включая минеральные и газированные	6 102,0	9 795,5
Соль	116,0	5 677,3
Домашняя птица	12,6	18 тыс. голов

Источник: КТК МФ РК

Приводя в пример Таможенный Союз, г-н Юсупов обратил внимание на то, что внутри этой организации также принимаются меры по защите местных рынков вопреки установленным договоренностям. «Несмотря на то, что Россия и Белоруссия являются членами ТС, сейчас между ними идет торговая молочная война. У Белоруссии 25% молочного экспорта идет в Россию и, естественно, встает вопрос о принятии определенных мер, хотя они оба являются членами ТС», - полагает эксперт.

Таблица 5. Таджикистан является одним из главных импортеров пшеницы и меслин из Казахстана

Основные виды товара, экспортируемого из Казахстана в Таджикистан
(данные за период апрель–июнь 2013 г.)

Наименование товара	Сумма (тыс. долл.)	Количество (тонн, вес нетто)
Пшеница и меслин	42 163,6	157 095,2
Мука пшеничная и пшенично-ржаная	16 997,8	48 299,4
Воды, включая минеральные и газированные	1 928,6	3 293,0
Сахар тростниковый	1 428,0	2 040,0
Лук репчатый	434,7	897,0

Источник: КТК МФ РК

Устранение барьеров на рынках Центральной Азии является непростой задачей, требующей многостороннего подхода и немало времени. По мнению руководителя проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству **Виктора Продедовича**, этот процесс потребует ряда образовательных мер, а также значительного развития сотрудничества и взаимопонимания между государственными органами, представителями бизнеса и ассоциациями

10 ОКТЯБРЯ 2013 / БИЗНЕС

<http://profinance.kz>

В рамках III Центрально-Азиатского Торгового Форума состоялся круглый стол, посвященный роли ТПП в развитии торговли

10 октября в Алматы в рамках Третьего Центрально-Азиатского Торгового Форума состоялся круглый стол, посвященный роли торгово-промышленных палат в развитии торговли.

В работе круглого стола приняли участие представители торгово-промышленных палат стран-участниц Торгового Форума, агентства по продвижению экспорта и инвестиций, торговых представительств, Посольств, представители частного сектора, государственных органов и международных организаций.

Участники круглого стола обсудили вопросы укрепления торгово-экономических отношений и перспектив сотрудничества торгово-промышленных палат в области обмена деловой информацией и создания единого информационного пространства ТПП Центральной Азии, по организации совместных выставочных мероприятий и деловых миссий торгово – промышленных палат государств - участниц Форума.

В данной связи интересной была дискуссия об эффективности присоединения торгово-промышленных палат стран Центральной Азии к международным конвенциям АТА. Карнет АТА – это международный таможенный документ, заменяющий таможенные декларации и позволяющий упрощенно и ускоренно оформлять товары, временно ввозимые в связи с проведением выставок, ярмарок и т.п. мероприятий, а также товарные образцы, профессиональное оборудование, контейнеры, поддоны, упаковки и некоторые другие категории изделий.

В рамках круглого стола были подписаны Меморандумы о сотрудничестве торгово-промышленной Палаты Алматы с Агентством по поддержке инвестиций (Афганистан) и торгово-промышленной палатой провинции Балх (Афганистан).

Напоминаем, 9-10 октября 2013 года в Алматы в отеле Rixos Almaty состоялся III Центрально-Азиатский Торговый Форум, организатором которого выступил Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству.

В АЛМАТЫ ЗАВЕРШИЛ РАБОТУ III ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРУМ

<http://mining.kz/>

Алматы, Казахстан- Около 400 человек, включая ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес структур, представителей международных организаций и руководителей дипломатических миссий приняли участие в работе Третьего Центрально-Азиатского форума.

В течение двух дней в центре внимания ключевых экспертов были вопросы экспортной конкурентоспособности стран региона, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и пр.

По итогам Форума были подписаны следующие документы:

1. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Афганским Агентством по инвестиционной поддержке и Торгово-промышленной палатой г. Алматы, Казахстан
2. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Торгово-промышленной палатой провинции Балх Исламской Республики Афганистан и Торгово-промышленной палатой г. Алматы, Казахстан
3. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Торгово-промышленной палатой г Кабула Исламской Республики Афганистан и Торгово-промышленной палатой Согдийской области Республики Таджикистан
4. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Торгово-промышленной палатой штата Равалпинди Исламской Республики Пакистан и Торгово-промышленной палатой г. Алматы Казахстан
5. МЕМОРАНДУМ о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой провинции Балх Исламской Республики Афганистан и ОО «Женское Агентство по развитию» г. Худжанд, Республики Таджикистан.

В рамках Форума состоялась церемония награждения победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013».

Победителями в номинации «Самый динамично развивающийся экспортер ЦА 2013» стали казахстанская компания «Ордабасы Кус» (птицеводство), компания «E-line Moda» (текстиль), Кыргызстан; ООО «Minguvvad Текс» (текстиль) из Узбекистана, а также таджикистанское ООО «Баракат Исфара» (переработка сельхозтоваров).

Государственно-акционерная компания «Узбекенгилсаноат» (легкая промышленность) стала победителем в номинации «Крупнейший экспортер ЦА 2013».

Текстильная компания из Таджикистана ООО ПО «Насоочии Точик» была признана «Лучшим экспортером 2013 года на рынки развитых стран»

В рамках форума также проходила торговая выставка, где более 40 компаний из стран Центральной Азии, Афганистана и Пакистана представили образцы своей продукции.

Организатором Форума выступил Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEXINVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане

Казахстанская правда, 12.10.2013

Самобытный дизайн мирового класса

В рамках III Центрально-Азиатского торгового форума была выставлена продукция, достойная статуса дорогого бренда.

Наверное, даже королевские золотошвейки позавидовали бы тем работам, которые представили казахстанские рукодельницы на торговой выставке, проходившей в рамках III Центрально-Азиатского торгового форума. Честно говоря, бывая на подобных мероприятиях, журналисты пробегают выставочные павильоны мимоходом, спеша послушать спикеров.

Кончено, цифры – вещь упрямая, точная. Но они не передадут, к примеру, всей красоты шелкового батика Гульнар Умирбек, колорита, сочности ее работ и огромного таланта мастерицы. Перебирая ею расписанные шарфы, палантины, косынки, я вдруг поймала себя на мысли: как же блекло выглядит моя дорогая итальянская, но серийного выпуска косынка.

Лишили бы дара речи и любую топ-модель те одеяния, которые из невесомого шелка и тончайшего войлока изготовила и представила этнодизайнер Улбосын Дауленова. Такое же потрясение можно испытать, посмотрев работы бишкекского ателье «Дилбар»: кожа, натуральные шелка, стильный восточный дизайн.

Если работы этих мастеров и «фольк», то «фольк» очень современный и очень востребованный. Это – дизайнерское искусство, выросшее из национальных ремесел, но сохранившее самобытность, высоко ценимую во всем мире. Чаще бродя по дорогим бутикам, чем по подобным выставкам, наши модницы явно не понимают, чем пренебрегают. А ведь все это – индивидуальность, высочайшее качество ручной работы, которое никоим образом не подпадает под определение «кустарность». И в то же время производящие их ИП уже обретают современные формы организации бизнеса, производства небольших коллекций. Другое дело, что им порой негде их продавать: чужие бренды приобретаются охотнее. Они раскручены, за ними «международная» репутация. Хотя, зачастую, дутая...

«И где все это продается?» – пройдя несколько таких эксклюзивных стендов, спрашивают мастериц. «Преимущественно на Западе. Там это ценится», – почти не сговариваясь, отвечали все они. В лучшем случае в сувенирных бутиках. Хотя это уже – малая индустрия.

Еще один стенд и снова удивление: женские колготки «Пэри», носки, легинсы, которые производятся... в Шымкенте компанией Inspiration. Анар Ахметова, директор ТОО «Пэри», видя мое полное недоумение, разрешила все выставленное потрогать руками, помять. Но разве что чулочную нить и кружева на зуб не пробовала. Как говорится, теперь отвечаю: все «дэны» в наличии. Ассортимент широк. Качество итальянское. Что объяснимо: небольшое предприятие, где работает около полусотни человек, казахстанско-итальянское. Анар сказала, что создан и раскручен бизнес на частные отечественные капиталы. Без грантов и каких-либо государственных денег. Продукция реализуется в ряде торговых сетей республики по очень конкурентным ценам при сопоставимом с итальянскими изделиями качестве.

Конечно, мы, в большинстве своем, за девиз «Покупай казахстанское!», но, приходя в торговые точки, как-то все больше на бренды смотрим. А зря: продукция многих казахстанских и центральноазиатских мастеров, предприятий, умело сочетающих традиции с новыми технологиями, уже на уровне многих брендов. Хотя и без рекламной раскрутки.

Понятно, что, оторопев от товара «чисто женского» – узбекских, кыргызских, казахстанских предметов быта и интерьера, одежды, украшений, сумочек, я вначале пропустила товары более прозаичные, но не менее важные. На выставке же были представлены предприятия сервиса, транспорта, энергетики. В частности, таких казахстанских компаний, как Astana Solar или Alageum electric, которые известны своим новаторством в Казахстане и уже нарастили экспортные амбиции.

Впрочем, почти все, представленное на выставке, – от полусотни компаний Центральной Азии, в полной мере отвечает статусу экспортоориентированной продукции. Правда, об этом даже в соседних павильонах мало кто так друг о друге до сих пор думал.

– Хорошо, мы здесь продукцию друг друга увидели, удивились, что в наших странах это производится, оценили и теперь знаем, какие товары местного производства можно приобретать, – призналась Анар Ахметова. – Очень жаль, что о новых отечественных и региональных производствах и продукции так мало информации.

Словно отвечая ей, в зале, где проходил самый крупный в Центральной Азии торговый форум, его участники говорят о том, что это – замечательная площадка для того, чтобы познакомиться поближе друг с другом и обсудить возможности наращивания взаимного экспорта.

На третьем форуме (первый прошел в Бишкеке, а два других – в Алматы) собралось уже более 300 участников. В их числе эксперты, топ-менеджеры государственных и бизнес-структур, представители международных организаций и руководители дипломатических миссий. В диалог вовлечены эксперты и предприниматели всех центральноазиатских стран, России, Пакистана, Афганистана, Австрии и США. И конечно, именно вопрос практической результативности подобных встреч был ключевым. Отвечая на него, руководитель проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству Виктор Продедович привел такие данные: по итогам форума 2012 года были заключены торговые договоры почти на 1 млн. долларов. Ожидается, что по результатам третьего форума будет заключено торговых сделок более чем на 2 млн. долларов, частично в силу того, что в его работе принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана. Но, как оговорился Виктор Продедович, эти цифры не конечны, поскольку сложно отследить и учесть контракты, заключаемые участниками форума.

Впрочем, здесь следует привести еще одну оговорку – от управляющего директора АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Газизы Шахановой. Из 92,2 млрд. долларов годового казахстанского экспорта на страны региона приходится всего лишь 3 млрд. долларов. Мы можем в страны Центральной Азии экспортировать товаров до 7 млрд. долларов, считает она. И задает тон дискуссии по острой проблеме – акцизов и прочих барьеров на пути свободного перемещения товаров и услуг. Именно они не позволяют реализовывать имеющийся потенциал, считает она. Участники форума соглашаются, что проблемы есть, и они должны обсуждаться на таких встречах. Правда, с учетом самобытности национальных экономик, законодательств и интересов каждой из стран, которые стремятся защищать свои рынки.

Но договариваться и торговать нужно. Пример результативности взаимного стремления двух стран к партнерству привел Чрезвычайный и Полномочный Посол РК в Исламской Республике Афганистан Омиртай Битимов. В 2012 году товарооборот между двумя странами составил всего 340 млн. долларов. А за 8 месяцев текущего года, после подписания межправительственного соглашения о защите взаимных инвестиций, уже превысил отметку 560 млн.

Ветер меняет дорожные указатели, и может быть, такой же ветер перемен в Центральной Азии сменит направление акцизной политики в сторону смягчения, философски заметила Газиза Шаханова. Но в целом подвижки есть. Как считает директор миссии USAID в Центральной Азии Анн Аарнес, прошедший в Алматы форум подтверждает растущий интерес к партнерству между странами Центральной Азии с целью усиления региональной торговли по новому Шелковому пути.

**Алевтина ДОНСКИХ,
Алматы**

«Экспортный потенциал Кыргызстана был презентован на Центральноазиатском торговом форуме в Алматы»

<http://news.invest.kz/>

Дата: 16.10.13 в 17:32

Представители Торгово-промышленной палаты, Национального института стратегических исследований, Министерства экономики, бизнес-сообщества Кыргызстана приняли участие в работе III Центрально-Азиатского торгового форума, который прошел в Алматы.

Форум был организован с целью укрепления и повышения конкурентоспособности экспорта в странах Центральной Азии. На Форуме рассматривалась тема экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, вопросы регулирования, развития торговли и бизнеса. В ходе работы форума были проведены презентации стран-участниц по конкурентоспособности экспорта.

В рамках форума состоялся "круглый стол", на котором представители торгово-

промышленных палат стран-участниц III Центрально-Азиатского торгового форума, агентств по продвижению экспорта и инвестиций, торговых представительств, посольств, представители бизнеса, государственных органов и международных организаций обсуждали роль ТПП палат в развитии торговли.

В своем выступлении заместитель председателя совета ТПП КР Нурлан Мусуралиев проинформировал присутствующих об основных целях и задачах палаты Кыргызстана. Он отметил, что деятельность ТПП КР направлена на поддержание и содействие развитию отечественного бизнеса и продвижение экспортного потенциала отечественных производителей.

"ТПП КР подписано свыше 50 Соглашений о сотрудничестве с Палатами различных стран, на основе которых идет взаимный обмен информацией и экономическое сотрудничество. Такие направления деятельности ТПП КР, как организация региональных, международных инвестиционных форумов, обмен бизнес делегациями с зарубежными странами, проведение выставок-ярмарок в Кыргызстане и обеспечение участия кыргызстанских производителей в выставках за рубежом способствуют развитию экспортного потенциала страны", - подчеркнул Нурлан Мусуралиев.

Далее он сообщил, что экспортным потенциалом обладают такие сектора перерабатывающей промышленности страны, как мясомолочная и плодоовощная отрасли, производство бутилированной воды и другое.

"Отдельно надо отметить швейную отрасль, которая на сегодняшний день занимает пятую строчку среди экспортеров швейных изделий в Российскую Федерацию, порядка 90% продукции экспортируется в Россию и 10% в Казахстан", - подчеркнул представитель ТПП КР.

Н.Мусуралиев остановился на принимаемых Правительством Кыргызстана мерах по сокращению списка обязательных документов при проведении экспортно-импортных процедур.

"Теперь при экспорте товара необходимо наличие только двух документов - инвойса (счет-фактуры) и товарно-транспортного документа", - сообщил Н.Мусуралиев. Он также проинформировал, что в Кыргызстане создан Центр "Единого окна" и внедрена информационная система единого окна в сфере внешней торговли "Tulpar System", что значительно упрощает и сокращает экспортно-импортные процедуры и является одним из эффективных инструментов развития экспортного потенциала.

Н.Мусуралиев проинформировал, что ТПП КР вовлечена в ряд проектов международных донорских организаций по продвижению экспортного потенциала страны. "ТПП КР активно присоединилась к Проекту USAID по местному развитию "Портал предприятий Кыргызстана". Члены ТПП КР полноценно участвуют в тендерах, проводимых Американским Правительством для ЦТП "Манас" и Афганистана", - отметил он и сообщил, что ТПП КР также вовлечена в "Проект технической помощи предприятиям: Гуманитарные поставки из Центральной Азии для Центральной Азии и Афганистана" осуществляемый АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям "КАЗНЕКС ИНВЕСТ" Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан.

В ходе круглого стола участники обсуждали вопрос присоединения Торгово-промышленных палат стран Центральной Азии к международным конвенциям АТА. Карнет-АТА это международный таможенный документ, заменяющий таможенные декларации и позволяющий осуществлять беспошлинное, упрощенное и ускоренное оформление временного ввоза товаров в связи с проведением выставок и ярмарок, а также для перемещения через границу товарных образцов, профессионального оборудования и некоторых других категорий товаров.

Напомним, что III Центрально-Азиатский торговый форум проходил в Алматы 9-10

октября 2013 года. Кроме выступлений докладчиков, семинаров и технических мастер-классов, в рамках Форума проходила выставка товаров производителей стран Центральной Азии. От Кыргызстана в выставке участвовали 7 компаний-производителей, которые представили вниманию участников Форума свою продукцию и последние достижения

Источник: <http://www.for.kg/news-241726-ru.html>

В Алматы состоялся третий Центрально-Азиатский торговый форум

Страна и мир <http://sim.kz/articles/view/32763>



На форум, как говорят организаторы, было приглашено около 300 человек из стран Центральной Азии, Пакистана, Афганистана, России, Австрии и США

Однако реальное число участников оказалось гораздо больше – более 500. Это ведущие эксперты, представители государственных и бизнес-структур, специалисты международных организаций, руководители дипломатических миссий. Участники форума обсуждали вопросы торговой политики стран Центральной Азии, говорили о роли региона в мировой экономике, обменивались мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, обсуждали членство в ВТО, механизмы продвижения экспорта,

торгового финансирования, инвестиций, инструменты продвижения экспорта для МСБ.

– Это уже третий подобный форум. И уже ясно: такие мероприятия становятся очень популярными. Все понимают необходимость постоянно действующей площадки для представителей бизнеса, где можно задать вопросы специалистам государственных служб, имеющим отношение к торгово-экономическим связям, заключить выгодные контракты, – отметил Виктор Проредович, руководитель проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству.

Целью форума является укрепление и повышение конкурентоспособности экспорта в странах Центральной Азии. Форум собрал на одной площадке представителей министерств, посольств, профильных организаций, торгово-промышленных палат, производителей и СМИ. Это первый и единственный в своем роде форум, который призван объединить усилия предпринимателей малого, среднего и крупного бизнеса стран Центрально-Азиатского региона с целью расширения деловых связей, изучения регионального рынка и возможностей экспорта на мировой рынок, а также обмена опытом и обучения экономическим тонкостям ведения бизнеса в современном мире.

В рамках форума прошли деловые встречи с представителями госорганов, бизнес-структур, заинтересованными в инвестициях и импорте различных услуг – строительных, логистических, туристических, а также всевозможных товаров, начиная от нефти и газа и заканчивая электронным оборудованием и молочными продуктами.

Было отмечено, что Центрально-Азиатский регион в целом имеет слабое экспортное развитие, но есть и положительные сдвиги в развитии экспортного потенциала стран-участниц.

– Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92 млрд долларов. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов. Это маленькая доля. Потенциал – 7 млрд. То есть каждая республика может дать один миллиард. Мы можем поставлять разную продукцию: конфеты, растительные масла, аккумуляторы, стройматериалы. И вся эта продукция конкурентоспособна на рынках стран СНГ и даже в Китае. Но за всем этим стоит протекционистская политика наших соседей, из-за чего торговый потенциал остается гипотетическим, воображаемым потенциалом, – сказала на пресс-конференции управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST» Газиза Шаханова. – Чтобы переломить ситуацию, проводятся подобные встречи, где можно наладить прямое взаимодействие заинтересованных сторон.

А что такие мероприятия приносят реальную пользу торговым отношениям стран региона, подтверждают реальные факты. В результате работы прошлого торгового форума были подписаны договоры почти на миллион долларов США. Точную цифру, отметили участники, назвать сложно, ведь учитывались только те торговые операции, которые были проведены в течение двухдневного мероприятия, которыми, однозначно, деловые контакты участников не ограничивались.

Этот форум будет более результативным, уверены организаторы, уже сейчас проведено торговых сделок более чем на 2 млн долларов США.

В рамках форума также прошла торговая выставка с участием 42 компаний из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана.

Автор: Евгения МОРОЗОВА, Алматы

На III Центрально-Азиатском торговом форуме Кыргызстан презентовал свой экспортный потенциал

<http://www.knews.kg/>

17 октября 2013

На III Центрально-Азиатском торговом форуме Кыргызстан презентовал свой экспортный потенциал. Об этом сообщили в пресс-службе Торгово-промышленной палаты КР.

Представители Торгово-промышленной палаты КР, Национального института стратегических исследований КР, министерства экономики КР, бизнес – сообщества Кыргызстана приняли участие в работе III Центрально-Азиатского Торгового Форума, который прошел в городе Алматы.

На форуме рассматривали темы экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, вопросы регулирования, развития торговли и бизнеса. В ходе работы форума были проведены презентации стран-участниц по конкурентоспособности экспорта.

По словам заместителя председателя совета ТПП КР Нурлана Мусуралиева, экспортным потенциалом обладают такие сектора перерабатывающей промышленности страны, как мясомолочная и плодоовощная отрасли, производство бутилированной воды.

«Отдельно надо отметить швейную отрасль, которая на сегодняшний день занимает пятую строчку среди экспортеров швейных изделий в Россию, порядка 90 % продукции экспортируется в Россию и 10 % в Казахстан», - подчеркнул представитель ТПП КР.

Эксперты призывают к сдержанности в ожидании отдачи от развития региональной торговли



11.10.2013 г.

http://panoramakz.com/index.php?option=com_content&task=view&id=16659&Itemid=5

СОТРУДНИЧЕСТВО

В рамках проходящего на этой неделе в Алматы третьего Центрально-Азиатского торгового форума был проведен круглый стол, посвященный роли торгово-промышленных палат в развитии региональной торговли.

В мероприятии принимали участие представители ТПП всех стран “Большой Центральной Азии” за

традиционным исключением Туркменистана. Зато широко были представлены ТПП Афганистана и Пакистана. Именно с презентации палаты Афганистана начал работу круглый стол.

Доклад **Абдула Кадира БАХМАНА**, директора департамента международных отношений Торгово-промышленной палаты Афганистана, произвел на участников немалое впечатление - и докладчик, и представленная им структура выглядели вполне современно и эффективно.

ТПП Афганистана существует с 1931 года. В 2008 году она была серьезно реформирована, превратившись из государственного органа в самоуправляющуюся организацию. Сейчас ТПП работает в рамках особого законодательства, объединяя более 62 тысяч членов - кооперативов и бизнес-ассоциаций, будучи представлена практически во всех провинциях Афганистана.

- Мы представляем интересы бизнеса на уровне правительства. В наши функции кроме прочего входит лоббирование интересов бизнеса в законодательном процессе, предоставление услуг по адвокации, арбитражных услуг. В сентябре этого года мы начали предоставлять услуги в сфере транспорта и транзита, которые являются для нашей страны очень важными, - заметил г-н Бахман. В Афганистане, подчеркнул он далее, сегодня функционирует либеральная и открытая правовая система. Иностранцы инвесторы имеют возможность вывозить капиталы. Нет проблем с арендой земли и объектов недвижимости на срок до пятидесяти лет. Таможенная пошлина на ввоз промышленного оборудования не превышает 1%. "Большие возможности для бизнеса!" - заметил г-н Бахман.

Он не прошел мимо темы политических проблем своей страны, заметив, что СМИ постоянно предоставляют негативную информацию, связанную с Афганистаном. Но заявил при этом: "Мы работаем над тем, чтобы улучшить образ нашей страны!"

В подобном ключе были выдержаны и презентации других ТПП стран Центрально-Азиатского региона. В то же время, если пытаться вывести некое резюме работы форума в целом, то лучше всего обратиться к тезисам из доклада **Романа МОГИЛЕВСКОГО**, представителя Института государственного управления и политики Университета Центральной Азии. Он, в частности, отметил, что "все правительства в регионе ставят перед собой задачу диверсификации экономики и экспорта", но "прогресс пока еще ограничен и не имеет прямой связи с интенсификацией экономики и экспорта". Экспорт растет в большинстве стран региона, но - за счет сырья. Рост импорта же фиксируется во всех рассматриваемых странах. В разделе доклада г-на Могилевского под названием "Специальные режимы" было отмечено многократное расхождение статистики по поставкам продукции легкой промышленности из Китая в Казахстан и Кыргызстан: китайские данные значительно превосходят казахстанские и кыргызские.

Самый же главный вывод доклада, на наш взгляд, звучит так (и это могло бы стать "эпиграфом" ко всему форуму): "Торговая политика - это долгосрочный инструмент, ожидание скорых результатов опасно".

Ярослав РАЗУМОВ

Власти Кыргызстана считают, что вступление страны в ТС будет выгодно всем его участникам

Панорама: 11.10.2013

Автор: ЯРОСЛАВ РАЗУМОВ

На этой неделе в Алматы начал работу очередной, третий, Центрально-Азиатский **торговый форум**.

Организатором этого мероприятия является Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, а основной целью декларируется содействие развитию торговли между республиками Центральной Азии, Афганистаном и другими странами. На **форуме** традиционно происходит обсуждение проблем и обмен информацией для сотрудничества в торговле, ведется поиск наиболее эффективных путей развития экспортно ориентированных предприятий региона при выходе на внешние рынки. Впрочем, как показывает дискуссия, многие ее аспекты на данный момент носят теоретический характер. Практическая отдача от **форума**, если судить о ней по такому критерию, как заключение торговых договоров, скромна: в прошлом году таковых было на \$1 млн, в этом, как ожидается, цифра может возрасти вдвое. Как и на предыдущем, втором **форуме**, прошедшем в Алматы прошлой осенью

(пожалуйста, Панорама №38, 2012 г.), участие в мероприятии приняли около 300 делегатов. Аудитория **форума** - эксперты в сфере международной торговли, топ-менеджеры государственных и корпоративных структур, представители международных миссий и дипломаты. Одним из центральных событий **форума** является выступление представителей Афганистана. На этот раз афганскую делегацию возглавлял Мохаммад Ибрихим ШАМС, вице-президент Афганского агентства по поддержке инвестиций. Он отметил, что импорт в Афганистан сегодня в пять раз превышает экспорт из страны, составляя около \$2 млрд. Это при том, что объем экспорта в последнее время вырос на 30%. Основные товары экспорта из Афганистана тоже традиционны - сухофрукты (47% от общего объема) и ковры. Кроме того, мрамор и изделия местных ремесленников. Основной покупатель - Пакистан, на него приходится 28% экспорта, затем Индия и ЕС. При этом г-н Шамс подчеркнул, что рынки постсоветских стран Азии также являются для Кабула "важным направлением". Основные товары импорта в Афганистан - энергетические продукты (22%), машины и оборудование (21%), продукция сельского хозяйства (18%), медицинская продукция (19%). Основные торговые партнеры в сфере импорта - Пакистан, Иран, Турция, Индия, Узбекистан.

Глава пакистанской делегации Тахир ХУРШИД центральной темой своего выступления сделал логистические возможности Пакистана для развития торговли в Азии ("стратегическое расположение государства"): морские порты страны позволяют обеспечить оборот товаров между Центральной и Южной Азией. Модератор первой сессии **форума**, директор Казахстанского института стратегических исследований (КИСИ) при Президенте РК Булат СУЛТАНОВ после выступления пакистанского представителя сделал важную, хотя и политкорректную ремарку. Он отметил, что основными торговыми партнерами Казахстана являются Россия, Китай и страны Европейского союза. И для актуализации южного направления международной торговли нужно еще очень много сделать. С точки зрения ближайших интересов Казахстана (причем в этом контексте нужно рассматривать как интересы государства, так и безопасность общества) наиболее важным было выступление представителя Кыргызстана Искандарбека МАМАТОВА, начальника южного межрегионального управления Министерства экономики соседней республики. Общее состояние экономики страны даже из этого краткого доклада представляется весьма плачевным. Так, в последнее время Кыргызстан заметно сократил экспорт драгоценных металлов, что отразилось и на общей картине экспорта республики. На этом фоне стремление к интеграции со странами Таможенного союза не может не вызывать больших вопросов. Тем не менее в принятой недавно "Национальной стратегии устойчивого развития" на ближайшие годы одним из важнейших приоритетов декларируется "осуществление последовательных процедур по вступлению в ТС и ЕЭП".

- Уже закончено составление "дорожной карты" по вступлению в Таможенный союз. В декабре этого года ожидается ее одобрение главами государств... В течение последних лет этот вопрос у нас в обществе активно обсуждался. И мы пришли к выводу, что от вступления в ТС Кыргызстана все участники получают взаимную выгоду, - заявил кыргызский чиновник.

Трудно не отметить, что в казахстанском обществе этот вопрос не дискутировался.

По итогам III Центрально-Азиатского торгового форума ожидается заключение сделок на более чем 2 млн долларов

Деловой Казахстан: 11.10.2013

В Алматы проходит III Центрально-Азиатский **торговый форум**. Организатор - проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты РК и посольства Казахстана в Афганистане. На него приглашены представители профильных министерств Центральной Азии, Афганистана и Пакистана, посольств, экспортоориентированные предприятия, агентства по продвижению экспорта, институты развития, торгово-промышленные палаты, бизнес-ассоциации, международные организации, эксперты, масс-медиа. Более 300 ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и глав дипмиссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике. В центре внимания ключевых экспертов - обмен мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран региона, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и др. Как отметили организаторы, в итоге прошлогоднего торгового **форума** заключены торговые договоры почти на 1 млн долларов. По результатам нынешнего торгового договора будут заключены торговые сделки более чем на 2 млн долларов, частично из-за того, что в работе **форума** в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана.

В программе **форума** несколько панельных дискуссий: перспективы бизнеса по повышению экспортной конкурентоспособности, особенности торговой политики стран ЦА, инструменты продвижения экспорта для МСБ. «По традиции **форум** объединяет большое количество мероприятий, направленных на бизнес-аудиторию, госструктуры в сфере торговой политики и аналитические центры. Это встречи, где можно узнать все о развитии торговой политики», - подчеркнули организаторы.

В рамках **форума** также проходит торговая выставка с участием 42 компаний из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана.

Курсив

<http://www.kursiv.kz/freshkursiv/details/deistvujushie-lica-weekly/Gaziza-SHahanova-U-respublik-TCA-est-potencial-dlya/>

Газиза Шаханова: «У республик ЦА есть потенциал для торговли друг с другом, но нет самой торговли»

7 октября 2013 в 10:17Автор: Алма ОМАРОВА



На днях в Алматы прошел III Центрально-Азиатский торговый форум, организованный USAID, в рамках которого обсуждались планы увеличения взаимной торговли стран Центральной Азии и барьеры, которые этому мешают. О том, какие проблемы видят казахстанские экспортеры, в интервью kursiv.kz рассказала управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest» Газиза Шаханова.

– Газиза, на форуме Вы говорили о сравнительно малой доле экспорта Казахстана в Центральную Азию. Можете ли Вы назвать цифры?

– В прошлом году Казахстан экспортировал товаров почти на \$92 млрд. Из них в Центральную Азию – чуть меньше \$3 млрд (это около 3% от совокупного экспорта Казахстана). Что такое экспорт Казахстана в четыре государства Центральной Азии в размере \$3 млрд по сравнению с экспортом Казахстана в страны Таможенного союза на \$6,8 млрд? Это несопоставимо мало.

И даже при выпуске новых товаров по Карте индустриализации или вне ее рынки сбыта преимущественно останутся теми же самыми – это страны СНГ и в первую очередь Центральная Азия. Но на данный момент реализовать выгоды от этого соседства трудно.

И хотя правила международной торговли гласят: торгуй с ближним, потому что здесь все «на руку»: и близость культур, и близость границ, и в некоторых случаях возможна производственная кооперация, на деле применить это не всегда получается.

– На Ваш взгляд, какие перспективы открываются для казахстанских производителей в случае экспорта в страны ЦА?

– Приведу простой пример. Используя данные Международного торгового центра, мы определили, что рынок Узбекистана может дать казахстанскому бизнесу \$1 млрд в виде потенциальной выручки от экспорта. Во-первых, это продовольствие: мука, растительные масла, маргарин, макароны, шоколад, черный чай, солод. Во-вторых, это химия: лекарства, полипропилен. В-третьих, это машиностроительная продукция: локомотивы, вагоны, подшипники.

Но тем не менее не каждый казахстанский бизнесмен повезет продукцию в Узбекистан, если на те же кондитерские изделия в Узбекистане действует акциз в 50%, на безалкогольные напитки – 100%, на масло растительное – 10%. Бывают ставки акцизов, доходящие и до 200% (см. справку: Особенности внешнеторгового режима Узбекистана).

Сказать к слову, за последние 2 года Узбекистан, кажется, уже в третий раз повышает акцизные налоги на импорт товаров, в том числе из Казахстана. Впервые это было сделано в 2011 году – были повышены акцизы на казахстанскую муку с 10 до 15%, учитывая, что порядка 50% муки, экспортируемой Казахстаном, приходится на узбекский рынок, для отечественных экспортеров – это существенные потери (по итогам 2012 года экспорт муки в Узбекистан сократился с \$311,2 до \$290,7 млн, а по итогам первого полугодия 2013 года падение экспорта муки продолжилось). Второй раз это произошло в 2012 году – были введены акцизы на импорт 400 товаров, таких как соки, молочная продукция, пиво, яйца, автомобили объемом более 2500 куб. см, телевизоры, мебель, причем ставки акцизов рознятся от 10 до 200%. И, наконец, в третий раз – в 2013 году – были введены акцизные налоги на импорт еще 45 видов потребительских товаров, среди которых оказались растительное масло, макаронные изделия, бытовая техника из Казахстана.

В результате, а также из-за того, что Казахстан таких мер не предпринимает, экспорт узбекских товаров в Казахстан по ряду позиций в десятки раз превышает экспорт казахстанских товаров в Узбекистан. К примеру, по таможенной статистике можно отследить, что экспорт узбекских автомобилей в Казахстан в 910 раз больше казахстанского экспорта автомобилей в Узбекистан

(Казахстан экспортировал в Узбекистан на сумму \$104 тыс., а Узбекистан ввез в Казахстан на \$94,7 млн). Или экспорт узбекских удобрений: нитрат аммония в 90 раз больше казахстанского – Узбекистан импортировал на \$36,6 млн, а Казахстан – на \$400 тыс. Или экспорт безалкогольных напитков Узбекистана в 40 раз больше нашего: \$200 000 у Казахстана против \$8 млн у Узбекистана. То есть колоссальные упущенные возможности для нашего бизнеса.

Безусловно, мы с полным пониманием относимся к политике Узбекистана по защите внутреннего рынка и не вправе комментировать действия Узбекистана, но этого факта нельзя не избежать, говоря об экспортном потенциале Казахстана в Узбекистане и тем более отдавая отчет в том, что Казахстан никаких акцизов в отношении узбекской продукции не применяет (см. справку: Зона свободной торговли).

И конечно, хотелось бы как минимум, чтобы правительства обеих стран создавали равные возможности для бизнесменов, поскольку бизнес и бизнес-среда – не может играть роль флюгера, который поворачивается туда, куда дует политик. Поэтому возможности в миллиард долларов, которые открывает нам Узбекистан, для нас остаются нереализованными, «воображаемыми».

Но все-таки Узбекистан, несмотря на его акцизную политику, является страной №1 по объемам экспорта казахстанской продукции в Центральной Азии, абсолютно противоположная ситуация складывается с Туркменистаном. Объемы экспорта в Туркменистан – самые маленькие, чуть больше \$165 млн, хотя рынок Туркменистана также представляет для Казахстана большие перспективы в миллиард долларов.

Наши производители могли бы предложить Туркменистану металлоконструкции (\$174 млн), лекарства (\$28 млн), продовольствие (шоколад на \$27 млн, маргарин на \$12 млн, безалкогольные напитки почти на \$6 млн) – но сделать это тоже трудно, хотя бы потому, что акцизный сбор Туркменистана на продовольствие очень высокий, к примеру, на напитки он составляет от 40 до 70% в зависимости от стоимости продукта.

Кыргызстан и Таджикистан находятся на втором и третьем местах по объемам экспорта казахстанской продукции – по \$725 и \$536 млн соответственно. Причем каждая из стран также представляется Казахстану потенциальным миллиардным рынком, казахстанские производители могли бы предложить свои товары и Таджикистану – более чем на \$1 млрд (лекарства \$9 млн, мука \$11 млн, прокат \$20 млн). А Кыргызстану – рис (\$9 млн), масло подсолнечное (\$29 млн), кондитерские изделия (\$15 млн), шоколад (\$27 млн), напитки (\$13,6 млн), лекарства (\$78 млн), стальные трубы (\$4 млн), средства гигиены (\$8 млн) и прочую продукцию.

– В информационном поле все время ходят разговоры о межправительственных переговорах. Меняется ли ситуация к лучшему?

– Наше правительство ведет переговоры с Узбекистаном с 2012 года, когда произошло повышение акциза на муку, о котором я уже упоминала. И в августе этого года стороны достигли соглашения, акцизы были снижены с 15 до 11%. Это очень существенная помощь нашим производителям муки.

Вообще именно мукомолы очень зависимы от протекционистской политики страны, принимающей наш товар, потому что исторически казахстанская мука поставляется именно на узбекский рынок.

– А возможна ли полноценная взаимная торговля в Центральной Азии?

– Такая перспектива, безусловно, есть, но нельзя сказать о том, что нынешнюю взаимную торговлю все республики воспринимают как проект нашей общей Центрально-Азиатской мечты. Сейчас получается так, что у всех республик есть потенциал для торговли друг с другом, но нет самой торговли (настолько она несущественна).

Так уж сложилось, что и Казахстан, и Узбекистан, и Туркменистан, и Кыргызстан – мы все движемся на разных скоростях – кто-то в составе ВТО (Кыргызстан и Таджикистан), кто-то в

составе Таможенного союза, кто-то без какой-либо компании. И это нормально. У каждого свое видение будущего. У каждой страны есть право выбора, с кем торговать. Естественно желание каждой из государств Центральной Азии торговать с сильными странами: Китаем, Россией, а также с Европой.

Естественно, что и у Казахстана наибольшая доля экспорта приходится именно на Европу, Китай и Россию. Поскольку так распорядился экономический и политический уклад в стране. Во-первых, эти страны являются основными импортерами казахстанского сырья. Во-вторых, Казахстан образует с Россией региональный Таможенный союз (3,6% мирового экспорта). И насколько мы понимаем, идут переговоры о присоединении к Союзу Вьетнама, Новой Зеландии, Армении, Кыргызстана.

То есть процессы, происходящие с Таможенным союзом, перекликаются с мировой тенденцией регионализации, когда страны, находясь иногда очень далеко друг от друга, образуют зоны свободной торговли и дают друг другу намного больше, чем просто недискриминационный режим ВТО. То есть это больше, чем свобода торговли, это полное сближение систем хозяйственного регулирования и полная либерализация экономического сотрудничества.

Возможно ли такое в Центральной Азии? Наверное, да, но не сейчас, поскольку государственные системы всех пяти государств – разные. У нас разные модели экономического развития. У нас разное политическое нутро, разная степень открытости миру, восприятие интеграции и разное отношение к ней, в принципе. Если оперировать цифрами, то при равных условиях свободной торговли совокупный экспорт Казахстана в Центральную Азию в 2,5 раза меньше, чем экспорт в страны ТС. А импорт Центральной Азии в Казахстан в 12,6 раз меньше, чем импорт ТС в Казахстан (\$1,4 млрд против \$17,7 млрд).

Но, наверное, говоря о том, как улучшить взаимную торговлю в Центральной Азии, универсального ответа не будет. Нам всем, видимо, нужно ждать ветра перемен, как говорил Станислав Ежи Лец: «Ветер поворачивает дорожные указатели».

– Главным лейтмотивом форума стало сотрудничество Казахстана с Афганистаном. Можете ли Вы обрисовать перспективы и сферы интереса взаимной торговли?

– История торговли с Афганистаном не такая большая, как с другими странами в Центральной Азии, но с каждым годом связи укрепляются. Из Афганистана ввозятся мрамор, картофель, мандарины, фисташки, рис и скот.

Что касается экспорта, то стоит отметить, что объем казахстанской экспортной продукции в Афганистан постепенно возрастает. Сегодня в Афганистан поставляется несырьевая продукция, ее доля в прошлом году составила около 80% от общего объема экспортируемых в Афганистан товаров – это мука, молоко, сигареты, дистилляты, пропан, прокат и другие металлические изделия, а также вертолеты, моторные транспортные средства, вагоны-цистерны и многое другое. Но это только часть того потенциала, который мы можем освоить.

– Во сколько Вы оцениваете этот потенциал?

– Сегодня в Афганистане промышленность в некотором смысле парализована, в связи с этим в стране очень большие импортные потребности. И если говорить о конкретных прогнозах, то рынок очень привлекательный для казахстанских производителей: сегодня Афганистан импортирует товары на сумму свыше \$3 млрд.

Во многом они сформированы текущим положением страны и работой США по восстановлению положения. То есть это потребность в товарах потребительского и промышленного назначения. Это, как те товарные позиции, которые уже ввозятся в страну из Казахстана, так и другие товары: палатки, медикаменты, аппаратура.

Но главный момент здесь в том, что большинство позиций в импорте приходится на те товарные позиции, по которым Казахстан в международной торговле выступает мировым

экспортером. В целом Афганистан применяет импортный таможенный тариф в отношении товаров из Казахстана по принципу режима наибольшего благоприятствования и не применяет какие-либо тарифные преференции. Поскольку барьеры входа на рынок невысокие: средний импортный тариф Афганистана по всем товарам – на уровне 6%.

Двигатель прогресса

Страна и мир: 17.10.2013

Автор: ЕВГЕНИЯ МОРОЗОВА, АЛМАТЫ

В Алматы состоялся третий Центрально-Азиатский **торговый форум**. На **форум**, как говорят организаторы, было приглашено около 300 человек из стран Центральной Азии, Пакистана, Афганистана, России, Австрии и США. Однако реальное число участников оказалось гораздо больше – более 500. Это ведущие эксперты, представители государственных и бизнес-структур, специалисты международных организаций, руководители дипломатических миссий. Участники **форума** обсуждали вопросы торговой политики стран Центральной Азии, говорили о роли региона в мировой экономике, обменивались мнениями по вопросам экспортной конкурентоспособности стран Центральной Азии, обсуждали членство в ВТО, механизмы продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций, инструменты продвижения экспорта для МСБ. – Это уже третий подобный **форум**. И уже ясно: такие мероприятия становятся очень популярными. Все понимают необходимость постоянно действующей площадки для представителей бизнеса, где можно задать вопросы специалистам государственных служб, имеющим отношение к торгово-экономическим связям, заключить выгодные контракты, – отметил Виктор Продедович, руководитель проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству. Целью **форума** является укрепление и повышение конкурентоспособности экспорта в странах Центральной Азии. **Форум** собрал на одной площадке представителей министерств, посольств, профильных организаций, торгово-промышленных палат, производителей и СМИ. Это первый и единственный в своем роде **форум**, который призван объединить усилия предпринимателей малого, среднего и крупного бизнеса стран Центрально-Азиатского региона с целью расширения деловых связей, изучения регионального рынка и возможностей экспорта на мировой рынок, а также обмена опытом и обучения экономическим тонкостям ведения бизнеса в современном мире. В рамках **форума** прошли деловые встречи с представителями госорганов, бизнес-структур, заинтересованными в инвестициях и импорте различных услуг – строительных, логистических, туристических, а также всевозможных товаров, начиная от нефти и газа и заканчивая электронным оборудованием и молочными продуктами. Было отмечено, что Центрально-Азиатский регион в целом имеет слабое экспортное развитие, но есть и положительные сдвиги в развитии экспортного потенциала стран-участниц.

– Казахстан в прошлом году экспортировал товаров на 92 млрд долларов. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов. Это маленькая доля. Потенциал – 7 млрд. То есть каждая республика может дать один миллиард. Мы можем поставлять разную продукцию: конфеты, растительные масла, аккумуляторы, стройматериалы. И вся эта продукция конкурентоспособна на рынках стран СНГ и даже в Китае. Но за всем этим стоит протекционистская политика наших соседей, из-за чего **торговый** потенциал остается гипотетическим, воображаемым потенциалом, –

сказала на пресс-конференции управляющий директор АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST» Газиза Шаханова. – Чтобы переломить ситуацию, проводятся подобные встречи, где можно наладить прямое взаимодействие заинтересованных сторон.

А что такие мероприятия приносят реальную пользу торговым отношениям стран региона, подтверждают реальные факты. В результате работы прошлого торгового **форума** были подписаны договоры почти на миллион долларов США. Точную цифру, отметили участники, назвать сложно, ведь учитывались только те торговые операции, которые были проведены в течение двухдневного мероприятия, которыми, однозначно, деловые контакты участников не ограничивались. Этот **форум** будет более результативным, уверены организаторы, уже сейчас проведено торговых сделок более чем на 2 млн долларов США. В рамках **форума** также прошла торговая выставка с участием 42 компаний из Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана и Пакистана.

Как выйти на международный рынок?

Капитал.KZ: 17.10.2013

Автор: ВЕНЕРА ГАЙФУТДИНОВА

Один из этапов развития производства - выход компании на внешние рынки. Деловой еженедельник «Капитал.kz» узнал у международных экспертов о том, с какими проблемами они сталкиваются при выходе на новые рынки и каковы пути их решения. В международном бизнесе важно изучить и проанализировать целый ряд основ.

Первый и ключевой элемент заключается в том, что вы должны знать свои ресурсы, сильные стороны своей компании, преимущества конкурентного плана. Необходимо четко понимать, что позволяет вам качественно отличаться от конкурентов.

Еще одним немаловажным моментом является знание собственного рынка. Надо понимать, чем на вашем рынке занимаются оптовики и розничные продавцы. Также необходимо знать весь процесс закупок. Для достижения успеха на рынке стоит изучить нужды своего клиента, чтобы предоставлять ему товары и услуги, интересные ему. Значимым является и умение найти нишу на рынке для своего товара.

Представляя на рынке свой продукт, вы должны понимать, как мотивировать покупателя приобретать этот товар именно у вас. Если вы это знаете, то можете считать, что вы уже на полпути к успеху.

Когда я говорю о знании своего ресурса, я имею в виду, что вы должны понимать весь спектр товаров, которые вы можете производить, максимальные объемы вашего производства и возможности поставок своего товара на другие рынки. В своей практике я сталкивался с тем, что клиенты обнаруживали слишком большой уровень продаж, то есть больше, чем могут произвести. Вы должны продавать столько, сколько можете произвести. Многие компании просто не понимают своих ресурсов, а это является ключевым элементом для понимания потенциала своего бизнеса.

Компания должна каждые полгода оценивать свои преимущества, потенциал, слабые стороны и угрозы. Этот инструмент позволяет адекватно оценить свои ресурсы.

Возможно, я заостряю внимание на всем известных фактах. Но, как показала практика, зачастую бизнесмены не делают то, о чем я говорил ранее, так как они слишком заняты рутинными ежедневными делами.

После того как вы изучите свои слабые и сильные стороны, конкурентные преимущества, вам необходимо разработать план действий, стратегии и продумать начало реализации проекта.

Я хочу рассказать вам один интересный пример из своей практики. В Парагвае нет своего леса, но в этой стране очень дешевая рабочая сила. Используя это преимущество, бизнесмены наладили производство молдинга и плинтуса в Парагвае. Они поставляли лес из соседней Бразилии, перерабатывали его, а затем экспортировали готовую продукцию по всему миру.

Но в 2008 году произошел всемирный экономический кризис, который сильно повлиял на строительную отрасль. Темпы строительства во всем мире значительно снизились, и, соответственно, спрос на молдинг и плинтус также упал, так как основным потребителем этих товаров является строительная отрасль. Производители молдинга и плинтуса из Парагвая нашли решение этой проблемы. Они поняли, что оборудование, которое есть у них, позволяет производить не только эти товары, но и рамки для фото и картин, а также отделку для гробов. Своевременная оценка своих ресурсов позволила этой компании не разориться в годы кризиса.

Есть одно простое правило, которому должны следовать производители. Оно гласит: «Производи то, что ты можешь продать, а не продавай то, что ты можешь производить».

Есть ли экспортная стратегия, которая работает для всех сфер бизнеса? Я должен сказать, нет. Нет единого рецепта для всех видов бизнеса. С точки зрения моего опыта как консультанта, а я работал во многих компаниях, которые производили текстиль, сельскохозяйственную технику и товары класса люкс, одна концепция может быть применима для всех, но в этом основная ошибка. Надо в таком случае иметь в виду, что никто не сможет дать вам никаких гарантий успеха. Единственное, что можно утверждать - используя какую-то единую стратегию, вы сможете избежать больших ошибок.

Так, например классические предметы роскоши имеют определенного рода ограничения в цене, которая не может идти вниз. Она должна расти только вверх.

Если у вас есть часы Rolex, и вы получаете информацию от компании о распродаже летней коллекции, и в рамках этой распродажи модель часов, которую вы купили три месяца назад, сегодня стоит на 50% дешевле, то что вы подумаете о Rolex? Да, то, что компания обманывает вас. И зачем тогда нужно покупать за такие деньги эти часы, когда они впоследствии снижают цены на них?

Когда вы работаете с предметами роскоши, с товарами класса люкс, вы можете предоставлять определенные скидки, но делать распродажи не стоит. Если вы будете делать такие распродажи, ваши клиенты просто взбесятся. Цена часов Rolex из года в год меняется, но лишь в сторону ее увеличения. Производители люксовых марок часов за десять лет продажи одной и той же модели удваивают ее стоимость на 100%.

По этой причине покупка люксовых часов является хорошей инвестицией в перспективе. Через 10 лет вы можете продать свои часы в 2 раза дороже, чем приобрели их, но при этом все 10 лет вы еще и наслаждались владением такими часами.

Надо помнить, что для товаров класса люкс качество имеет главное значение, так как они должны прослужить длительный срок.

Другим не менее крупным сектором является сельскохозяйственная техника.

Это тоже товар длительного пользования. И как же вы будете продавать такие товары длительного пользования как сельскохозяйственная техника? Не через магазины, а через различные схемы инвестирования.

Такие товары нельзя продавать просто за наличные, вы должны предоставить финансирование своим покупателям. Например, компания Ford в 1990 и 2000 годах

большую часть дохода получила от финансового сектора. Каким образом производителю автомобилей удалось заработать в области финансового сектора? В 1972 году у компании возникла проблема: машины перестали продаваться, так как был нефтяной кризис. Компания начала думать о том, как стимулировать рынок. В итоге было принято решение выдавать кредиты собственным клиентам. Так основной бизнес стал подпитываться за счет дополнительного.

Интересен еще один пример. За счет чего, по вашему мнению, McDonald's получает большую часть своей прибыли? Вы не поверите. На недвижимости. Рестораны McDonald's зачастую находятся в центрах больших городов, и здания, в которых они расположены, являются собственностью компании, которую они сдают своим франшизам.

Товары народного потребления - это также уникальный продукт. Когда вы занимаетесь продажей такого вида продуктов, вы не связываетесь с конечным потребителем напрямую. Вы связываетесь со своими потребителями по чрезвычайно развитой цепочке поставок. Каким образом вам увеличить продажи? Просто необходимо стимулировать спрос на свой продукт.

Лучшим примером компании, которая обладает мастерством стимулирования спроса на свой продукт, является Apple. Эта компания начала стимулировать спрос на продукцию, которой раньше попросту не существовало. Примерно 10 лет никто не просил: «Хочу iPod». Более того, вы даже не знали, что он вам нужен. Но уже сегодня мы не мыслим своего существования без гаджетов от Apple.

Достаточно просто удовлетворять спрос на какой-то товар, когда вы просто копируете кого-то, и в этом случае тоже можете быть успешным. Гораздо сложнее создать совершенно новый товар и стимулировать на него спрос.

Максимилиан Федингер, эксперт по экспортной торговле.

Обладает более чем 21-летним опытом в предоставлении тренинговых и консультационных услуг различным организациям, среди которых международные компании, правительства разных стран, государственные структуры.

Джим Кригбаум, эксперт по вопросам международного развития.

Имеет 30-летний стаж работы в международной торговле и развитии производства.

Обладает уникальными способностями определять возможности и ниши для товаров/продуктов в ряде отраслей. Г-н Кригбаум проводит по всему миру обучающие курсы по вопросам экспорта и предпринимательства.

В Алматы определили победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013»

Alocada.com:10.10.2013

http://www.alocada.com/m/news/2013/10/10/v_almaty_opredelili_pobediteley_konkursa_luchshiy_eksporter_v_centralnoy_azii_2013

В Алматы завершает работу III Центрально-Азиатский торговый форум. Организатор форума – проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана и посольства Казахстана в Афганистане подвели итоги конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013».

В конкурсе в номинации «Самый динамично развивающийся экспортер ЦА 2013» стали победителями: казахстанская компания «Ордабасы Кус» (птицеводство), кыргызстанская компания «E-line Moda» (текстиль), узбекистанское ООО «Muguvvad

Текс» (текстиль), таджикостанское ООО «Баракат Исфара» (переработка сельхозтоваров).

В номинации «Крупнейший экспортер ЦА 2013» стала государственно-акционерная компания «Узбекенгилсаноат» (легкая промышленность). «Лучшим экспортером 2013 года на рынки развитых стран» признана текстильная компания из Таджикистана ООО ПО «Насоочии Точик».

Напомним, на форуме приняли участие более 300 участников, среди которых были ведущие эксперты, топ-менеджеры государственных и бизнес структур, аналитики международных организаций и дипломаты. На форуме обсуждались вопросы торговой политики стран Центральной Азии, роль региона в глобальной экономике.

Выступая на форуме, эксперты из Казахстана, Афганистана, США, Пакистана выразили свои взгляды об экспортной конкурентоспособности стран ЦА, о членстве в ВТО, продвижении экспорта, торгового финансирования, инвестиций.

Если на предыдущем форуме экспортеры из стран ЦА подписали торговые договора на \$1 миллион, то в нынешнем ожидается увеличение этого показателя более, чем в два раза. И организаторы видят этот потенциал в участии крупных делегаций из Пакистана и Афганистана, сообщает корреспондент CA-News.

Казахстан в 2012 году экспортировал товаров на 92 млрд долларов

NUR.KZ:09.10.2013

<http://finance.nur.kz/news/macroeconomics/285364.html>

В прошлом году Казахстан экспортировал товаров на 92 млрд долларов. Из них на Центральную Азию приходится около 3 млрд долларов. Об этом сообщила управляющий директор АО "Национальное агентство по экспорту и инвестициям "KAZNEX INVEST" Газиза Шаханова.

"Это очень маленькая доля, а если сравнить с Таможенным союзом, эта доля в два раза меньше", - сказала Шаханова сегодня на пресс-конференции, посвященной открытию III Центрально-Азиатского торгового форума.

По ее словам, Казахстан рассчитывает экспортировать до 7 млрд долларов в страны Центральной Азии.

"Каждая республика нам может дать потенциальный рынок в миллиард долларов. Мы можем поставлять пищевую продукцию, конфеты, растительные масла, локомотивы, вагоны, аккумуляторы трансформаторы. Это вся продукция конкурентоспособна и она доказала это, успешно продаваясь на рынках СНГ", - пояснила управляющий директор KAZNEX INVEST.

Однако она отметила, что реализовать этот потенциал мешает политика соседних государств, установивших высокие акцизы.

Например, "Узбекистан за последние три года три раза делал эскалацию акцизной политики: в 2011 году - на муку с 11 до 15%, в 2012 - на 400 товарных позиций, еще попозже - на 45 товарных позиций. То есть, это очень существенно, когда ввозишь казахстанские товары, тебе приходится платить от 10 до 100% в виде акцизных налогов. Это не совсем справедливо, потому что режим свободной торговли был закреплен между нашими всеми республиками. То есть товары должны перемещаться без пошлин", - подчеркнула Шаханова.

Она отметила, что Казахстан не применяет ни к одной из республик никаких пошлин, и поэтому надеется на снижение акцизов со стороны других государств ЦА.

В Алматы завершился работу III Центрально-Азиатский Торговый Форум

Investkz.com: 11.10.2013

<http://www.investkz.com/articles/8667.html>

Около 400 человек, включая ведущих экспертов, лидеров общественного мнения, топ-менеджеров государственных и бизнес структур, представителей международных организаций и руководителей дипломатических миссий приняли участие в работе Третьего Центрально-Азиатского форума.

В течение двух дней в центре внимания ключевых экспертов были вопросы экспортной конкурентоспособности стран региона, членства в ВТО, продвижения экспорта, торгового финансирования, инвестиций и пр.

По итогам Форума были подписаны следующие документы:

1. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Афганским Агентством по инвестиционной поддержке и Торгово-промышленной палатой г. Алматы, Казахстан
2. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Торгово-промышленной палатой провинции Балх Исламской Республики Афганистан и Торгово-промышленной палатой г. Алматы, Казахстан
3. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Торгово-промышленной палатой г. Кабула Исламской Республики Афганистан и Торгово-промышленной палатой Согдийской области Республики Таджикистан
4. ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ между Торгово-промышленной палатой штата Равалпинди Исламской Республики Пакистан и Торгово-промышленной палатой г. Алматы Казахстан
5. МЕМОРАНДУМ о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой провинции Балх Исламской Республики Афганистан и ОО «Женское Агентство по развитию» г. Худжанд, Республики Таджикистан.

В рамках Форума состоялась церемония награждения победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии 2013».

Победителями в номинации «Самый динамично развивающийся экспортер ЦА 2013» стали казахстанская компания «ОрдабасыКус» (птицеводство), компания «E-lineModa» (текстиль), Кыргызстан; ООО «MuruvvadTeks» (текстиль) из Узбекистана, а также таджикостанское ООО «Баракат Исфара» (переработка сельхозтоваров).

Государственно-акционерная компания «Узбекенгилсаноат» (легкая промышленность) стала победителем в номинации «Крупнейший экспортер ЦА 2013».

Текстильная компания из Таджикистана ООО ПО «НасоочииТочик» была признана «Лучшим экспортером 2013 года на рынки развитых стран»

В рамках форума также проходила торговая выставка, где более 40 компаний из стран Центральной Азии, Афганистана и Пакистана представили образцы своей продукции.

Организатором Форума выступил Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству, при содействии национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEXINVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане. Источник: Пресс-релиз

Представители Афганистана приняли участие в Центрально-Азиатском Торговом Форуме

Hamzabon.ru: 12.10.2013

<http://www.hamzabon.ru/news/afghanistan/4396-predstaviteli-afganistana-prinyali-uchastie-v-centralno-aziatskom-torgovom-forume.html>

На этой неделе в Алматы прошёл III Центрально-Азиатский Торговый Форум, направленный на развитие регионального экономического сотрудничества. В мероприятии приняли участие предприниматели из Афганистана.

В число афганских участников конференции, организованной Проектом USAID по региональному экономическому сотрудничеству, вошли представители компаний, экспортирующих мрамор, цемент, электронное оборудование и продукты питания, в том числе свежие овощи и фрукты, шафран, напитки и молочные продукты. Также на мероприятии присутствовали представители государственных органов ИРА и частных компаний страны, заинтересованных в инвестициях, импорте строительных и логистических услуг.

На конференции выступил эксперт Центра изучения современного Афганистана Мохаммад Дауд, рассказавший аудитории о геоэкономической значимости ИРА для Центральноазиатского региона.

В своём докладе Дауд отметил привлекательность афганского рынка для поставщиков продуктов питания и других товаров народного потребления, а также выразил надежду на вовлечение Афганистана в транспортную инфраструктуру региона как одного из основных звеньев транзитных маршрутов.

В рамках мероприятия была проведена Торговая выставка, на которой были представлены товары различных отраслей несырьевого сектора. Афганские предприниматели продемонстрировали образцы своей продукции потенциальным клиентам из других стран региона, сообщили порталу «Афганистан.Ру» организаторы мероприятия.

Источник: Представители Афганистана приняли участие в Центрально-Азиатском Торговом Форуме

16.10.2013 17:12 - ICC.kg

Кыргызстанская компания «E-Line Moda» стала обладателем номинации «Самый динамично развивающийся экспортер Центральной Азии 2013» в конкурсе «Лучший экспортер Центральной Азии»

Компания «E-Line Moda» - член Торгово-промышленной палаты КР, стала обладателем номинации «Самый динамично развивающийся экспортер Центральной Азии 2013» в конкурсе «Лучший экспортер Центральной Азии», который проводился в рамках Центрально-Азиатского торгового форума 9-10 октября 2013 года в г.Алматы Республики Казахстан. Организатором Форума и конкурса выступил Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству.

Как отметили организаторы, конкурс был учрежден с целью публичного признания особых успехов экспортеров и дальнейшего развития экспортного потенциала Центрально-Азиатских поставщиков. Участие в конкурсе даст компаниям возможность продемонстрировать свой потенциал и свои достижения, получить признание и подтвердить свою позицию лидера на рынке.

Конкурсантов оценивало экспертное жюри, куда вошли представители национальных торгово-промышленных палат, государственных агентств по продвижению торговли и представители Проекта

USAID по региональному экономическому сотрудничеству.



Руководитель Проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству Виктор Продедович пояснил, что при отборе победителей конкурса основным критерием выступал рост объема продаж предприятия. «Компания из Кыргызстана показала этот рост, и такая взрывная динамика поразила нас», - подчеркнул он.

«Это заслуженная награда и мы очень гордимся. Признание профессионального жюри даст нашему коллективу стимул к дальнейшему развитию», - отметила генеральный директор компании «E-Line Moda» Елена Добряк. Как она сообщила, швейное предприятие «E-Line Moda» работает в Кыргызстане на протяжении более 15 лет, продукция компании в основном экспортируется в страны СНГ.

Ставка на партнерство

Газета «Налоговые и таможенные вести» №42, Узбекистан,

В первой половине октября в отеле Rixos Алматы состоялся III Центральноазиатский торговый форум. Его организатор – Проект USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии Агентства по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST, ТПП Казахстана, посольства РК в Афганистане в очередной раз собрал под одной крышей производителей-экспортеров региона, представителей госорганов, международных организаций, дипломатических миссий, ведущих мировых экспертов в сфере бизнеса и торговли. Встреча позволила предметно обсудить актуальные вопросы укрепления и повышения конкурентоспособности экспорта в странах Центральной Азии. Форум продемонстрировал растущую заинтересованность представителей бизнеса: на мероприятие были приглашены около 300 человек из стран Центральной Азии, Пакистана,

Афганистана, России, Австрии и США, однако количество участников оказалось значительно больше – почти 500 человек.



Тема пленарного заседания, состоявшегося в первый день форума, была весьма злободневна – «Экспортная конкурентоспособность стран Центральной Азии: регулирование, развитие торговли и бизнеса». На нем прошли презентации стран по конкурентоспособности экспорта и дискуссия о перспективах бизнеса по ее повышению.

Тематика заседаний «круглого стола» была самая разнообразная: от особенностей торговой политики стран Центральной Азии, роли торгово-промышленных палат в продвижении экспорта до экономического сотрудничества с Афганистаном (развитие торговли, инвестиций, транспорта и логистики).

АЗЫ АСОВ

В число наиболее популярных мероприятий форума вошли семинары международных экспертов Джима Кригбаума (США) и Максимилиана Федингера (Австрия). Первый был посвящен лучшей международной практике по развитию экспортной деятельности предприятия. Обладающий уникальными способностями определять возможности и ниши для товаров господин Кригбаум своими забавными, поучительными примерами из личного многолетнего опыта убедительно доказал правоту тезиса о том, что без тщательного поиска, серьезных маркетинговых исследований ни один товар не сможет успешно выйти на внешний рынок и достойно конкурировать на нем.

Семинарское занятие второго эксперта «Успешные экспортные стратегии – 5 путей выхода на международный рынок» тоже было захватывающим во многом благодаря личности выступающего. Очень часто производители и поставщики забывают о том, что у цены есть масса аспектов, отметил, в частности, Федингер. В первую очередь цена – это атрибут качества и элемент позиционирования. Она – великолепный маркетинговый инструмент. Поэтому колоссальной ошибкой является попытка производителей продавать товар соответствующего качества по неадекватно заниженной цене. Цена на добротный товар не должна быть очень вариативной, поскольку в глазах покупателей он перестает восприниматься как серьезная, качественная продукция.

Достаточно интересной была семинарская часть второго дня форума. О повышении экспортного потенциала предприятий через выполнение требований стандартов и технических регламентов рассказала директор Центра по управлению качеством Рамиля Мустафина (Казахстан). Инновациям и основным тенденциям развития текстильной промышленности было посвящено выступление представительницы компании «SPINNA» Рулы Гангули (Великобритания). По просьбе участников форума требования Таможенного союза к предприятиям пищевой отрасли прокомментировала консультант Центра по управлению качеством Наталья Астахова.

Гвоздем второго дня стали мастер-классы. Об инструментах продвижения экспорта для малого и среднего бизнеса говорил региональный менеджер Программы развития предприятий ЕБРР Назар Талипджанов. Диагностике и оценке готовности компании к экспорту был посвящен мастер-класс директора Центра экономического развития Юлия Юсупова (Узбекистан). На вопросы по экспортной деятельности отвечал управляющий партнер консалтинговой компании «CORTEX» Андрей Гордеев (Казахстан).



СОСТАВЛЯЮЩИЕ УСПЕХА

На форуме акцент был сделан на практику и общение специалистов. О ключевых факторах успеха по продвижению экспорта рассказали коммерческий директор ТОО «МАСЛО-ДЕЛ» (Казахстан) Гулайхан Мырзагалиева, директор швейного предприятия «E-Line Moda» (Кыргызстан) Елена Добряк, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ООО ПО «Нассочии Точик» (Таджикистан) Замира Рахимова и заместитель руководителя департамента по экспорту АО «Узбекенгилсаноат» Абдурахим Абдурахманов. В частности, наш соотечественник сообщил, что годовое производство текстиля акционерным обществом, объединяющим 295 предприятий (из них 160 – иностранные компании, 135 – отечественные), превышает миллиард долларов, а годовой экспорт – более 0,8 млрд долларов США. В 2012 году освоено свыше 200 млн долларов США инвестиций, введено в эксплуатацию 29 новых предприятий, включая современные прядильные производства с годовой мощностью 51 тыс. тонн пряжи в год. Успешному продвижению экспорта способствуют предоставленные государством льготы и преференции. Производители чулочно-носочных и готовых изделий освобождаются от всех видов налогов (за исключением НДС), экспортеры текстильной продукции – от налога на имущество; для иностранных инвестиций предусмотрено освобождение от налогов на 7 лет. Не надо производить таможенные платежи за ввоз технологического оборудования, а также сырья и аксессуаров, не производимых в Узбекистане.

БИЗНЕС ДЛЯ БИЗНЕСА

Программа форума включала в себя деловые встречи в формате business-to-business с предпринимателями из Афганистана и Пакистана.

В первый день со всеми заинтересованными в торговле с Афганистаном лицами пообщались представители 35 афганских компаний – экспортеры мрамора, цемента, электроприборов, продуктов питания, животноводства. А также предприниматели, специализирующиеся на импорте нефтепродуктов, газа, продуктов питания, строительных и логистических услуг. На встрече были представлены инвестиционные проекты Казахстана и Афганистана.

Говоря о геоэкономической значимости ИРА (Исламская Республика Афганистан), возможностях эффективного сотрудничества, эксперт Центра изучения современного Афганистана Мохаммад Дауд отметил привлекательность этого рынка для поставщиков продуктов питания и других товаров народного потребления. Особое внимание он акцентировал на либеральности национальной правовой базы, позволяющей 100-процентное иностранное владение. Иностранным инвесторам не обязательно иметь афганского партнера, они вправе вывозить свой капитал и прибыль из Афганистана, в том числе для обслуживания долга по оффшорным кредитам. Иностранцы могут арендовать недвижимость сроком до 50 лет под пашню и на более длительный срок под иные цели. В стране предусмотрен ряд таможенных льгот. К примеру, беспошлинный импорт техники; таможенная пошлина на сырье и промежуточные материалы в размере 1%.



К слову, в ходе представления АССИ – уполномоченной организации в сфере бизнеса в Афганистане была выражена надежда на вовлечение этой страны в транспортную инфраструктуру региона как одного из основных звеньев транзитных маршрутов. 4 сентября в Афганистане была активирована система МДП, являющаяся важным инструментом для международных транспортировок и транзита с одним стандартным документом TIR carnet.

Во второй день форума аналогичная встреча состоялась с представителями бизнеса Пакистана. В их числе – 7 компаний, которые экспортируют свежие фрукты и овощи, оборудование для салонов красоты, хирургические и стоматологические инструменты, ткани, строительные и логистические услуги.

Участники этих встреч сполна воспользовались возможностями для установления деловых контактов с афганскими и пакистанскими компаниями, обсуждения перспективных инвестиционных проектов, приобретения новых заказчиков, клиентов и поставщиков, заключения меморандумов намерений и подписания торговых договоров.

ПОБЕДИЛ УЗБЕКСКИЙ ТЕКСТИЛЬ

Приятным завершающим аккордом первого дня форума стала торжественная церемония награждения победителей конкурса «Лучший экспортер в Центральной Азии–2013». В их числе – два представителя узбекистанского бизнеса.

В номинации «Самый динамично развивающийся экспортер ЦА–2013» победило ООО «Muruvvad Teks» (текстиль). В числе призеров также казахстанская компания «Ордабасы Кус» (птицеводство), кыргызстанская компания «E-Line Moda» (текстиль), таджикистанское ООО «Баракат Исфара» (переработка сельхозтоваров).

А в номинации «Крупнейший экспортер ЦА–2013» лидером стала государственно-акционерная компания «Узбекенгилсаноат» (легкая промышленность). «Лучшим экспортером 2013 года на рынки развитых стран» признана текстильная компания из Таджикистана ООО ПО «Нассочии Точик».

ВЫСТАВИЛИ СВОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Выставки давно уже стали эффективным инструментом маркетинга. Поэтому вполне закономерно, что в рамках форума прошла выставка товаров несырьевого сектора. Ее участникам была предоставлена возможность показать свои достижения и продукцию, наладить новые деловые контакты и обменяться опытом. В ней приняли участие 42 компании из Центральной Азии, Афганистана и Пакистана. В их числе – пять предприятий из Узбекистана. Это представляющие пищевую промышленность/сельское хозяйство – СП ООО «Навруз» (Наманган) и фермерское хозяйство «Абдугаффор-Абдурахмон-Давр» (Сурхандарьинская область); сферу строительства – ООО «Voollenteks» (Ташкентская область); текстильную/швейную промышленность – «Youth Folk Art Development Centre» (Бухара), Андижанское текстильное предприятие.

Выставка была открыта для всех посетителей. Поэтому представленную на ней продукцию компаний смогли оценить потребители, для которых она предназначена.



– Это третий подобный форум. Поэтому можно констатировать, что такие мероприятия становятся все более популярными. Реальную пользу таких мероприятий торговым отношениям стран региона подтверждают конкретные факты. По итогам прошлого торгового форума были подписаны договоры почти на миллион долларов США. Точную цифру назвать сложно, ведь учитывались только те торговые операции, которые состоялись в течение двухдневного мероприятия. Но этим деловые контакты участников не ограничились, они продолжают развиваться и расширяться. Судя по предварительным итогам, нынешний форум будет более результативным, поскольку в его рамках заключено торговых сделок более чем на 2 млн долларов США.

Виктор ПРОДЕДОВИЧ, руководитель Проекта USAID по региональному экономическому сотрудничеству.

– USAID содействует обеспечению социального и экономического процветания стран Центральной и Южной Азии через развитие торговли. Сегодняшний форум подтверждает растущий интерес к партнерству между странами Центральной Азии с целью усиления региональной торговли по Новому Шелковому Пути.

Анн ААРНЕС, директор Миссии USAID в Центральной Азии.

* * *

Участники III Центральноазиатского торгового форума из Узбекистана были едины во мнении о том, что мероприятие получилось интересным, информационно насыщенным, эмоциональным. Оно позволило не только познакомиться, пообщаться и наладить деловые связи с потенциальными партнерами, но и предоставило возможность обменяться опытом, оценить свой экспортный потенциал, наметить стратегию интеграции своего бизнеса на региональный рынок.

Гульнора АБДУНАЗАРОВА, наш спец. корр.

В Алматы стартовал 3-ий Центрально-Азиатский торговый форум

Kazradio.kz:09.10.2013

http://kazradio.kaztrk.kz/rus/news/last_news/Vechernie_novosti_id1381320113.html

Более 300 ведущих экспертов, топ-менеджеров государственных и бизнес-структур, представителей международных организаций и глав дипмиссий обсуждают торговую политику и роль Центральной Азии в глобальной экономике. В итоге прошлогоднего форума заключены торговые договоры почти на один млн. долларов. По результатам нынешнего мероприятия будут заключены торговые сделки более чем на два млн.

долларов, частично из-за того, что в работе форума в этом году принимают участие крупные делегации из Пакистана и Афганистана, сообщает Vnews.kz.

В Алматы прошел Центрально-Азиатский Торговый Форум

24KZ TV, ,Программа «Интеграция»:20.10.2013

<http://www.24.kz/ru/teleproekty/integratsiya/item/2851-integratsiya-podderzhite-nas>

Недавно в Алматы прошел третий Центрально-Азиатский Торговый Форум . В ходе мероприятия эксперты и представители региона обсудили торговую политику и роль центральной Азии в глобальной экономике. Каковы достижения и дальнейшие перспективы Казахстана в этом вопросе прямо сейчас в экспертном интервью.

Эксперт Нурбек Ергешбаев, директор департамента сводного анализа центра развития торговой политики.

О связях...

-Благодаря программе форсированно-индустриального инновационного развития намечается определенный рост экспорта готовой продукции с Казахстана. Как ближнего зарубежья, так и дальнего зарубежья.

Сейчас проводятся переговоры с Новой Зеландией о зоне свободной торговли, а также со странами Европейской ассоциации, куда входят Лихтенштейн, Норвегия и еще два государства, но по сути нашей экономической интеграции данные переговоры ведутся по согласованию или же при нашем участии, Евразийской экономической комиссии.

О конкуренции...

Если не говорить об определенных других странах участие в таможенном союзе это конечно в первую очередь дает доступ к рынкам.

Сегодня в силу некоторых торговых барьеров которые применяют те или иные страны предприятия, экспортно- ориентированные предприятия не имеют доступ и в связи с этим теряют свои ниши в своих странах. Так как предприятия регионального союза, т.е. таможенного союза путем совместных усилий увеличивают свою конкурентоспособность, что позволяет завоевывать рынки других стран.

Вы знаете, конечно, нашему бизнесу, возможно, это влечет за собой определенные потери или трудности. Но хотелось бы подчеркнуть что законы рынка сегодняшнего дня или не сегодняшнего всегда говорили о том что, если на рынке нет конкуренции, то и качество товара теряется, то и конечно же интерес производителя к продукту теряется, т. к на рынке, если он монополист, интереса уже к завоеванию рынка нет. И поэтому вопрос конкуренции это наверное самый важный и главный вопрос рынка, для того, чтобы государство или та или иная республика думала не только о предприятиях экономического роста, занятости, но и в конечном счете о потребителях, которые на ежедневной основе той же пищевой промышленности потребляют те или иные товары.

О поддержке...

В рамках таможенного союза мы определили ряд чувствительных рынков, ряд изъятий или же ряд барьеров, которые мы считаем что нашему бизнесу еще нужно время для того чтобы адаптироваться не много посмотрев на других почувствовать на себе всю реальность.

И поэтому например Министерством экономики и бюджетного планирования проводится ряд тренингов, ряд семинаров для наших бизнес кругов для того, чтобы к примеру объяснить, что такое антидемпинговое расследование, как вычислить маржу, т.е если импортируется тот или иной товар, если идет демпинг от государства те

товары, которые импортируются в Казахстан, как может предприятие это вычислить и обратиться например в Евразийскую экономическую комиссию и сказать: Вот это товар не пинкуется с теми странами и поэтому мы теряем рынок, т. к. у них по заниженной цене доставляется нам товар.

Перспективы сотрудничества Казахстана и Афганистана

24KZ, Программа «Интеграция»: 27.10.2013

Как складываются отношения Казахстана и Афганистана, какая отечественная продукция в основном уходит на экспорт, об этом и о многом другом сейчас в экспертном интервью.

Об Афганистане

Тимур Нуратдинов, международный эксперт:

- Если смотреть на статистику между двумя странами, говоря о данных предоставленных статистическим агентством Афганистана, Казахстан сейчас стоит на восьмом месте, объем импорта из Казахстана в Афганистан это- чуть более пяти процентов.

Конечно, перспективы очень хорошие, например, в рамках проекта USAID были проведены встречи между предпринимателями как в Алматы, так и в Кабуле.

В Алматы приезжала группа предпринимателей из Афганистана, которые встречались со своими партнерами из Казахстана, также в Афганистан приезжала группа предпринимателей из Казахстана. В рамках встреч были подписаны несколько соглашений и контрактов на суммы более пяти миллионов долларов.

Об экспорте...

Если рассматривать в плане перспектив, я думаю, что перспектива очень большая, потому что Казахстан уже поставляет продукцию в Афганистан. Львиная доля поставок в основном это: мука, пшеница и энергоносители. Однако, есть перспективы для расширения ввиду того, что сейчас немного сложная ситуация между Афганистаном и Пакистаном, который является основной партнер Афганистана. И сейчас есть такая уникальная возможность, что Казахстан восполнить существующую нишу по потребности этой продукции. Например, есть продукты питания, фармацевтика, это все сейчас очень актуально, потому что большая часть продукции в Афганистане импортируется из других стран. Ввиду того, что производство в Афганистане очень затруднено отсутствием инфраструктуры, собственной электроэнергии, которую они импортируют из других стран. Восстановление этой инфраструктуры займет многие годы, поэтому сейчас есть такая уникальная возможность расширить это сотрудничество.

Об импорте...

Безусловно, продукция например сухофрукты из Афганистана, если бы они поставлялись на рынок Казахстана, они могли бы создавать здоровую конкуренцию другой продукции. Когда мы были на выставках и вывозили продукцию Афганских предпринимателей,

всегда отмечалось, что она органическая, очень хорошего качества и вкуса. Я думаю, что это было бы очень привлекательно для потребителей в Казахстане.

Например, есть Афганские гранаты (Кандагарские или Ташкурганские), очень знаменитые гранаты которые экспортируются как в страны Персидского залива, так и в некоторые Европейские страны. Этот продукт у нас тоже бы имел большой спрос.

Когда была делегация предпринимателей из Афганистана и они привозили образцы своей продукции, мы встречались с некоторыми супермаркетами и было отмечено, что действительно именно такая продукция и по такой цене, она бы имела своего покупателя в Казахстане.

<http://www.24.kz/ru/teleproekty/integratsiya/item/3658-integratsiya-kazakhstan-i-afganistan>

В Алматы состоялась III Центрально-азиатский торговый форум

Фармацевтическое обозрение Казахстана: 01.11.2013

<http://pharmreview.kz/?q=content/%D0%B2-%D0%B0%D0%BB%D0%BC%D0%B0%D1%82%D1%8B-%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%8F%D0%BB%D1%81%D1%8F-iii-%D1%86%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE-%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%B0%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9-%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9-%D1%84%D0%BE%D1%80%D1%83%D0%BC>

Автор: Елена СОН

9-10 октября в Алматы проходил торговый форум, организованный Проектом USAID по региональному экономическому сотрудничеству при содействии Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», торгово-промышленной палаты Казахстана, посольства Казахстана в Афганистане. Задача форума - создание площадки для многостороннего общения представителей бизнеса, государственных структур, международных организаций с целью развития экономического сотрудничества в регионе, установления бизнес-связей и поиска новых возможностей для выхода на новые рынки. Форум собрал более 300 участников из стран Центральной Азии, Пакистана, Афганистана, США, Италии, Австрии. Маркетологи, производители, эксперты-аналитики обсуждали особенности экономической кооперации в регионе, возможности экспорта, инвестиций, перспективы членства стран региона в ВТО. Во время форума проходили мастер-классы международных экспертов.

В этом году форум собрал больше участников, чем в прошлом и отличался более активным обсуждением проблем в торговле между странами Центральной Азии. Так, по сообщению управляющего директора «KAZNEX INVEST» Газизы Шахановой, потенциальный экспортный доход каждой центрально-азиатской страны составляет около 1 млрд долларов США, но в силу протекционистской торговой политики государств, этот потенциал не реализуется на практике. Например, Узбекистан ввел акцизы от 70% до 200% на различную продукцию, что привело к тому, что экспорт легковых машин из Узбекистана в Казахстан в 910 раз больше, удобрений – в 90 раз больше, чем из Казахстана в Узбекистан и т.д. Такая же ситуация наблюдается в торговых отношениях с Туркменистаном. Стремление стран защищать собственный рынок и сотрудничать со странами с более сильной экономикой понятно и объяснимо, но при этом нельзя забывать о партнерстве с ближними соседями по региону. Страны ЦА отличаются по государственной политике, открытости миру, темпам экономической либерализации, что препятствует их сближению. Политика не должна влиять на бизнес. Условия для бизнеса должны быть стабильными, прозрачными и предсказуемыми.

Булат Султанов (директор Казахстанского института стратегических исследований) отметил, что политика не может не влиять на экономику в плане обеспечения необходимой для развития бизнеса безопасности. Но из двух элементов - политики и экономики - экономика превалирует. На экономическое сотрудничество в регионе влияет уровень экономических преобразований, состояние законодательства в области экономики. Страны региона ослаблены незавершенностью и низкой эффективностью рыночных реформ, их торговые отношения, в основном, двухсторонние, ограничиваются энергоносителями, мало поставок товаров легкой и пищевой промышленности. Необходимо развивать наукоемкое производство (для этой цели реализуется Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития). В рамках программы предусмотрено и развитие фармацевтической отрасли РК».

По данным «KAZNEX INVEST», экспорт продукции химической промышленности РК, куда входит и фармацевтическая, составляет \$3,8 млрд (общий экспортный товарооборот РК \$92,2 млрд). Среди предприятий фармотрасли имеются уже получившие сертификаты GMP, регистрирующие свою продукцию на территории ЦА, Европейского Союза. Наблюдается позитивная тенденция фармацевтического экспорта.

Во время форума проходила выставка товаров несырьевого сектора стран Центральной Азии. Фармацевтическую отрасль Казахстана представили компании «Фито-Аромат» (производство углекислотных экстрактов лекарственных растений), «Алви плюс» (производство предметов женской гигиены), «Леовит» (БАДы), «Dolce Pharm» (изделия медицинского назначения и лекарственные препараты).

Активно развивается экспортная деятельность в ТОО «Dolce Pharm». Елена Ли (генеральный директор) рассказала об экспортном потенциале компании: «Страны Центральной Азии - перспективные рынки сбыта продукции нашей компании. Туркменистан, Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан, а также Грузия, Россия, Китай – это страны, на рынках которых мы уже или присутствуем, или планируем войти в соответствии с программой стратегического развития компании. На выставке медицинской продукции в Туркменистане на наши изделия обратил внимание премьер-министр Республики Туркменистан. К нам уже поступили заявки из России, в Узбекистане зарегистрировали несколько наших продуктов, осуществляем поставки в Таджикистан. Необходимо отметить важность государственной поддержки для развития фармацевтических производств. Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития РК, Государственная программа по развитию фармацевтической промышленности предусматривают немало эффективных мер поддержки. Хочу поблагодарить за реальную помощь Правительство Казахстана, агентство «KAZNEX INVEST», а также и Министерство здравоохранения».

Несмотря на препятствия и разногласия, все страны Центральной Азии обладают потенциалом роста экономики и благосостояния, развития торговой кооперации. Этому способствует и Центрально-азиатский торговый форум, из года в год набирающий силу, расширяя географию и увеличивая число участников.