



**Проект по развитию предпринимательства
в Центральной Азии**

**Отчет о маркетинговом исследовании в
Афганистане**

Поиск новых возможностей



Отчеты по маркетинговому исследованию в Афганистане

Поиск новых возможностей

Апрель 23– Май 11 2003 г.

Афганистан с его быстро расширяющимися рынками, стремительным ростом в области строительства и реконструкции инфраструктуры, а также идеальным географическим положением, предоставляющим его северным соседям возможность транзитного выхода к морю, открывает уникальные перспективы для центральноазиатских компаний.



СОДЕРЖАНИЕ

<u>КРАТКИЙ ОБЗОР ПРОГРАММЫ И РЕЗУЛЬТАТОВ МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ В АФГАНИСТАНЕ.....</u>	<u>5</u>
<u>ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ.....</u>	<u>9</u>
<u>РЕКОМЕНДАЦИИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ РЕАЛИЗАЦИИ</u>	<u>12</u>
<u>ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ.....</u>	<u>16</u>
<u>СЛОЖНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ</u>	<u>17</u>
<u>ОБЗОР ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ</u>	<u>19</u>
<i>Исторический и политический контекст.....</i>	<i>19</i>
<i>Торговые соглашения</i>	<i>21</i>
<i>Нормативно-законодательная среда</i>	<i>23</i>
<u>ПОДГОТОВКА И МЕТОДОЛОГИЯ.....</u>	<u>25</u>
<u>ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА</u>	<u>28</u>
<u>ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ.....</u>	<u>30</u>
<u>АФГАНСКАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА</u>	<u>33</u>
<u>ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ</u>	<u>34</u>
<u>ТОРГОВЫЕ ПОТОКИ</u>	<u>36</u>
<u>ПОРТЫ ВВОЗА</u>	<u>37</u>
<i>Тоурагонди</i>	<i>39</i>
<i>Хайратон.....</i>	<i>39</i>
<i>Кундуз</i>	<i>40</i>
<u>ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ.....</u>	<u>41</u>
<i>Нефть и газ.....</i>	<i>41</i>

<i>ПРИРОДНЫЙ ГАЗ</i>	42
<i>СТРОИТЕЛЬСТВО</i>	43
<i>ПИЩЕВЫЕ ПРОДУКТЫ</i>	46
<i>ТЕКСТИЛЬ, ОДЕЖДА, ОБУВЬ</i>	48
<u>СНАБЖЕНИЕ - ВОЗМОЖНОСТИ</u>	50
<i>ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ</i>	51
<i>АЗИАТСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ</i>	52
<i>ВСЕМИРНЫЙ БАНК</i>	53
<i>ПОДДЕРЖКА ЮСАИД</i>	54
<i>CROWN AGENTS</i>	54
<i>ДРУГИЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ О ПОСТАВКАХ</i>	55
<u>ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ</u>	55
<u>ПРИЛОЖЕНИЯ</u>	56
<i>ДАННЫЕ ПО ЦЕНАМ</i>	56
<i>ДАННЫЕ О ТОРГОВЛЕ</i>	60
<i>ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ</i>	60
<i>ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ</i>	61
<i>СПРАВОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ</i>	62

Краткий обзор программы и результатов маркетингового исследования в Афганистане

Маркетинговое исследование в Афганистане, предпринятое по инициативе корпорации Прагма и санкционированное ЮСАИД, ставило своей целью не только укрепление связей между странами Центральноазиатского региона и Афганистаном, но и достижение более глубокого понимания афганской рыночной системы, продвижение продукции центральноазиатских производителей, а также улучшение взаимодействия между торговыми консультантами Проекта развития предпринимательства (ПРП) в Центральной Азии и их коллегами из офиса корпорации Прагма в Афганистане. Одновременно, по просьбе посла и торгового атташе Исламской Республики Афганистан в Таджикистане, в г. Кундуз, находящийся в северной части Афганистана, была направлена вторая делегация Прагмы по налаживанию торговых связей. Основной задачей этой трехдневной миссии было установление сотрудничества между Проектом Прагмы по развитию региональной торговли и Торговой палатой в г. Кундуз и оценка на месте существующих в данном регионе перспектив торговой деятельности, а также препятствий и барьеров, стоящих на пути развития торговых отношений.

Афганистан граничит с тремя центральноазиатскими государствами – Туркменистаном, Таджикистаном и Узбекистаном. Вполне естественно, что по мере своего экономического возрождения и роста послевоенный Афганистан начинает привлекать все более пристальное внимание соседних государств в качестве потенциального рынка сбыта их продукции. Донорская помощь Афганистану и развивающийся частный сектор сулят производителям из Центральной Азии найти здесь широкие и растущие рынки сбыта для своих товаров. Кроме того, через Афганистан и далее через Иран или Пакистан пролегает путь для центральноазиатских товаров к Индийскому океану. Особенно важным моментом для Центральной Азии является тот факт, что Афганистан стремится улучшить экономические отношения с Ираном, Индией и даже центральноазиатскими государствами и таким образом свести к минимуму свою экономическую зависимость от Пакистана. Планируемые экономические соглашения с Узбекистаном и Таджикистаном смогут помочь Афганистану стать еще более привлекательным торговым партнером для центральноазиатских государств. Афганистан имеет шанс вновь занять свое исторически сложившееся положение важного транспортного узла, лежащего на основных торговых маршрутах в регионе.

Перед поездкой в Афганистан специалисты Прагмы собрали данные о состоянии торговли и провели ряд встреч с представителями частных, донорских и правительственных организаций, участвующих или заинтересованных в осуществлении торговой деятельности с Афганистаном. Во время своего пребывания в Афганистане исследователи беседовали с многочисленными представителями компаний, организаций и государственных органов, занимающихся вопросами торговли, с целью получения наиболее полного представления о ситуации в стране и выяснения конкретных торговых

возможностей. На государственном уровне группа специалистов Прагмы консультировалась с представителями министерств и донорских организаций для более детального ознакомления с банковской системой в стране. Исследовательская группа провела также сравнительный анализ трех наиболее крупных рынков Афганистана: Кабул, Герат и Мазар-и-Шариф. В рамках этого анализа было выполнено сопоставительное изучение процедур контроля торговой деятельности, осуществляемых органами местного управления, были исследованы цены на основные товары и проведены встречи с предпринимателями и частными транспортными компаниями с целью налаживания контактов. Кроме того, для ознакомления с порядком таможенного оформления товаров и осмотра объектов консультанты Прагмы посетили два главных таможенных пункта при въезде в Афганистан из Центральной Азии – Хайратон и Тоурагонди.

В этот же период еще одна группа специалистов посетила Кундуз, город с населением около миллиона человек, расположенный в богатом крае недалеко от границы с Таджикистаном. Эта группа встретила с руководителями Торговой палаты, лицензионных органов и ведущими бизнесменами для оценки их потребностей в разнообразном ассортименте продукции, которая может быть ввезена из Таджикистана и других государств Центральноазиатского региона в рамках трансграничной торговли. В процессе обсуждения бизнесмены также поделились своими соображениями по поводу перспектив делового сотрудничества с центральноазиатскими производителями, отметив тот факт, что торговля с Пакистаном легко осуществима, в то время как торговля с государствами Центральноазиатского региона затруднена многочисленными барьерами и препятствиями. В качестве примера, они, в частности, указали на то обстоятельство, что для получения бизнес-визы в Таджикистан стоимостью 30 долларов надо дать взятку в размере 470 долларов.

В ходе поездок группы пришли к выводу, что Афганистан обладает огромным потенциалом. Закупки производятся в больших объемах, торговые предприятия имеют немалый опыт работы и, судя по всему, располагают достаточными средствами для приобретения нужных им товаров, и у них есть свободный доступ к обширной сети поставщиков. Торговцы ориентированы в своей деятельности на очень широкий ассортимент товаров и поэтому для крупномасштабной торговли достаточно привлечь лишь некоторых из них. Строя свою торговую деятельность в Афганистане на основе сфокусированной и агрессивной стратегии, государства Центральноазиатского региона смогут:

- Укрепить имидж центральноазиатских товаров среди афганских потребителей и поставщиков;
- Повысить конкурентоспособность центральноазиатских товаров на афганском рынке;

- Выявить основные барьеры, препятствующие развитию торговых отношений между Центральной Азией и Афганистаном, и оказать помощь в их устранении, улучшить деловой климат между двумя регионами; и
- Увеличить количество совершаемых торговых сделок между странами Центральной Азии и Афганистаном.

Специалистами Прагмы установлено наличие в Афганистане потенциальных партнеров самого разного характера – от «ховала» операторов, занимающихся денежными переводами, и частных транспортных компаний, осуществляющих как внутренние, так и международные перевозки, до неправительственных женских объединений, желающих сотрудничать с центральноазиатскими компаниями в сфере создания совместных проектов по развитию народных промыслов, и афганских торговцев, готовых приобретать различные товары. Наиболее многообещающими для Центральной Азии являются такие товары, как: природный газ и нефтепродукты, стройматериалы, оборудование, одежда, особенно из хлопка, трактора и комплектующие к ним, а также основные продукты питания.

Система импорта товаров в Афганистан довольно проста – импортеру нужно лишь получить за определенную плату разрешение Торговой палаты и предъявить его вместе со счет-фактурой при уплате таможенных пошлин и оформлении таможенных документов на границе. Однако таможенная оценка продукции и процедуры таможенного оформления несколько различаются в зависимости от провинции и порта ввоза. Для центральноазиатских поставщиков наибольший интерес представляют таможенные пункты Хайратон (на границе с Узбекистаном) и Тоурагонди (на границе с Таджикистаном), имеющие железнодорожное сообщение со странами Центральной Азии и выходящие на основные транспортные магистрали Афганистана. Для сравнения, пограничный пункт у г. Кундуз представляет собой практически необорудованный участок земли по обеим сторонам широкой реки, обозначающей границу. В основном он используется лишь мелкими торговцами-челноками.

Хотя в области снабжения товарами и услугами донорских и правительственных организаций доминируют иностранные компании, это не мешает предприятиям из Центральной Азии тоже попробовать свои силы на данном поприще. Помимо таких крупных международных организаций, как Мировой Банк, Азиатский Банк Развития и Миссия помощи ООН в Афганистане (UNAMA), такие компании, как Louis Berger и Crown Agents, выступающие в качестве субподрядчиков второй степени, предлагают уникальные возможности заключения контрактов. Все эти компании размещают детальную информацию с описанием текущих проектов, предлагаемых тендеров и процедур на своих страницах в Интернете.

Для ведения торговли с Афганистаном существуют и многочисленные барьеры, к которым относится как неразвитость самой необходимой инфраструктуры – например, отсутствие телефонной связи в некоторых городах, что, в свою очередь, ограничивает развитие услуг Интернета, отсутствие хороших дорог и развитой

банковской системы, так и искусственно созданные барьеры – к примеру, сложности, возникающие при осуществлении звонков или полетов в Афганистан. Положение усугубляется еще и тем обстоятельством, что афганским предпринимателям нелегко получить визу для поездки в Центральную Азию. Одним из самых существенных барьеров является общая неосведомленность о торговых возможностях, но как раз этот барьер может быть относительно легко преодолен. Для достижения вышеуказанных целей мы рекомендуем предприятиям Центральной Азии и Проекту ЮСАИД по развитию предпринимательства принять следующие меры:

- *Торговые сделки:* Консультанты по торговле в Центральной Азии и Кабуле изучают информацию по запросам, поступающим от афганских покупателей. Наиболее востребованными товарами являются: цемент, гофрированный кровельный металл, дизельное топливо и бензин, стекло, арматура, дверные и оконные блоки. В г. Кундуз, помимо того ассортимента товаров, который пользуется спросом в общенациональном масштабе, наблюдается повышенный интерес к такой продукции, как трактора и сельскохозяйственное оборудование, что открывает возможность сбыта продукции казахстанских тракторостроительных предприятий Павлодара и Уральска. Один из покупателей из Мазар-и-Шариф выразил свою заинтересованность в покупке оборудования для производства кирпичей из Худжанда, и уже ведутся переговоры между афганским покупателем и нашим торговым консультантом из Худжанда. Еще один покупатель из этого города проявляет особый интерес к приобретению ГСМ и ведет переговоры с Кыргызской нефтяной компанией (Kyrgyz Petroleum). Он получил контактную информацию об афганском дистрибьюторе предприятия ПетроКазахстан. Кроме этого, центральноазиатские консультанты по торговле окажут поддержку предпринимателям из Афганистана, заинтересованным в посещении региона, в организации поездок и проведении деловых встреч.
- *Продвижение продукции центральноазиатских производителей:* Осенью этого года в Кабуле предлагается организовать выставку товаров центральноазиатских производителей. До этого представляется целесообразным провести ряд подготовительных мероприятий в Кабуле, Герате, Мазар-и-Шарифе и Кундузе с освещением различных аспектов деловых отношений с центральноазиатскими предприятиями. Участники выставки смогут посетить рынки Кабула и прослушать серию лекций, организованных транспортными предприятиями, Департаментом транспорта, Министерством торговли, таможенными органами и Торговой палатой Афганистана.
- *Сеть торговых консультантов:* Рекомендуется расширить Проект развития региональной торговли, разместив консультантов в Кабуле, Герате и Мазар-и-Шарифе. В Кабуле уже был нанят и приступил к своим обязанностям торговый консультант, который собирает информацию о потенциальных покупателях. На следующей неделе он ожидает представителей из компании Kyrgyz Petroleum и окажет им содействие в организации встреч с агентами по закупкам. Он также

выявил новые возможные направления торговли, найдя потенциальных покупателей для воды Нестле из Узбекистана, электрических кабелей и трансформаторов, а также запасных частей для грузовых автомобилей и других машин. Кроме того, эта поездка обнаружила широкие перспективы для Туркменистана, которому следует стремиться к достижению более высокого уровня консалтинговой деятельности по вопросам торговли между странами.

- *Программы обучения:* Группа специалистов, участвовавших в поездке, занята разработкой программы семинара «Как стать конкурентоспособным в Афганистане». Этот семинар будет проводиться для клиентов ПРП и прочих предприятий по всей Центральной Азии. Семинарские занятия будут посвящены рассмотрению деловой среды в Афганистане – платежных систем, транспортного обслуживания, таможенных процедур, а также требований, предъявляемых к упаковке и маркировке. Планируется сделать обзор по различным регионам и товарным группам. Одним из эффективных приемов обучения является разбор одной торговой сделки и использование его в качестве учебного примера (кейса) для подготовки других предпринимателей. Помимо материально-технического обеспечения, ПРП предлагает сотрудничество с другими донорскими организациями, занимающимися проблемами развития торговли (такими, как TACIS, Международный торговый центр – МТЦ), привлекая их к разработке программ и материалов семинаров, касающихся вопросов участия в тендерах по предоставлению товаров и услуг. Консультанты, посетившие Афганистан, проведут брифинги для представителей правительственных органов и донорских организаций, способствующих развитию торговли. Афганские компании уже высказали свои многочисленные замечания по поводу качества товаров из Центральной Азии, и их комментарии приняты к сведению – одна из узбекских компаний уже приступила к разработке мер по повышению качества своей продукции с учетом замечаний и пожеланий со стороны афганских партнеров.

Среда ведения предпринимательской деятельности: Необходимо продолжить совместную работу с Проектом ЮСАИД по развитию торговли и инвестициям (Прага) и Проектом ЮСАИД по экономическому управлению в Афганистане (Bearing Point) над устранением торговых барьеров. Также следует укреплять сотрудничество между бизнес-ассоциациями Афганистана и Центральной Азии. Кроме этого, важно продолжать распространение информации о существующей в Афганистане ситуации в области торговли. Такая информация может быть получена путем участия в различных мероприятиях и, в частности, в предстоящей Чикагской конференции по проблемам Афганистана, которая организована Агентством США по торговле и развитию (TDA).

Основные выводы

Афганистан – это страна, которая представляет для государств Центральной Азии богатый потенциал в области развития торговых отношений в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Уже сейчас реконструкция экономики открывает

немалые возможности и обещает еще более широкие горизонты в будущем. Частный сектор находится еще в самом начале своего подъема, и хотя потребности покупателей пока ограничиваются предметами первой необходимости, а их выбор определяется в первую очередь ценовыми критериями, по мере экономического развития страны афганский рынок будет приобретать все большую значимость. Центральнoазиатским компаниям необходимо позиционировать себя на этом целевом рынке, чтобы для начала хотя бы просто приобрести известность среди его участников, а впоследствии иметь возможность претендовать на определенную роль в развивающейся афганской экономике.

Уже неоднократно отмечалось, что компании из центральноазиатских республик чувствуют себя не очень-то уверенно на российском рынке в силу отсутствия у них ясного представления о желаниях потребителя и о требованиях, предъявляемых им к упаковке и качеству товаров, а также из-за недостаточно хорошей ориентации в вопросах, касающихся транспортировки, платежных систем, таможенных процедур очистки. Если так обстоит дело на рынке постсоветского пространства, который до недавнего времени находился в пределах единой страны, на рынке, где его участники говорят практически на одном и том же языке и имеют одинаковые или почти одинаковые предпочтения в отношении товаров, то при попытках вести бизнес в Афганистане, в этой новой и еще совсем не знакомой для большинства центральноазиатских стран деловой среде, может возникнуть еще большее непонимание. Чтобы добиться успеха, необходимо осознать хотя бы некоторые из ключевых характеристик сегодняшней рыночной конъюнктуры в Афганистане:

Большой объем предлагаемых товаров и возможность выбора. Среди правительственных чиновников и частных предпринимателей Центральной Азии широко распространено заблуждение, что если у Афганистана было тяжелое политическое прошлое, то он страдает от дефицита товаров и будет счастлив приобрести любые новые товары, которые только появятся на рынке. Как мы убедились на собственном опыте, ситуация здесь совершенно иная. Тут всего предостаточно – от строительных материалов до потребительских товаров. На рынках конкретных товаров уже определились некоторые доминирующие торговые партнеры – например, Россия является основным поставщиком лесоматериалов и металлоизделий, в то время как Пакистан и Иран занимают господствующее положение на рынке упакованных продуктов питания. Объемы торговли велики и есть возможность выбора. Для большинства товаров определяющим фактором является именно цена, а не качество, хотя многие компании все-таки отметили качество некоторых поставщиков продукции, считая, что оно тоже играет или вскоре станет играть определенную роль. Это обстоятельство имеет очень важное значение для центральноазиатских производителей, поскольку для завоевания и удержания позиций на афганском рынке им необходимо обеспечить высокую конкурентоспособность предлагаемых ими товаров. Это требует изменения образа мышления предпринимателей из Центральной Азии, проявления с их стороны большего уважения к своим афганским торговым партнерам и готовности пересмотреть свои коммерческие предложения с тем, чтобы они предусматривали не просто обеспечение желаемой

продукции, но также учитывали и возможность ее поставок на выгодных для покупателей условиях доставки и оплаты.

Опыт и предпринимательские способности средних торговцев. Помимо имеющегося в наличии ассортимента товаров, необходимо отдавать себе отчет в том, что крупные афганские торговые предприятия, а в контексте современной бизнес-среды торговля – это главная сфера предпринимательской деятельности, являются далеко не малоискушенными в своем деле новичками. Они понимают свой рынок, знают своих конкурентов и потенциальных поставщиков товаров. Как правило, они имеют представительства в других странах и банковские счета в Дубаи для перечисления платежей. Из этого следует, что центральноазиатские предприятия, желающие выдержать конкуренцию на этом рынке, должны быть в состоянии предоставить высокий уровень обслуживания и обеспечить надлежащий профессионализм. Кроме того, для афганских бизнесменов огромное значение имеет занимаемое положение, поэтому чтобы завоевать доверие к себе, имеет смысл начать с налаживания отношений с наиболее значимыми представителями частного сектора.

Отсутствие узкой специализации в бизнесе. Получение доступа на этот рынок существенно отличается от той ситуации, которая наблюдается в странах с более развитыми экономическими системами. Поскольку рынок здесь относительно молод, большинство торговых предприятий не специализируются на каких-то конкретных товарах или товарных группах. Наоборот, почти каждый бизнесмен готов работать с любым продуктом, если только его устраивает цена. Это усложняет задачу целенаправленного поиска нужных контактов для продвижения определенного товара. С другой стороны, поставщик может обратиться с предложением своего продукта к любому крупному торговцу, если он полагает, что его предложение конкурентоспособно.

Преимущественная ориентация большинства торговых предприятий на крупные партии товаров. Соответственно, рынки, на которые легче всего пробиться и которые представляют повышенный интерес для торговых предприятий, – это рынки нефтепродуктов и строительных материалов. Необходимым условием для проникновения на эти рынки является, в первую очередь, ценовая конкурентоспособность и лишь во вторую – качество продукции. Объемы поставок здесь велики, а потенциал огромный и имеет тенденцию к росту. С другой стороны, выход на рынок упакованных/переработанных продуктов питания сопряжен с весьма существенными сложностями. Не столь уж много торговцев заинтересовано в работе с такими товарами, поэтому найти клиента здесь труднее. Кроме того, очень важно, чтобы надписи на упаковке и этикетках товаров указывались на языке фарси, что заведомо обеспечивает преимущества Пакистану и Ирану, которые уже печатают ярлыки на трех языках. Следует также учесть, что эти пакистанские и иранские пищевые продукты имеют довольно умеренную цену и уже широко распространены на местном рынке, а следовательно, они находятся в более выгодном положении хотя бы уже в силу того, что знакомы потребителям. Если центральноазиатские предприятия все-таки намерены вступить в конкурентную

борьбу на арене рынка продуктов питания, они должны будут приложить значительные усилия, чтобы усовершенствовать упаковку и маркировку товаров с учетом языковых требований, и активно продвигать свои торговые марки и товары на афганском рынке.

Рекомендации и мероприятия по их реализации

Развитие новых направлений торговли (май – июль): проработка тех направлений торговли, которые были выявлены в ходе этой поездки, и продолжение сбора информации по потенциальным торговым партнерам в Афганистане:

- Все торговые консультанты должны проработать коммерческие предложения, представленные афганским компаниям, действуя от имени и в интересах компаний, выдвинувших эти предложения:

Наименование продукта	Заинтересованные афганские компании	Предложения поставщиков из Центральной Азии
Алюминиевые контейнеры	1 – Кабул	1 – Кыргызстан
Оборудование для производства кирпичей	1 – Мазар-и-Шариф	1 – Таджикистан
Хлебопекарное оборудование	1 – Мазар-и-Шариф	1 – Таджикистан
Цемент	1 – Кабул 2 – Мазар-и-Шариф	2 – Узбекистан 1 – Таджикистан
Гофрированный кровельный металл	1 – Кабул	1 – Кыргызстан 1 – Казахстан
Дизельное топливо и бензин	3 – Мазар-и-Шариф	1 – Кыргызстан
Сухое молоко	1 – Мазар-и-Шариф	1 – Кыргызстан
Стекло	1 – Кабул 1 – Мазар-и-Шариф	1 – Кыргызстан 2 – Узбекистан
Полипропилен в гранулах	1 – Кабул	1 – Узбекистан
Необработанная шерсть	1 – Мазар-и-Шариф	1 – Таджикистан
Арматура	1 – Кабул 3 – Мазар-и-Шариф	1 – Кыргызстан 1 – Узбекистан
Мука	1 – Мазар-и-Шариф	1 – Кыргызстан
Дверные и оконные блоки	1 – Герат	1 – Кыргызстан 1 – Узбекистан 1 – Таджикистан

Кроме того, существует заинтересованность в таких товарах, как авиационное топливо (ТС1), битум, керосин, крафт-лайнер и гофрированный картон, пищевое масло, оборудование для наполнения пропаном и пшеница.

- Торговый консультант в Афганистане должен продолжать работу по налаживанию контактов с предприятиями, с которыми не удалось связаться специалистам группы.
- Торговый консультант в Афганистане будет передавать потенциальным партнерам адресованные им данные и предоставлять справочную информацию по запросам, полученным от его центральноазиатских коллег.
- Торговый консультант в Афганистане будет осуществлять сбор информации по предприятиям для создания базы данных афганских предприятий, действующих в Кабуле, Герате и Мазар-и-Шарифе.
- Ввиду того, что прямая связь с Кундузом почти невозможна, для развития торговых отношений с Кундузом в качестве торгового представителя следует задействовать бизнес-атташе в Афганистане, поручив ему передавать коммерческие предложения и представлять их лично.
- Торговые консультанты в Центральной Азии будут обеспечивать поддержку афганским предпринимателям, которые заинтересованы в посещении региона, организовывая для них поездки и деловые встречи.
- Компания О.А.Т.М. должна продолжать предоставлять информацию по транспортным системам, тарифам и процедурам, связанным с грузоперевозками.
- Bearing Point будет продолжать отслеживать и подавать информацию о ходе осуществления реформы банковского и таможенного законодательства и об изменениях, происходящих в Министерстве торговли.

2. Расширение Проекта развития региональной торговли (июль – август)

- В качестве стажировки для афганского торгового консультанта рекомендуется организовать поездку в Центральную Азию, где ему будет предоставлена возможность посетить несколько центров развития предпринимательства (EDC) для приобретения необходимых практических навыков и налаживания связей со своими коллегами, а также встретиться с сотрудниками наиболее перспективных компаний, чтобы в своей последующей работе успешнее представлять их интересы в Афганистане.

3. Программы обучения для центральноазиатских производителей и представителей различных организаций (июнь – август)

- На основе полученных результатов исследования предлагается провести ряд семинаров по теме «Как стать конкурентоспособным на афганском рынке». Основное внимание на этих семинарах должно быть уделено общей характеристике деловой среды в Афганистане – рассмотрению платежных

систем, транспорта, таможенных процедур и требований, предъявляемых к упаковке/маркировке товаров. Кроме того, должен быть проведен обзор по различным географическим регионам и товарным группам. В качестве кейса может быть взята одна торговая сделка, которая будет детально разобрана на семинарских занятиях.

- Рекомендуется проводить информационные совещания с правительственными органами, занимающимися вопросами торговли с Афганистаном. На этих совещаниях следует освещать не только возможности развития торговых отношений, но и препятствующие им барьеры и обсуждать меры, которые может предпринять каждое правительство для создания более благоприятных условий торговли с Афганистаном.
- Следует наладить обмен информацией с другими донорскими проектами по проблемам развития торговли. Это позволит нам расширить базу предприятий, предотвратит дублирование усилий и укрепит сотрудничество между донорскими организациями.
- Рекомендуется провести серию семинаров по вопросам участия в тендерах на поставку товаров и услуг. Знания в этой области, по-видимому, имеют ограниченное практическое применение для большинства мелких и средних предприятий. Кроме того, существует множество проектов, специализирующихся на снабжении (региональный офис Международного торгового центра, Granat, выступающий в качестве субподрядчика TACIS по реализации проекта в Кыргызстане, и т.д.). Поэтому представляется наиболее разумным обмениваться информацией с этими проектами и, вероятно, поддержать идею проведения совместных семинаров в случаях, когда это практически осуществимо, вместо того, чтобы затрачивать значительные ресурсы на специальное изучение этих аспектов торговых отношений. Эти вопросы могут быть рассмотрены в качестве отдельной подтемы в рамках семинаров *«Как стать конкурентоспособным на афганском рынке»*.

4. Организация торговой ярмарки в Афганистане по продвижению товаров центральноазиатских производителей (сентябрь – октябрь)

- В целях рекламы товаров Центральноазиатского региона и в рамках подготовки к предстоящей торговой ярмарке рекомендуется провести однодневные семинары в Герате, Мазар-и-Шарифе и Кабуле. На этих семинарах следует сделать презентации компаний, которые будут участвовать в ярмарке, и по сути они должны явиться своего рода «контрверсией» семинаров *«Как стать конкурентоспособными на афганском рынке»*, отражая взгляд на торговые отношения с позиций центральноазиатских предприятий: что они ожидают от своих партнеров,

какие платежные системы являются для них более предпочтительными, какие способы транспортировки товаров используются и т.д.

- Для достижения большей результативности ярмарки следует организовать для центральноазиатских компаний, выставляющих на ней свою продукцию, предварительные лекции с участием представителей:
 - транспортных компаний;
 - Департамента транспорта;
 - Министерства торговли;
 - Таможенных органов
 - Торговой палаты Афганистана.
- Проведение в Кабуле торговой ярмарки, на которой будет представлена продукция производителей из всех пяти центральноазиатских государств. Она может быть размещена на территории выставочного комплекса Афганской торговой палаты. Там уже проводилось аналогичное мероприятие для иранских предприятий. На территории комплекса находится 15 павильонов, в которых в общей сложности можно разместить 1 000 выставочных мест.
- Организация встреч производителей, представляющих свою продукцию на ярмарке, с перспективными партнерами, особенно в провинциях.
- Организация для клиентов экскурсий по торговым центрам, чтобы они могли непосредственно ознакомиться с особенностями различных целевых рынков. Это придаст поездкам обучающий характер и поможет предпринимателям лучше представить круг их потенциальных клиентов.

5. Расширение торговой деятельности и мероприятия по развитию деловых связей, установленных на ярмарке (ноябрь – декабрь)

- Рекомендуется создать центры Региональной торговой сети (RTN) в Мазар-и-Шарифе. Большая часть торговых сделок с Узбекистаном осуществляется через Мазар-и-Шариф, и там действует много совместных предприятий, а также компаний, которые уже имеют свои представительства в Узбекистане.
- Предлагается открыть центры RTN в Герате. Именно здесь, в основном, сосредоточена торговая деятельность с Туркменистаном. Несмотря на то, что эта провинция находится под строгим контролем, здесь относительно легко работать, и это обстоятельство делает Герат привлекательным в глазах торговцев и других бизнесменов.

6. Создание более благоприятной среды для ведения предпринимательской деятельности (май – декабрь)

- Рекомендуется укреплять сотрудничество в области устранения инвестиционных барьеров (RIC) с Министерством торговли, органами управления Герата и Мазар-и-Шарифа и Проектом ЮСАИД по экономическому управлению в Афганистане (Bearing Point). Bearing Point был бы очень заинтересован в развитии торговли с Туркменистаном и уже предложил сосредоточиться в первую очередь на этом направлении, поскольку, по мнению большинства коммерсантов, с которыми приходилось беседовать сотрудникам Проекта, наиболее предпочтительным торговым партнером из всех соседних стран Центральной Азии является именно Туркменистан.
- Следует поддерживать инициативы по развитию взаимосвязей между профессиональными ассоциациями Центральной Азии и Афганистана, и в частности, между женскими объединениями.
- Участие в Чикагской конференции TDA по проблемам торговли и инвестиций в Афганистане (8-10 июня).

Ожидаемый эффект

Достижение лучшей осведомленности афганских торговцев и потребителей о центральноазиатских товарах. Эта поездка уже пробудила определенный интерес афганских коммерсантов к Центральноазиатскому региону как к новому источнику поставок. По электронной почте и через представителей Прагмы в Кабуле от них уже поступают просьбы предоставить более подробную информацию. Проводя семинары в Афганистане и организовав там выставку центральноазиатских товаров, мы воспользуемся моментом для закрепления достигнутого успеха и сделаем центральноазиатские товары еще более заметными на афганском рынке.

Повышение конкурентоспособности центральноазиатских компаний на афганском рынке. Проводя в Центральной Азии семинары, освещающие состояние деловой среды в Афганистане, уровень конкуренции, перспективы продвижения конкретных продуктов, мы можем способствовать повышению шансов наших клиентов проникнуть на афганский рынок и выдержать существующую там конкуренцию.

Устранение барьеров, препятствующих развитию торговли между Центральной Азией и Афганистаном, и улучшение делового климата между двумя регионами. Действуя совместно с Bearing Point, Проектом по развитию торговли и инвестициям и центральноазиатскими правительственными органами, мы можем выявить препятствия, которые в наибольшей степени мешают осуществлять эффективную торговую деятельность с Афганистаном. Это позволит сосредоточить активные и целенаправленные усилия на устранении этих барьеров и ослаблении торговых ограничений.

Увеличение числа совершаемых торговых сделок между Центральной Азией и Афганистаном. Повышая осведомленность, усиливая конкурентоспособность и устраняя торговые барьеры, мы будем способствовать развитию торговых отношений, открывающих конкретные перспективы для предприятий Центральной Азии. Компании уже прорабатывают вопросы, связанные с заключением сделок по тем направлениям торговой деятельности, которые были установлены в ходе первоначальной поездки. Целенаправленные усилия помогут реализовать эти потенциальные возможности. Благодаря открытию представительств в Кабуле, Герате и Мазар-и-Шарифе и налаживанию более тесных отношений между афганскими и центральноазиатскими консультантами, мы можем внести существенный вклад в успешное развитие торговли.

Сложности и проблемы

Возможно, в вопросах торговли Центральная Азия сама является худшим из своих врагов. При выходе на российский рынок один из главных барьеров, препятствующих ведению успешной торговой деятельности, для Кыргызстана состоит в необходимости осуществлять транзитные перевозки через территорию Казахстана, а в случае с Таджикистаном – через территорию сразу двух государств – Казахстан и Узбекистан. Аналогично обстоит дело с торговлей с Афганистаном: многие данные подтверждают тот факт, что ограничения следует искать не в Афганистане, а в Центральной Азии, где афганским бизнесменам не выдаются визы на въезд, процесс заключения контрактов является долгим и обременительным, система оплаты сопряжена с множеством трудностей (в Узбекистане), а взимаемые налоги и неофициальные поборы заметно сказываются на прибыльности компаний.

Один из самых насущных вопросов, на который следовало бы обратить внимание министерствам иностранных дел всех центральноазиатских государств, заключается в сложности получения афганскими коммерсантами виз на въезд в страны Центральной Азии. Это обстоятельство неоднократно упоминалось в беседах с бизнесменами, хотя посол Таджикистана утверждает, что они выдают сравнительно большое количество виз – порядка 320 виз в месяц. Этот вопрос нуждается в дальнейшей проработке, и МИДу каждой страны рекомендуется упростить процедуру оформления въездных виз для афганских бизнесменов при наличии у них соответствующих приглашений от центральноазиатских предприятий.

Отсутствие прямого воздушного сообщения между Афганистаном и странами Центральной Азии также является одним из искусственных барьеров, затрудняющих процесс развития торговых отношений. Необходимость осуществлять полеты через Баку, а в худшем случае через Дубай или Стамбул вызывает слишком много неудобств и требует весьма ощутимых для многих бизнесменов затрат. Мы узнали, что нерегулярность авиарейсов компании Air Tadjikistan в Кабул обусловлена не отсутствием достаточного спроса на них, а конфликтами между Air Tadjikistan и афганской национальной компанией Ariana

Airlines. Следует более тщательно изучить эту ситуацию и рассмотреть возможности организации чартерных рейсов.

С телефонной связью – самым важным из всех остальных условий эффективной торговли – также неблагоприятно: дозвониться из Таджикистана в Афганистан можно лишь через Intercom, поскольку Министерство связи Таджикистана не подписало договор на абонентское обслуживание международной кодовой системы телефонных переговоров с Афганистаном. Этот вопрос необходимо решить непосредственно с министерством связи. Как обстоит дело в Узбекистане пока досконально не выяснено, но факт остается фактом: в течение трех недель, которые мы провели в Афганистане, наши узбекские коллеги так и не смогли дозвониться до нас ни по наземной линии связи, ни по сотовому телефону. Надо изучить ситуацию, чтобы выяснить, не обусловлено ли это теми же причинами, что и в Таджикистане. Правда, некоторые афганские предприниматели в Мазар-и-Шарифе звонили в узбекские офисы по номерам сотовых телефонов, чтобы избежать лишних проблем.

Хотя теоретически не запрещено движение транспортных средств из других стран по территории Афганистана и наоборот, на практике это не так просто. Для движения на территории стран СНГ грузовых автомобилей необходимо получить разрешительные документы сроком на три-шесть месяцев, в которых затем ставится отдельная печать при каждом въезде и выезде. По истечении шести месяцев срок действия документов может быть продлен. Афганские грузовики могут въезжать на территорию Туркменистана, но для получения различных разрешений требуется заплатить 750 долларов, в то время как въезд туркменской машины в Афганистан обходится всего лишь в 75 долларов. Узбекистан вообще не пропускает афганские грузовые автомобили на свою территорию, хотя узбекские грузовики работают в Афганистане, особенно по правительственным контрактам. В Ташкенте разрешено въезжать только грузовым автомобилям, принадлежащим узбекско-афганским совместным предприятиям. В Герате Департамент транспорта запрещает въезд в Афганистан любых иностранных грузовиков в ответ на тот факт, что афганские автомобили не могут осуществлять перевозки за пределами страны. Кроме того, в Кундузе грузовики обязаны разгружаться на таджикской стороне и перегружать товары на афганские машины на другом берегу реки (и наоборот), что требует немалых затрат времени и денежных средств и является еще одним препятствием для трансграничной торговли. Ситуация еще более усугубляется присутствием российских войск, осуществляющих досмотр всех мешков с товарами, вплоть до их распаковывания и выгрузки.

С афганской стороны наиболее явные барьеры, препятствующие развитию торговли, имеют отношение к состоянию деловой среды в Афганистане: отсутствие официальной банковской системы, неразвитость транспортной инфраструктуры и отсутствие гарантий безопасности при транспортировке грузов. Кроме этого, Афганско-американская Торговая палата провела с предпринимателями в Кандагаре и Кабуле встречи «за круглым столом», чтобы выяснить, с какими препятствиями им пришлось столкнуться, и обсудить возможные пути их

преодоления. По итогам этих встреч, материалы которых были опубликованы¹, установлено, что такими препятствиями являются коррупция, бюрократизм, несовершенство и несоблюдение требований законодательства и отсутствие доступа к ресурсам.

Однако самым серьезным барьером, который имеет непосредственное отношение к вопросам торговли, является неосведомленность афганцев о центральноазиатских производителях и их продукции и отсутствие понимания афганского рынка со стороны предпринимателей Центральной Азии. Причем если в России существуют некоторые заблуждения относительно Центральной Азии, то в Афганистане в принципе не может быть никаких заблуждений, так как налицо вообще полное отсутствие информации, и фактически большинство предпринимателей не проводят различий между Россией и странами СНГ в целом. Именно это препятствие наиболее легко устранимо, и наши рекомендации, изложенные в предыдущем разделе направлены как раз на решение этой проблемы. Прежде всего, проведение серии семинаров по обе стороны границы может прояснить многие неверные представления и неясности и должно способствовать росту взаимной заинтересованности в развитии торговых связей.

За этим должна последовать торговая ярмарка, которая предоставит центральноазиатским компаниям возможность воочию оценить условия афганского рынка, а афганским покупателям обеспечит доступ к информации о новых продуктах и поставщиках.

Обзор деловой среды

Исторический и политический контекст

Афганистан граничит с тремя из пяти центральноазиатских республик – с Туркменистаном, Узбекистаном и Таджикистаном, а также с Пакистаном, Ираном и Китаем. Неудивительно, что по мере возрождения и развития экономики Афганистана соседние государства начинают воспринимать его как потенциальный рынок сбыта своей продукции. Помощь со стороны донорских организаций и растущий частный сектор открывают для центральноазиатских товаров перспективы найти здесь надежные рынки сбыта. Кроме того, для многих центральноазиатских стран через Афганистан и далее Иран или Пакистан проходит торговый путь к Индийскому океану. Вполне вероятно, что Афганистан вновь займет свое былое положение, став центром важнейших торговых путей в данном регионе.

¹ Ведение бизнеса в Афганистане: Отчет о встречах с афганскими предпринимателями в Кабуле и Кандагаре, Афганистан. Афганско-американская Торговая палата (ААСС) при поддержке Центра по развитию международных частных предприятий и Торговой палаты США. Декабрь 2002 г. Издание первое.

С другой стороны, сегодняшняя политическая ситуация в Афганистане и его недавняя история заставляют многих инвесторов проявлять известную осторожность, и при анализе возможностей ведения коммерческой деятельности в стране, безусловно, нельзя не учитывать ее особый политический контекст. Нижеприведенная выдержка из Всемирного справочника ЦРУ отражает ясную картину текущей политической обстановки:

Недавнее прошлое Афганистана характеризуется затяжными военными действиями и неутрачиваемыми волнениями в обществе. В 1979 году Советский Союз ввел сюда свои войска, но десять лет спустя вынужден был вывести их под натиском антикоммунистического движения моджахедов, возвращенных и обученных усилиями США, Саудовской Аравии, Пакистана и других стран. Вслед за этим начались распри уже между различными моджахедскими группировками, которые привели к установлению военной диктатуры и в конечном счете породили движение Талибан. Финансируемые зарубежными спонсорами, талибы превратились в мощную политическую силу и со временем захватили власть в стране. Талибам удалось занять большую часть территории Афганистана, за исключением опорных пунктов Северного Альянса, первоначально располагающихся на северо-востоке, до тех пор пока режим Талибан не был свергнут в результате военных операций, предпринятых США и вооруженными силами союзников в поддержку оппозиции после террористической атаки на Америку 11 сентября 2001 г. В конце 2001 года в Бонне, Германия, встретились лидеры основных афганских оппозиционных групп и диаспоры и выработали план формирования новой правительственной структуры, в результате чего 22 декабря 2001 года на пост Председателя Афганского временного правительства (АІА) вступил Хамид КАРЗАЙ. В июне 2002 г. Афганским временным правительством было проведено всенародное Великое собрание («Лоя Джирга»), и путем тайного голосования КАРЗАЙ был избран Президентом Переходного исламского государства Афганистан (TISA). Новая переходная власть получила 18-месячный мандат на проведение всенародного Лоя Джирга для принятия конституции и 24-месячный мандат на проведение всенародных выборов. В декабре 2002 года новое афганское государство TISA отметило годовщину падения режима талибов. Помимо периодически вспыхивающих и подчас приобретающих ожесточенный характер политических баталий и продолжающихся военных действий по искоренению остатков террористических групп и талибских банд-формирований, страна страдает от крайней нищеты, нарушенной инфраструктуры и повсеместно встречающихся минных полей.²

В результате этого затяжного конфликта в Афганистане сложилась весьма своеобразная деловая среда, которая, несмотря на тенденцию к постепенной стабилизации политической обстановки, таит в себе определенные специфические сложности. Население страны, будучи весьма многочисленным – порядка 27 миллионов человек, очень неоднородно с точки зрения языка, религии и этнической принадлежности. Кроме того, страна состоит из 32 провинций, и проявления личной преданности по отношению к местным правителям и группировкам, сформировавшимся на основе этнической общности или общности

² Всемирный справочник ЦРУ - факты. <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/af.html>, от 19 мая 2003 г.

интересов, по-прежнему доминируют над преданностью по отношению к общенациональному правительству. Центральное правительство обеспечивает в стране больше порядка и стабильности; однако при оценке деловой среды крайне важно принимать во внимание и то воздействие, которое оказывает на нее исторический опыт и политическая ситуация в целом.

На сегодняшний день участие Центральной Азии в осуществлении инвестиционной деятельности является относительно скромным. Из 3 570 лицензий, выданных зарубежным инвесторам и компаниям за последние 12 месяцев, лишь несколько было предоставлено бизнесменам из Центральной Азии. Тем не менее, очень важно вовлекать в этот процесс как можно большее число таких инвесторов. Необходимость этого признает и Министр торговли, и многие из этих моментов были специально подчеркнуты им на недавно состоявшейся пресс-конференции по вопросам торговли. Он уже направил несколько делегаций в Таджикистан, Узбекистан, Туркменистан и планирует вскоре нанести визит в Кыргызстан и Казахстан.

Торговые соглашения

Еще в 2001 г., когда в стране еще сохранялся режим талибов, Афганистан осознал необходимость сотрудничества со своими соседями и подписал несколько соглашений с центральноазиатскими государствами. С приходом Временного правительства соглашения о торговле и транспортировке товаров стали более распространенным явлением, ибо Афганистан стремится к интегрированию в региональную экономическую систему и намерен воспользоваться преимуществами своего выигрышного географического положения в регионе. При наблюдаемом в стране быстром расширении рынков, стремительном росте в области строительства и реконструкции инфраструктуры и своем идеальном расположении с точки зрения осуществления транзитных перевозок к морю из соседних государств, окруженных со всех сторон сушей, Афганистан не имеет проблем с поиском стран, готовых вести переговоры на предмет заключения таких торговых и транспортных соглашений.

Пакистан на протяжении долгого времени был торговым партнером Афганистана, и в целом наличие конкуренции со стороны пакистанских товаров усложняет для центральноазиатских производителей задачу завоевания и удержания позиций на афганском рынке. Однако в последнее время наблюдаются признаки ухудшения экономических взаимоотношений между Пакистаном и Афганистаном. Протекционистская политика Пакистана, которая включает в себя повышение таможенных тарифов и введение дополнительных ограничений по части разрешенных к ввозу афганских товаров, возможно, исходит из политических соображений и целей безопасности, но это так или иначе негативно сказывается на торговле и побуждает Афганистан все в большей мере ориентироваться на сотрудничество со своим западным соседом – Ираном.

Помимо двустороннего соглашения, которое предоставляет Афганистану право на транзитный провоз товаров через территорию Ирана, использование его портов и получение скидок на топливо, портовые сборы и хранение товаров на складах, также существуют трехсторонние соглашения, одно из которых, заключенное между Ираном, Афганистаном и Индией, уже вступило в силу, а другое – между Ираном, Афганистаном и Узбекистаном – должно быть подписано в начале июня. Соглашение между Ираном, Афганистаном и Индией оговаривает возможность беспрепятственных транзитных перевозок индийских товаров через территорию Ирана и Афганистана. Еще более важным моментом для долгосрочного развития Афганистана является то, что Иран и Индия обеспечат ему поддержку в совершенствовании инфраструктуры, предоставляя помощь в строительстве автомобильных трасс, железных дорог и мостов на важнейших торговых маршрутах.

От узбекского посла в Афганистане мы получили сведения о том, что Иран, Афганистан и Узбекистан готовятся подписать договор, позволяющий всем трем сторонам осуществлять свободные перевозки своей продукции по территории этих государств, а также предоставляющий право на беспрепятственный транзитный провоз через все эти страны грузов, вывезенных из других регионов, находящихся за пределами территорий стран-участниц данного соглашения. Этот договор позволит Узбекистану получить доступ к морю, поскольку планируется создание нескольких торговых путей. Самым главным направлением будет Термез – Мазар-и-Шариф – Шибирган – Маймана – Герат – Духорун – Чахбахор, но в процессе разработки находятся также маршруты Бандар-Аббас – Герат – Термез – Душанбе и Бандар-Аббас – Герат – Термез – Ташкент – Алматы. Открытие этих торговых путей будет иметь положительные последствия и для других стран – причем не только для стран Центральноазиатского региона, но и для Индии, которую также касается это второе трехстороннее соглашение, хотя она и не является его прямым участником. При реализации этого договора Индия получит возможность доставлять свои товары морем в Иран, а затем наземным транспортом перевозить их из Тугоруна через Герат в Термез и далее в страны Центральной Азии, не пересекая при этом Пакистан.

Эти соглашения повышают значимость сотрудничества центральноазиатских стран, Ирана и Афганистана и в целом уменьшает степень участия Пакистана в афганской экономике. Кроме того, существует несколько важных двухсторонних связей между Афганистаном и его центральноазиатскими соседями. Узбекистан и Афганистан прорабатывают детали двустороннего соглашения, которое позволит осуществлять свободную транспортировку товаров из Афганистана в Узбекистан и наоборот. Также уже подготовлен проект соглашения между Таджикистаном и Афганистаном, и хотя пока он еще находится на стадии рассмотрения таджикскими министерствами, Таджикистан обещал снизить тарифы на транзит афганских товаров по его территории и построить дополнительные мосты через Амударью. Из этих трех центральноазиатских государств Туркменистан имеет минимальные официальные связи с Афганистаном, хотя соглашения о прокладке газопровода

через Афганистан обеспечивают по крайней мере некоторые точки соприкосновения между этими двумя соседними странами.

Преференциальные торговые отношения Афганистана с Соединенными Штатами тоже имеют определенное значение для стран Центральной Азии, склонных инвестировать в экономику Афганистана. Со стороны Соединенных Штатов Афганистану было предоставлено право на участие в Общепринятой системе преференций (GSP³). С полным перечнем товаров, подпадающих под действие системы GSP, можно ознакомиться в **Приложении 1**. В силу этого в плане торговли с США Афганистан находится в более выгодном положении по сравнению со странами Центральной Азии.

Нормативно-законодательная среда

Хотя внешние торговые соглашения, договоры и другие правовые инструменты международного сотрудничества в значительной мере определяют способности Афганистана по части привлечения зарубежных инвесторов и торговых партнеров, не менее важно уделять при этом внимание и внутренней нормативно-законодательной среде.

В структуре государственного управления Афганистана существует бесчисленное множество министерств, ведомств и агентств. Несмотря на столь быстрый количественный рост регулирующих органов, в настоящее время правительство занимает на удивление пассивную позицию в отношении регулирования экономики, хотя бюрократия уже пускает свои корни. Это невмешательство государства в экономику может оказаться недолговечным, являясь скорее следствием слабости правительственных структур, нежели проявлением их действительной приверженности принципу неограниченной свободы предпринимательства. Например, Агентство по нефти и газу, которое станет объектом более подробного обсуждения позже, было бы явно не против иметь возможность устанавливать цены и контролировать деятельность компаний, занимающихся торговлей нефтепродуктов, в то время как Департамент транспорта в Герате фактически уже создал неформальную монополию, назначая все расценки и заставляя торговые и транспортные предприятия осуществлять свои операции только через их офисы. (Правда в Мазар-и-Шарифе предпринимаются усилия по стимулированию развития конкуренции посредством предоставления транспортным компаниям права самостоятельно устанавливать расценки.) Вместе с тем, несмотря на некоторые вызывающие беспокойство примеры, в целом бизнесмены могут действовать здесь относительно свободно и по большей части испытывают на себе гораздо меньшее давление со стороны органов управления, чем в любой центральноазиатской стране.

³ Генеральное соглашение о системе тарифов и правилах торговли, которое позволяет тому или иному развивающемуся государству на взаимной основе получать определенные таможенные льготы со стороны развитого государства.

Министерство торговли занимается сейчас разработкой нескольких законов, ориентированных на ослабление ограничений для свободной торговли и стимулирование притока иностранных инвестиций в экономику Афганистана. Однако, вопреки этой благой цели, недавно был принят закон о запрете ввоза в Афганистан иранских ковров машинного производства, который является тревожным симптомом претворения в жизнь протекционистской политики.

В общем, структура регулирования является позитивной для внешней торговли и иностранных инвестиций, хотя проблемы внедрения, регулирующей реформы и наращивания потенциала продолжают быть препятствием для Правительства.

Bearing Point, реализующий Проект ЮСАИД по экономическому управлению в Афганистане, задействован в работе по внедрению реформы и наращиванию потенциала в нескольких министерствах. Особый интерес привлекает их взаимодействие с Национальным банком, где законодательная реформа могла бы послужить подспорьем для создания частного банковского сектора. Значительный интерес также вызывает их непосредственная работа с Министерством торговли. Работающий в нем коллектив находится в уникальном положении, чтобы оказывать содействие в преодолении барьеров для торговли и инвестиций. Помимо этого, они предложили оказать помощь компаниям, заинтересованным в инвестициях или открытии представительств в Афганистане. Они смогут способствовать продвижению этого сложного процесса, который как правило охватывает несколько министерств, поскольку вопрос инвестирования в Афганистан является главным приоритетом для проекта.

Другой немаловажный фактор, оказывающий влияние на деловую среду, заключается в воздействии помощи и поддержки со стороны зарубежных государств на экономику страны. Афганистан в настоящее время получает и будет продолжать получать значительную помощь и финансовую поддержку со стороны международного сообщества; на Конференции доноров для реконструкции Афганистана в Токио в январе 2002 г. международное сообщество в лице 60 стран и международных финансовых институтов выделило средства под залоговое обеспечение в размере 4,5 миллиардов долларов на срок до 2006 г., 1,8 миллиардов долларов из которых было выделено на 2002 г. Согласно совместной предварительной оценке, проведенной Всемирным банком, Азиатским банком развития и ПРООН, на реконструкцию Афганистана по приблизительным расчетам потребуется около 15 миллиардов долларов на последующие десять лет.

Большая часть донорской деятельности в Афганистане в настоящий момент сосредоточена вокруг крупных проектов по строительству и развитию инфраструктуры, а также проектов по предоставлению и распространению гуманитарной помощи. Это делает вопросы поставок, подачи заявок на тендер и оказания подрядческих услуг особенно подходящими для центральноазиатских компаний, стремящихся внедриться в Афганский рынок. В следующем разделе предлагается обзор главных участников этого своеобразного рынка и где в общих

чертах изложены основные требования и источники информации для вхождения на арену донорских поставок.

Подготовка и методология

Проведение маркетинговых исследований в Афганистане имело очень широкий охват и его целью было не только установление более прочных связей между Центральной Азией и Афганистаном, но и также достижение лучшего понимания афганских рыночных систем, продвижение определенных центральноазиатских товаров, и упрочнение контактов между консультантами по торговым вопросам, действующим при ПРП в Центральноазиатском регионе и консультантом по торговым вопросам Корпорации Прагма в Афганистане.

Для эффективного достижения этой задачи была создана исследовательская группа, состоящая из представителей нескольких стран:

1. Кэтлин Данкл, Руководитель группы, Директор, Услуги бизнес консалтинга (компонент проекта), Кыргызстан (Бишкек).
2. Эдрис Салжуки, Специальный консультант афганского филиала Корпорации Прагма (Вашингтон).
3. Ражаббек Сулаймонбеков, Консультант по вопросам торговли и бизнеса, Таджикистан (Душанбе).
4. Сухроб Кахаров, Бизнес консультант / Специалист по торговым отношениям, Узбекистан (Ташкент).
5. Дауд Масжиди, Торговый представитель, Афганистан (Кабул).

Подготовка проводилась в Кыргызстане, Узбекистане и Таджикистане в отдельности, и была сосредоточена на встречах с представителями частных компаний, донорских организаций и правительственными официальными лицами, вовлеченными или заинтересованными в торговле с Афганистаном. Данные о торговле были собраны во всех трех странах и Казахстане (данные по торговле в Туркменистане получить не удалось), как и другая вспомогательная информация об экономике, торговых соглашениях, регулирующей структуре Афганистана, поставках и снабжению и транспортировке.

В Узбекистане консультанты Прагмы встречались с узбекскими бизнесменами, которые уже ведут торговлю с Афганистаном с тем, чтобы получить более ясную картину о преимуществах и недостатках этих торговых отношений. С правительственными органами устанавливались контакты по поводу получения информации о тех товарах, которые пользуются спросом в Афганистане и продукции, экспортируемой из Афганистана. Консультанты встречались с потенциальными экспортерами и импортерами – компаниями, производящими или работающими с теми видами товаров, которые имеют спрос в Афганистане согласно первоначального анализа, чтобы получить прайс листы и информацию по маркетингу.

В Таджикистане устанавливались контакты с предпринимателями с целью получения информации о той продукции, которая экспортируется в Афганистан и чтобы лучше узнать о существующих проблемах, связанных с транспортировкой. Консультанты также встречались с должностными лицами, занимающимися вопросами торговли в Министерстве торговли и Посольстве Афганистана в Таджикистане (послом и торговым представителем). Они обсудили проблемы существующих препятствий для торговли, такие как визовое оформление и коррупция на таможенных постах, которые были более подробно исследованы во время нашего изучения ситуации. Позднее, торговый представитель организовал встречу с афганскими бизнесменами, которые занимаются торговлей с Таджикистаном. Эти встречи не только помогли определить приоритетные моменты, на которые необходимо было обратить особое внимание во время проведения нашего исследования, но и послужили импульсом для повторной поездки в г. Кундуз с тем, чтобы специально изучить возможности местной приграничной торговли.

В Кыргызстане выбранный подход был идентичным. Проводились встречи с бизнесменами, уже занимающимися торговлей с Афганистаном, также как и с потенциальными экспортерами и импортерами для получения прайс листов и информации по маркетингу. Консультировались и с должностными лицами – Кыргызским торговым представителем в Афганистане, представителями Комитета по привлечению прямых иностранных инвестиций, Посольства Афганистана. Все предоставили информацию о потенциале и проблемах торговых отношений с Афганистаном. Кроме того, компания *Granat*, реализующая проект ТАСИС по снабжению, сфокусированный на Афганистане, поделилась информацией и контактами, и при этом дала направление по части областей, по которым необходимо проводить дальнейшее исследование.

В Афганистане, для получения полного представления о сложившейся ситуации и определения особых возможностей, группа исследователей встречалась с представителями компаний и организаций, занимающихся деятельностью во всевозможных областях, а также правительственных органов, задействованных в торговых отношениях. Проведенные мероприятия обобщены ниже:

1. Исследование на национальном уровне:

а) Проведены встречи с представителями министерств (торговли, транспорта, труда, Агентство по нефти и газу) с целью получения информации о существующей инфраструктуре, действующих налоговых ставках и таможенных пошлинах, барьерах и т.д. Это позволило получить более полное представление о законодательной и деловой среде.

б) Проведены встречи с донорскими организациями (Проект ЮСАИД по экономическому управлению в Афганистане, UNAMA) с целью получения полного представления о законодательных реформах, потенциале в области

снабжения, и том влиянии, которое оказывают донорские организации на деловую среду.

в) Изучили банковскую и финансовую систему (*Ховала оперейторс*, Проект ЮСАИД по экономическому управлению в Афганистане) с тем, чтобы ознакомиться с системой осуществления платежей, перевода денежных средств и т.п.

2. Сравнительное рыночное исследование (Кабул, Герат, Мазар-и-Шариф):

а) Проведены встречи с представителями трех правительственных органов, контролирующих торговлю с тем, чтобы получить информацию о том, как структура взимания пошлин и процедуры отличаются от провинции к провинции (Департамент транспорта, Таможенное управление, Торговая палата).

б) Путем посещения рынков, бесед с оптовыми продавцами и импортерами изучили цены на основные наименования продукции (строительные материалы, текстильные изделия, продукты питания первой необходимости, горюче-смазочные материалы).

в) Встречались с представителями транспортных компаний с целью получения информации о стоимости проезда по различным маршрутам, получения представления об аспектах безопасности при перевозке груза, и лучше узнать об опциях и разновидностях имеющихся грузовых автомобилей и о способности компаний заниматься транспортными перевозками в Центральную Азию и тесно работать с этим регионом.

г) Проведены встречи с афганскими бизнесменами с целью получения общей информации о тенденциях и трудностях, существующих в торговле и деловой среде, а также об особом спросе на определенные виды товаров из стран Центральной Азии.

3. Исследование портов ввоза (Тоурагонди, Хайратон, Кундуз):

а) Обследовали объекты по разгрузке грузов.

б) Наблюдали за процессом разгрузки основной продукции.

в) Беседовали с должностными лицами портов о торговых показателях: объем и периодичность поставок, виды транспортируемых товаров и т.п.

Полученная информация будет предоставлена заинтересованным компаниям и организациям в Афганистане и Центральной Азии. Помимо следования рекомендациям, изложенным в предыдущих разделах, группа будет продолжать поддерживать связь с ключевыми игроками, которые были установлены во время

проведения исследования, с целью ведения открытого диалога в отношении торговых вопросов и создания среды, благоприятной для сотрудничества, и в конечном счете для конкретных торговых возможностей и соглашений.

Денежные средства и банковская система

Центральный Банк пока что не работает в полную силу и все еще находится на стадии восстановления. В сочетании с тем фактом, что в Афганистане нет частных коммерческих банков, также как и местных или международных, это ведет к полному отсутствию официальной банковской системы. Хотя в настоящее время законодательство находится в стадии пересмотра, который сделает возможным создание частных коммерческих банков, предположительные сроки введения его в действие колеблются от нескольких месяцев до одного года.

Компании приспособились и нашли выход из ситуации с отсутствием официальной банковской системы и занимаются бизнесом в других странах. Большинство компаний, с представителями которых нам удалось побеседовать, хотели бы производить оплату за товар при его доставке, т.к. немногие из них в состоянии или согласны делать предоплату. Это совершенно отлично от и предпочтительнее для российских компаний, которые предпочитают производить оплату несколькими днями или неделями позже после получения груза. Кроме того, многие компании изъявили желание работать по системе аккредитива, если такая система была бы доступной.

Более крупные компании достигают ликвидности денежных средств путем размещения банковских счетов в других странах. Выбором для размещения таких счетов является г. Дубай. Этот подход упрощает системы телеграфных денежных переводов, аккредитива или любой другой механизм осуществления платежей, устраивающий как покупателя, так и продавца.

Размещение счетов в зарубежных банках является нежизнеспособным вариантом для всех компаний, и здесь, для заполнения пробела в коммерческом банковском секторе была разработана неофициальная система денежных переводов, напоминающая *Western Union* по механизму функционирования. Данная система, которая называется *ховала*, является очень широко распространенной. Во время бесед с основными импортерами в Кабуле, мы адресовали им вопрос о том, сколько бизнесменов пользуются этой системой, и названная ими цифра колебалась между 75% и 98%. Хотя система функционирует вне официального банковского сектора, операторы *ховала* имеют банковские счета, как правило в г. Дубай, что позволяет им осуществлять денежные переводы от имени своих клиентов, таким образом соединяя свою систему с законной банковской системой других стран. Для того, чтобы получить лучшее представление об этой системе, мы обсудили интересующие нас вопросы с представителем крупнейшего оператора *ховала*, *Sher Khan Exchange LLC*, через который еженедельно проходит 8-10 миллионов долларов.

На территории Афганистана, любой желающий осуществить перевод денежных средств просто указывает имя лица, которое должно получить денежные средства. Лицо, которому предназначен перевод, может получить деньги в офисах сети *ховала* при предоставлении удостоверения личности. Затем офис отправляет чек отправителю с пометкой о том, что деньги были выданы. Обычно, когда деньги приходят на банковский счет оператора *ховала*, перевод выдается получателю в течение трех дней.

За пределами Афганистана *Sher Khan Exchange LLC* располагает головным офисом в г. Дубаи и работает через банковский счет Chase Manhattan Bank. Поскольку в Центральной Азии, как и в большинстве стран, закон не признает систему *ховала*, платежи осуществляются через вышеназванный счет посредством банковского депозита в адрес получателя в Центральной Азии. И обратно, центральноазиатская компания, делающая закупку, может сделать проводку на счет в Дубаи, и перевод, в свою очередь, будет передан соответствующему получателю через систему *ховала*.

Система работает достаточно гибко; частные лица или зарегистрированные компании могут как отправлять, так и получать денежные средства. Однако, частные лица не могут получать сумму, размером более 10 000 долларов. Это влечет за собой прохождение ими тщательной проверки. Для оператора *ховала* в теоретическом плане возможно осуществление отсроченных платежей, которые эффективно действуют в качестве аккредитива.

Система комиссионных сборов совершенно проста и прозрачна. *Ховала* взимает твердую комиссию в размере 1%, распространяемую на все переводимые денежные средства; комиссионные оплачиваются отправителем. В отношении денежных средств, отправляемых в Афганистан, действует ставка в размере 0,6-0,7%. Эти комиссионные действуют только в системе *ховала*; частный коммерческий банк может также взимать пошлину за обработку. Минимальная сумма перевода равняется 5 долларам. Хотя система позволяет отправлять небольшие суммы, но в то же время комиссия за трансферт становится чрезмерно высокой (около 50 долларов за трансферт, так как *ховала* платит 28 долларов твердой комиссии за каждую операцию).

Директор *Sher Khan Exchange LLC* обратил наше внимание на надежную работу системы. Они совершают множество операций с различными НПО, в частности с WFP (Всемирная продовольственная программа) и CHF. У них имеется опыт отправки денежных средств в каждую страну Центральноазиатского региона. В целях обеспечения надежности, они работают через Chase Manhattan Bank, который выдвигает требование о постоянном предоставлении балансовой суммы в размере 13 миллионов долларов в качестве гарантии.

Поскольку данная система удовлетворяет настоящим банковским нуждам страны, существуют планы дальнейшего ее развития. Как только будет принято законодательство в сфере банковской системы, *Sher Khan Exchange LLC* планирует

учредить частный банк, у которого будут филиалы в Центральной Азии. Не ожидая принятия законодательства они находятся на пути открытия филиала компании *Money Express*, что позволит им дополнительно приобрести доверие при взаимодействии со странами, не знакомыми с системой *ховала*.

Совершенно ясно, что в каждой деловой операции существует риск, и следовательно стоит тщательно проверять каждого потенциального партнера на благонадежность, но теоретически все механизмы перевода денежных средств функционируют. Компании не должны бояться работать в Афганистане из-за отсутствия банковской системы. Если они хотят получать платежи через банковский трансферт, то они могут получить их у компаний с зарубежными банковскими счетами, или компаний, которые производят платежи через систему *ховала*. Хотя все еще имеется множество случаев, когда бизнесмены имеют дело с денежными наличностями, а не с трансфертными платежами, мы этого не одобряем, т.к. существуют физические риски, связанные с ношением денег в крупных размерах.

Транспортные системы

В основном, товары ввозятся в Афганистан по железной дороге. Хотя грузовые рейсы совершаются воздушным путем в и из г. Шаржах (*Ariana Airlines*) достаточно регулярно, при этом перевозится минимальное количество товара от общего объема торговли. При ввозе товаров автомобильным транспортом или железнодорожным путем, они должны перегружаться в г. Хайратоне и Тоурагонди на афганские грузовые автомобили. Иностранские компании по грузоперевозкам работают в Афганистане только при условии, если они являются совместными предприятиями или у них имеется дочерняя компания в стране. Транспортная инфраструктура внутри страны слаборазвита. Дороги находятся в очень плохом состоянии, в некоторых местах наводнения делают мосты непроходимыми, а снежные обвалы могут блокировать горные перевалы по несколько дней. Помимо состояния дорог, вопрос безопасности продолжает быть проблемой, особенно при транспортной перевозке из одной провинции в другую. Однако, сейчас эта проблема стала более или менее предсказуемой и незначительной, а действующие в Афганистане компании по грузоперевозкам относят потери при грузоперевозках к затратам на занятие бизнесом и даже берут на себя обязанность по обеспечению безопасности при транспортировке грузов для своих клиентов.

Министерство транспорта устанавливает национальную транспортную политику и осуществляет контроль над общественным транспортом (электрические автобусы и автобусы *Milli*, национальные автобусные услуги), частной транспортировкой людей (такси и междугородние автобусы) и грузовым автомобильным транспортом. Политика Министерства обуславливает независимое установление цен в частном секторе. Министерство транспорта устанавливает только ставки для государственных подрядных организаций, занимающихся перевозкой товаров, доставляемых по государственному заказу. Ставка равняется 0,6 афгани за тонну

на километр по асфальтированной дороге и 2,0 афгани за тонну на километр по грунтовой дороге.⁴

Для укрепления политики установления свободных рыночных цен на транспортные услуги, Министерству необходимо иметь более жесткий контроль над провинциями. Значительный прогресс был достигнут в плане приведения в исполнение директив Министерства во многих провинциях. Тем не менее, оно все еще продолжает работать над приведением директив в исполнение в некоторых областях страны.

Департамент частного сектора при Министерстве транспорта является государственным органом, который насчитывает 560 сотрудников. Этот орган располагает офисами в Пакистане и Иране и планирует открыть офисы в соседних странах Центральной Азии. Основная функция этого Департамента заключается в выступлении в качестве транспортного брокера и справочной службы. Компании, занимающиеся поиском транспорта, могут обратиться за помощью в Департамент. За 3% комиссионных, которые выплачиваются за счет транспортной компании, Департамент поможет найти соответствующий транспорт. В таких случаях они предоставляют справочную информацию и могут обеспечить безопасность груза.

Политика свободного установления цен Министерства не распространяется на Герат. Здесь, Департамент транспорта создал комиссии, которые занимаются установлением тарифов по грузоперевозкам для всех транспортных компаний, работающих за пределами Герата. Департамент транспорта отвечает за доставку товаров в любую точку Афганистана и несет ответственность за безопасность. Транспортные комиссии, по существу являющиеся рабочими группами транспортников, торговцев и должностных лиц Департамента транспорта, при установлении тарифов исходят из категории продукции и маршруте перевозки. Все транспортные компании должны соблюдать установленные тарифы. Торговцы не могут работать напрямую с транспортными компаниями, поскольку они должны пройти через Департамент транспорта, при которых эффективно действуют комиссии в качестве фрахтовых агентов, но не требующие платы за услуги. Для перевозки обратного груза с товарами из Герата, транспортная компания из другой области должна получить разрешение и пройти соответствующую процедуру в Департаменте транспорта в Герате. Ни одна компания из другой страны не может завозить грузы в эту провинцию. Вновь возвращаясь к установлению тарифов, Департамент транспорта в Герате изменил даже тоннаж, из которого он исходит при установлении цен. Например, 40-тонный грузовой автомобиль оценивается как 41-тонный, а 20-тонный грузовик считается 23-тонным! Поскольку очевидно, что эта система не соответствует национальной политике и противоречит принципам свободного рынка, она предусматривает безопасность и порядок, т.е. то, что отсутствует во многих других провинциях. Это означает, что многие торговцы на самом деле предпочитают работать в Герате, где и автоперевозчики сталкиваются с меньшими проблемами, связанными с безопасностью груза, чего нельзя сказать о других областях.

⁴ Обменный курс равен примерно 48 афганских рупий за доллар.

Департамент транспорта в Мазар-и-Шарифе коренным образом отличается от Департамента в Герате. Департамент транспорта стремится усилить конкуренцию, и следовательно, не устанавливает обязательных транспортных тарифов. В действительности, мощности грузоперевозочных компаний в Мазар-и-Шарифе в настоящее время превышают спрос, и поэтому они делают все возможное для привлечения новой бизнес деятельности. Поскольку Департамент транспорта не устанавливает цен, он регистрирует все транспортные средства, работающие в Мазар-и-Шарифе и старается держать руку на пульсе что касается всех тарифов с тем, чтобы служить в качестве источника информации и предотвращать фиксирования цен. Кроме того, офис служит в качестве транспортной брокерской фирмы и справочной службы для различных транспортных компаний, и выступает как гарант безопасности перевозимых партий товара. Компании, желающие перевезти товар, имеют стимул работать через Департамент транспорта, который может подобрать для них подходящие расценки, найти транспортную компанию, а также обеспечить безопасность перевозимого груза. Все это ничего не будет стоить заказчику. Транспортировка товара в Кабул и обратно в особенности осложняется тем, что движение транспортных средств совершается в северном направлении по определенным дням и в южном направлении по остальным дням. Мост и туннель по дороге часто закрываются по различным причинам, в основном из-за наводнений.

Международная транспортная компания О.А.Т.М., функционирующая в Афганистане, разработала три метода установления расценок на перевозимую продукцию: грузовые автомобили, транспортирующие продукты питания, калькулируются по весу, непродовольственная продукция – по объему, и другие наименования, как например масло и печенье, рассчитываются исходя из комбинации веса и объема. Однако, этот пример является исключением. Большинство других компаний упрощают процедуру путем установления ставки за тонну и затем умножают ее на грузоподъемность грузового автомобиля. Показательные ставки по наиболее важным маршрутам предлагаются в таблице ниже:

<u>Маршрут</u>	<u>Показательная ставка</u>	<u>Фиксированная ставка, действующая в Герате</u>
Хайратон - Мазар-и-Шариф	\$6.50	
Хайратон – Кабул	\$28.50	
Мазар-и-Шариф – Кабул	\$20.00	
Мазар-и-Шариф – Герат	\$41.67	\$65.00
Кабул – Герат	\$18.00	\$40.00
Тоурагонди – Герат	\$10.00	\$10.00
Кундуз - Мазар-и-Шариф	\$12.50	
Кундуз – Кабул	\$23.50	
Герат - Кандагар		\$25.00

Существует несколько факторов, которые оказывают влияние на цену. Наиболее существенным из них является состояние дороги, т.е. транспортировка в зимних условиях, в условиях наводнений и других экстремальных ситуаций, которые приводят к повышению тарифов на транспортировку. В частности, когда офису WFP (Всемирная продовольственная программа) необходимо осуществить транспортировку крупной партии продовольственных товаров, то возникает нехватка большегрузных автомобилей и соответственно цены могут подняться до 20%. Другим фактором является вопрос безопасности. Когда обстановка в регионе накаляется, то следовательно и цены растут. К примеру, летом 2001 года стоимость транспортировки одной тонны груза из Кабула в Мазар-и-Шариф составляла 100 долларов, т.е. в четыре раза больше, чем в настоящее время.

Безусловно, в политиках Департамента транспорта существуют разногласия. Не считая того, что в Герате устанавливаются свои транспортные тарифы, некоторые офисы Департамента транспорта предъявляют счет за брокерские услуги и предоставление справочной информации, в то время как другие этого не делают. Представители компании О.А.Т.М., какое-то время работавшей в качестве частного оператора, занимающейся транспортными перевозками в Афганистан, утверждают, что такая справочная система не нужна вообще; для должностных лиц Департамента транспорта это является лишь способом направить бизнес в руки своих знакомых и приятелей.

Афганская торговая палата

Афганская торгово-промышленная палата функционирует при Министерстве торговли. В стране всё подчинено контролю со стороны центра; директора в провинциях назначаются и проходят подготовку в Кабуле, затем направляются в отделения и филиалы, но все ставки сборов должны обязательно устанавливаться в Кабуле. По всей видимости, важнейшей функцией Палаты является выдача счет-проформ для импорта и экспорта, по которым она взимает плату.

Плата за выдачу проформ устанавливается в размере 3,5% от общей стоимости, указанной в счет-фактуре, и она начисляется по фиксированному обменному курсу 3,5 афгани за доллар⁵. Таким образом, если общая стоимость, указанная с счет-фактуре равна 100 долларам, то комиссионные рассчитываются по формуле $100 \times 0,035 \times 3,5 = 12,25$ афгани (около 0,26 долларов, или 0,26% от суммы в счет-фактуре). Для автомобилей предусмотрен дополнительный сбор. Кроме того, для некоторых товаров, как например сигарет, покрышек, телевизоров и текстильных изделий, применяются дополнительные пошлины. Для стимулирования потока экспорта, экспортные пошлины были сведены до минимума.

Палата также предлагает другие услуги, а именно они помогают иностранным компаниям, желающим открыть здесь магазины. Все оборудование, которое ввозится для строительства заводов или сооружений, не облагается никакими таможенными пошлинами и сборами Торговой палаты. Офисы Палаты в Кабуле и

⁵ Официальный курс доллара составляет 48 афганских рупий.

Мазар-и-Шарифе сосредотачивают свою деятельность на оказании содействия потенциальным инвесторам. Кроме этого, Палата в Кабуле предпринимает все усилия по развитию торговли. Она располагает помещениями для проведения выставок, которые были предложены ею для проведения Центральноазиатской торговой ярмарки. Необходимо воспользоваться этой помощью не только для проведения выставки, но и для расширения диапазона деятельности Региональной торговой сети (RTN) с охватом отдаленных областей Афганистана.

Торговая палата, несмотря на очевидную прозрачность системы тарифов, тем не менее придерживается достаточной гибкости в том, что они часто не исходят от стоимости в счет-фактуре, а используют очень субъективные критерии для оценки стоимости товара, на который они выписывают счет-проформы. Этот фактор делает почти невозможным предугадать, кому сколько придется заплатить.

Таможенное оформление

Теоретически, процедуры ввоза товаров в Афганистан достаточно просты. Для ввоза товаров компания или частные лица должны получить лицензию на ввоз в Министерстве торговли. Затем, для каждой партии груза импортер, прежде всего, должен получить разрешение от Торгово-промышленной палаты, которая выдает счет-проформу, подтверждающую стоимость товара, в соответствии с порядком, описанном в предыдущем разделе.

На последующих этапах партия груза может перевозиться только при наличии счет-проформы и счет-фактуры. Когда партия груза прибывает на афганскую таможенную (например, в Герате и Хайратоне), здесь следует уплатить таможенные пошлины, которые не имеют ничего общего с платой по счет-проформе, выданной Торговой палатой. Существует тарифная сетка, которая применяется для всех категорий товаров:

- Товары, не подлежащие ввозу (запрещенные);
- Товары, освобожденные от пошлин:
 - Лесоматериалы и некоторые другие строительные материалы не облагаются пошлинами;
 - Большинство продуктов питания, особенно продовольственные товары первой необходимости, не облагаются пошлинами;
 - Гуманитарная помощь, которая также подпадает под эту категорию, в действительности ввозится по линии Министерства иностранных дел, которое предупреждает таможенные органы о прибытии гуманитарного груза.
- Товары, разрешенные к ввозу и облагаемые таможенными пошлинами, которые в свою очередь подразделяются на:
 - Товары первой необходимости, облагаемые пошлинами исходя из их веса в соответствии с тарифной сеткой;
 - Изделия, изготовленные по специальному заказу, и дифференцированный товар, облагаемый пошлинами согласно счету-

фактуре. Однако, ее можно проверить на соответствие перечням средних тарифов по каждой категории товаров, чтобы определить является ли счет-фактура подлинной.

Перечень основных таможенных тарифов прилагается. Тем не менее, многие должностные лица таможенных органов уклоняются от соблюдения перечня и установленной тарифной сетки при определении стоимости и начислении пошлин.

Счет-фактура должна соответствовать счет-проформе, и при наличии в них расхождений предусматриваются штрафные санкции. Кроме того, счет-фактура должна датироваться после счет-проформы. В случае отсутствия этого условия, после уплаты всех таможенных пошлин и сборов Торговой палаты, необходимо будет дополнительно заплатить 10% штраф. Если документы в порядке, то партия товаров обычно проходит таможенное оформление в течение трех-четырех дней. Для хранения груза на таможенном посту в Герате имеются складские помещения. Необходимо отметить, что скоропортящиеся продукты всегда оформляются в день прибытия на таможенный пост.

Процесс приблизительно идентичен при экспорте товаров. Компании или частные лица должны получить лицензию на экспорт в Министерстве торговли. Помимо платежей и тарифов, компания должна также получить сертификат-разрешение (за незначительную плату) в госпитальном учреждении, если осуществляется экспорт продовольственных товаров.

Притом, что процесс кажется простым, существуют несколько моментов, которые импортер или поставщик из Центральной Азии должен принять во внимание. Во-первых, это касается оценки стоимости товаров, которая несмотря на описанную выше систему очень часто является субъективной; каждый раз, когда кто-либо импортирует товары, применяемая к ним система отличается и она также порядком различается в каждой из провинций. Во-вторых, поставщик должен убедиться в том, чтобы счет-проформа и счет-фактура всегда были в порядке во избежание наложения штрафных санкций, которые также очень субъективные, и у импортера будет немного шансов выиграть спор, если он посчитает, что размер штрафа непомерно высокий.

В реализуемом Bearing Point Проекте ЮСАИД по экономическому управлению в Афганистане задействованы консультанты в Министерстве торговли, которые работают над решением этих вопросов. Они работают непосредственно с таможенными органами над стандартизацией ставок пошлин и процедур. В этой области существует масса проблем что касается и законодательства, и процедур, а также введения их в действие. Осуществление контроля над деятельностью таможенных органов и Торговой палаты является затруднительным не только по той причине, что оценка стоимости партий товара по-прежнему субъективна, но и дело в том, что ведение учета почти что

отсутствует. По предварительным расчетам только 10% от получаемых доходов доходят до центрального правительства.

Торговые потоки

В 2001 г. общий объем экспорта Исламской Республики Афганистан составил 1,2 миллиарда долларов. При этом, основными импортерами являлись Пакистан, Индия, Бельгия, Германия, Россия и ОАЭ. Объем импорта за этот же период (2001г.) составил 1,3 миллиарда долларов, а основными поставщиками импортируемой продукции выступали Пакистан, Япония, Южная Корея, Индия, Россия и страны Центральной Азии⁶.

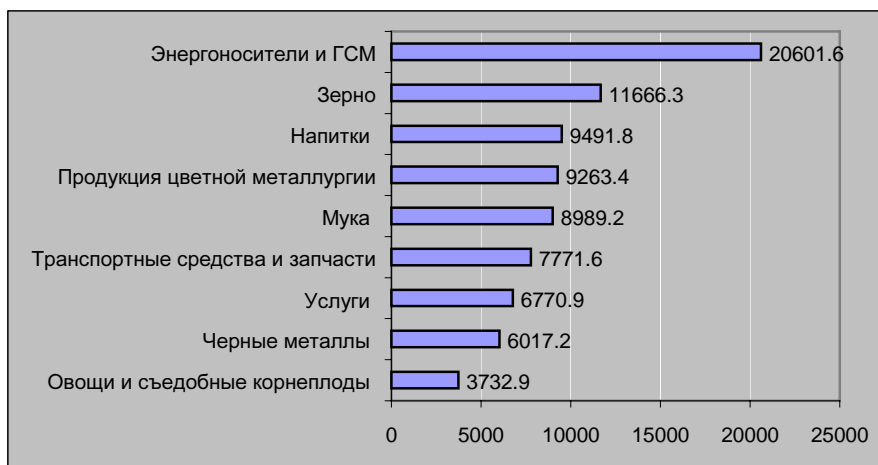
Статистические данные по торговому сектору стран Центральной Азии свидетельствуют о резком всплеске в объемах торговли с Афганистаном в период, последовавший за свержением режима талибов. Местные предприятия (в особенности, компании из северных регионов Афганистана) постепенно наращивают объемы своей активности в странах Центральной Азии, что, соответственно, способствует усилению конкуренции между Центрально-азиатскими компаниями. Несмотря на то, что афганские бизнесмены предпочитают пользоваться источниками дешевой продукции, однако, при необходимости, они готовы заплатить на 5-10% больше за товар лучшего качества. Анализ совокупных данных по торговому сектору позволяет заключить, что некоторые страны имеют сравнительные преимущества перед другими. Если не учитывать то обстоятельство, что на настоящий момент отсутствуют какие-либо статистические данные по торговому обороту между Туркменистаном и Афганистаном, то наиболее крупным экспортером продукции в Афганистан является Узбекистан, объемы экспорта которого в 2 раза превышают экспорт Казахстана и примерно в 10 раз экспорт Таджикистана и Кыргызстана.

С учетом экспорта транспортных средств, совокупный объем экспорта Афганистана в страны Центральной Азии составил лишь 733 100 долларов, в то время как объем импорта достиг 104 349 800 долларов! Мы провели анализ сферы экспорта, изучив 55 категорий товаров. В результате анализа нами было установлено, что на 9 категорий продукции приходилось 81% от общего объема экспорта:

Торговля со странами Центральной Азии, 2002 г.

⁶ "Всемирный справочник ЦРУ - факты".

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/af.html>, от 19 мая 2003 г.



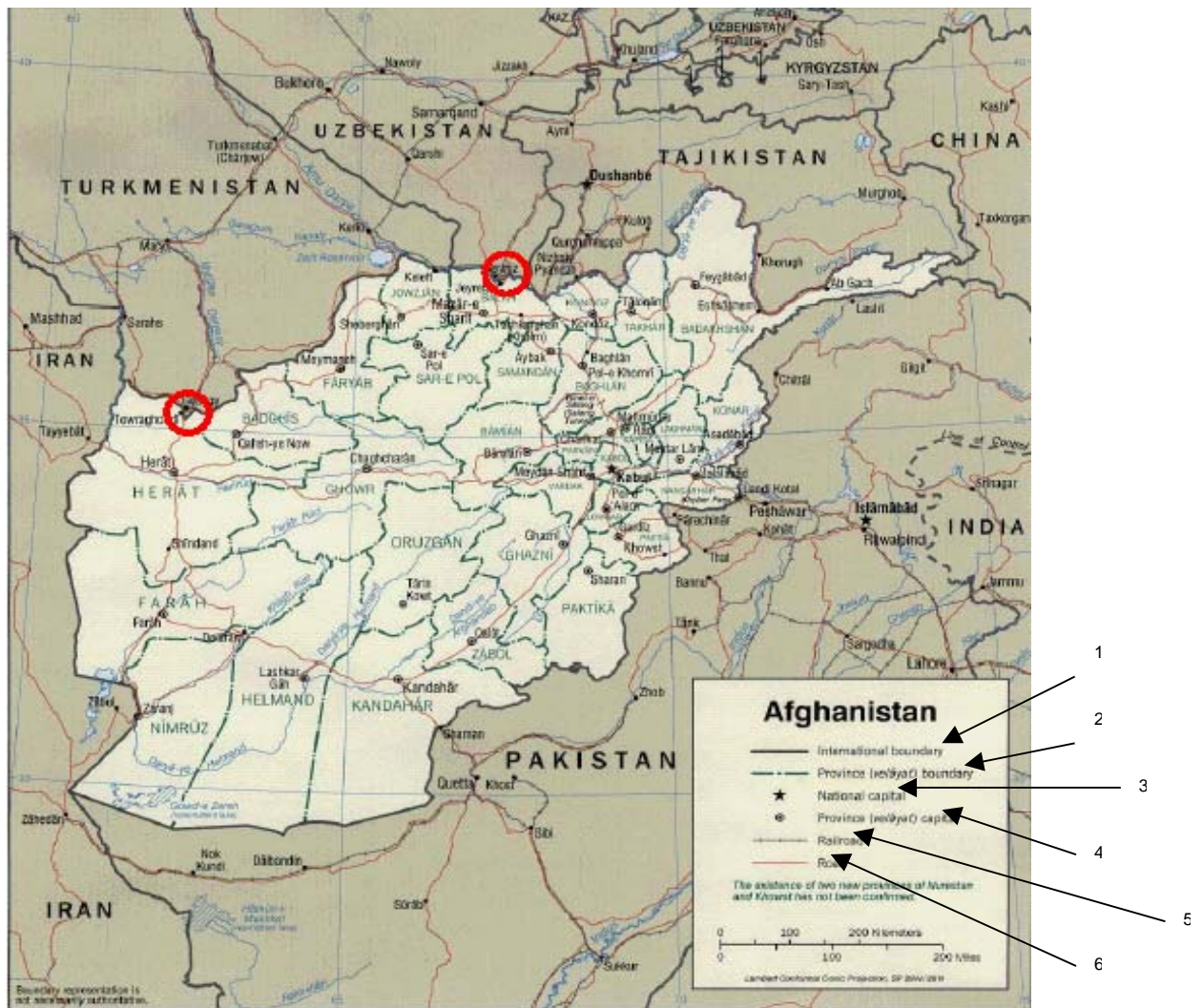
Стоимость в тыс. долларов

Как видно из диаграммы, крупнейшей статьёй экспорта товаров в Афганистан являются энергоносители и ГСМ, 85% объёма которых импортируется из Узбекистана. Далее следует экспорт зерновой продукции, где основным экспортером представлен Казахстаном (96% от общей стоимости в долларовом выражении). Интересно отметить, что в то время, как транспортные средства являются крупной статьёй экспорта товарной продукции в Афганистан (крупным экспортером является Таджикистан - 59% от совокупного объёма), Афганистан, в свою очередь, производит отгрузку (хотя и в небольших объёмах) транспортных средств на экспорт. Фактически, транспортные средства являются самой значительной статьёй экспорта Афганистана в страны Центральной Азии, хотя объём импортируемой продукции существенно превышает объём экспорта (315 800 долл. против 7 771 600, или 4%).

Порты ввоза

Местонахождение порта ввоза продукции имеет важное значение, в особенности, ввиду наличия проблем, связанных с транспортировкой товаров внутри страны. К примеру, маршрут транспортировки товара, отправляемого из Мазар-и-Шарифа в Кабул или Герат, пролегает окружным путем, проходя через Кандагар. Основным портом ввоза продукции, импортируемой из стран Центральной Азии, является Товрагонди (Герат). Несколько меньший объём импорта поступает через Окина (Шебарган, 150 км от Мазар-и-Шариф), находящийся на границе с Туркменистаном, и Хайратон (Мазар-и-Шариф), располагающийся на границе с Узбекистаном. Существуют также три других порта, находящихся вблизи границы с Таджикистаном - Нижний Пяндж (Кундуз), Хорог и Эшкашем. Однако, значение последних трех портов для торговых потоков очень ограничено и имеет скорее локальный, приграничный, характер ввиду отсутствия железнодорожных веток и затрудненности доступа к остальным регионам Афганистана. Из перечисленных выше трех портов, наилучший доступ к другим районам страны обеспечивается через порт Кундуз. С другой стороны, Товрагонди и Хайратон являются портами ввозом не только для товаров, поступающих, соответственно, из Туркменистана и Узбекистана, но также и для продукции, импортируемой из других стран

Центральной Азии и СНГ. В связи с этим обстоятельством, в основном фокусе нашего исследования находились Хайратон и Тоурагонди. Эти два порта обеспечивают возможность отправки импортируемой продукции практически в любой район Афганистана. Основные каналы торговли со странами, не входящими в Центрально-Азиатский регион, также расположены на севере страны - Пешавар-Джалал-Абад (торговля с Пакистаном) и Ислам Куала, Герат (торговля с Ираном). В то время, как эти два порта находятся за рамками нашего исследования, они должны приниматься во внимание, учитывая то обстоятельство, что товары из Пакистана и Ирана занимают господствующее положение на внутреннем рынке Афганистана и являются конкурентоспособными как по цене, так и по качеству.



1 - Государственная граница. 2 - Границы областей. 3 - Столица государства. 4 - Столица области. 5 - Железная дорога. 6 - Автомобильная дорога. (Существование двух новых областей - Нуристан и Ховст - не было достоверно установлено).

Тоурагонди

Импортируемая продукция прибывает в Герат через два порта ввоза (через один порт завозится товар из Ирана, через второй порт поступает импорт из Туркменистана). В рамках нашего исследования, наибольший интерес представляет порт Тоурагонди, находящийся вблизи границы с Туркменистаном, несмотря на то обстоятельство, что лишь около 20% импортируемой товарной продукции, прибывающей в Герат, проходит через данный порт. Тоурагонди располагается в 128 км от Герата. При этом, практически весь транспортный поток, следующий в направлении к границе и обратно, проходит по одному маршруту. Линия государственной границы проходит непосредственно вблизи станции разгрузки, где имеются запасные железнодорожные ветки и соответствующее оборудование для перегрузки контейнеров из вагонов на грузовые автомобили. На станции разгрузки находится представитель туркменских таможенных органов, хотя таможенное оформление грузов фактически производится на афганском таможенном посту в Герате. По данным пограничной службы, через границу в данном месте ежедневно проходит от 10 до 20 составов (по 25-30 вагонов в каждом составе).

Около 80% товаров, проходящих таможенное оформление в Герате, прибывает через иранский порт ввоза (Ислам Куала), тогда как остальная часть импорта (20%) поступает через Тоурагонди (туркменский порт ввоза). Товарные грузы, прибывающие через туркменскую границу, отправляются из самых различных регионов стран СНГ. 50% и более от общего количества импортируемой продукции фактически не задерживается в Афганистане, подвергаясь реэкспорту в Пакистан или Иран. Несмотря на то, что большая часть товарной продукции поступает через Иран, такая продукция экспортируется и затем завозится обратно контрабандным путем ввиду наличия в данной стране запрета на импорт. Реэкспорт товаров в Пакистан и Иран производится по неофициальным каналам. Строительные материалы являются единственной категорией импортируемых товаров, которые почти полностью остаются в Афганистане.

Хайратон

Товарные грузы, прибывающие в Мазар-и-Шариф, проходят через два пограничных пункта: Окина-Шибирган (импорт из Туркменистана) и Хайратон (импорт из Узбекистана - Термез). Хотя определенная часть грузового потока идет через Окина, мы сконцентрировались при проведении нашего исследования в Мазар-и-Шарифе на порте Хайратон по двум причинам. Во-первых, у нас уже имелись данные по объемам торговли с Туркменистаном на границе в районе Тоурагонди. Вторая причина связана с тем обстоятельством, что Хайратон является естественным портом ввоза для товаров, импортируемых из Узбекистана, Кыргызстана, Казахстана и даже Таджикистана, которые являются основными объектами нашего внимания.

Мазар-и-Шариф играет особенно важную роль в поддержании торговых отношений с Узбекистаном. Многие компании, осуществляющие свою деятельность в данном регионе, также имеют представительские офисы в Ташкенте. В области также зарегистрировано большое количество узбекско-афганских совместных предприятий. В Мазар-и-Шарифе даже имеется узбекское консульство, которое, хотя и имеет на настоящий момент достаточно скромный статус, скоро получит право заниматься выдачей виз, что будет способствовать устранению одного из самых больших барьеров, сдерживающих развитие торговли между двумя странами.

В связи с несовместимостью стандартов афганской и узбекской железных дорог возникает необходимость отправления грузовых составов, прибывающих в Термез, по короткой железнодорожной ветке в Хайратон, где, фактически, и производится таможенное оформление грузов. По данным из разных источников, переправка грузов по такому дополнительному отрезку обходится от 180 до 200 долларов в расчете на один вагон.

В Хайратоне имеется три порта ввоза. Наиболее крупным является железнодорожный порт, оборудованный современными мощностями для разгрузки прибывающих составов, а также большим количеством складов для хранения товаров. Помимо этого, порт имеет 9 запасных путей, где осуществляется сортировка и разгрузка составов в соответствии с категорией прибывшего товара. Ежедневно в порту производится разгрузка около 100 железнодорожных вагонов. На территории порта имеются склады для хранения муки и масла, а также отдельные помещения для складирования других видов пищевых продуктов. Помимо этого, существуют крытые площадки для хранения мешков с цементом и отдельные крытые платформы для разгрузки закрытых вагонов. Имеются открытые площадки для складирования лесоматериалов, кабеля, арматурной стали и т.д. На наиболее удаленной запасной ветке находятся цистерны, используемые для хранения нефтепродуктов. Открытая стоянка служит для транзитной парковки транспортных средств: тракторов из Белоруссии, новых легковых автомобилей из России и подержанных КАМАЗов.

Вторым портом является речной порт, расположенный на р. Аму-Дарья, которая служит на данном участке границей между Афганистаном и Узбекистаном. Через данный порт проходит намного меньший объем грузов в сравнении с железнодорожным портом, в основном, гуманитарная помощь. Через третий порт, который мы не имели возможности посетить, проходят сугубо поставки, осуществляемые в рамках гуманитарной помощи ООН и других организаций.

Кундуз

В противоположность Хайратону, Кундуз представляет из себя не более, чем не имеющий почти никакой инфраструктуры участок земли, лежащий по обе стороны реки, обозначающей государственную границу. Данный порт используется, в основном, мелкими коммерсантами-челноками.

Основные категории товаров

Нефть и газ

В прошлом, добыча и закупка нефти и газа входила в функции правительства. В настоящее время, Агентство по нефти и газу, являющееся правительственным органом, не занимается какими-либо закупками ввиду отсутствия необходимых ресурсов и способности осуществлять реальный контроль над деятельностью данного сектора. Агентство практически не играет никакой роли в деятельности нефтегазового сектора, хотя директор Агентства заявил о своем желании иметь возможность устанавливать цены и осуществлять контроль над закупками, взимая при этом 2%-ный сбор за свои "услуги". Если такая возможность действительно реализуется, то это, безусловно, будет являться предметом серьезной озабоченности и отступлением от принципов свободного рынка и нанесет ущерб планам передачи нефтегазового сектора в частные руки. К счастью, в ближайший период такой сценарий вряд ли будет иметь место.

На текущий момент, потребности Афганистана в нефти и газе на 100% удовлетворяются импортом данного вида продукции. Потребление нефтегазовой продукции по стране составляет около одного миллиона тонн в год. При этом, 60% от совокупного объема потребления приходится на дизельное топливо, а остальная часть (40%) на бензин, ТС1 (марка авиационного топлива) и керосин. В списке стран, экспортирующих газ в Афганистан, первым стоит Туркменистан, затем Иран, Узбекистан и, наконец, Россия. Очень незначительное количество газа импортируется из Казахстана и Кыргызстана. По качеству поставляемой продукции впереди стоят Иран и арабские страны. Среди стран СНГ, продукт наилучшего качества поставляется Россией, за которой следуют Узбекистан и Туркменистан.

Очень крупные торговые компании работают с нефтепродуктами, причем товарооборот таких компаний достигает серьезных объемов. Это существенно облегчает ведение дел, так как данные компании обеспечивают хранение нефтепродуктов и их распределение по всей территории Афганистана. К примеру, компания Ghazanfar желает сотрудничать с Шымкентским нефтеперерабатывающим заводом (Казахстан), намереваясь разместить заказ на 200 тыс. тонн дизельного топлива, 50 тыс. тонн бензина и 10 тыс. тонн авиационного топлива марки ТС1. Хотя данное предложение было самым крупным разовым заказом, полученным нами, тем не менее, практически все компании, занимающиеся торговлей нефтепродуктами и являющиеся нашими потенциальными деловыми партнерами, планировали осуществлять закупки, размер которых достигал как минимум нескольких десятков тысяч тонн.

Нефтепродукты и ГСМ			
Вид продукта	Ед. изм.	Цена в Кабуле, долл.	Цена в Мазар-и- Шарифе, долл.

Дизельное топливо, L60	литр	0,35	0.25
Керосин	литр	0,38	0.27
Бензин, А76	литр	0,38	0.25
Пропан	литр	0,63	0,54



Природный газ

Управление сектором обеспечения природным газом осуществляется Министерством горной промышленности. Поскольку существующая Ассоциация газовых компаний частично находится в собственности правительства, то последнее фактически определяет перечень поставщиков природного газа. Ассоциация является организацией государственного масштаба. В настоящее время в распоряжении Ассоциации уже имеются газохранилища в Герате, к которым в ближайшем будущем присоединятся хранилища природного газа в Мазар-и-Шарифе. Ожидается, что в скором времени Ассоциация будет полностью обеспечивать потребность в природном газе всех пяти областей, окружающих Мазар-и-Шариф. На данный момент Ассоциация занимает практически монопольное положение в отрасли. Все поставки импортного газа, включая узбекский газ, в настоящее время осуществляются через Тоурагонди ввиду наличия в данном порту газохранилищ.

В Герате мы встретились с представителями Khorasan Company, которая является членом вышеупомянутой Ассоциации. В то время, как раньше Khorasan Company

импортировала природный газ из Узбекистана, то теперь эксклюзивным поставщиком газа для этой компании является Туркменистан. Такая смена поставщиков была продиктована сугубо соображениями экономии средств, т.к. Туркменистан поставляет природный газ по ценам, которые на 50 долларов за тонну ниже цен на международном рынке. Более того, туркменский газ превосходит по качеству узбекский. Khorasan Company не исключает возможность возврата к закупкам узбекского газа при условии установления приемлемых цен. Таким образом, цена, уплачиваемая за туркменский газ равняется ценам на мировом рынке плюс цена транспортировки, плюс таможенные сборы, минус вышеупомянутая скидка. Однако, наряду с указанными преимуществами, вариант поставок туркменского газа имеет один существенный недостаток, связанный с потерями газа при транспортировке (что, соответственно, влияет на его фактическую стоимость). Так, в процессе транспортировки газа происходит потеря 1 тонны из первоначальных 35. При транспортировке узбекского газа такой проблемы не существует.

Природный газ имеется в продаже по всей стране. За последние три года потребление природного газа в Афганистане возросло на 75%. Тогда как раньше население практически не имело понятия о преимуществах использования природного газа в хозяйстве, то в настоящее время ситуация постепенно меняется и потребительская привлекательность данного вида топлива неуклонно растет, что объясняется значительным сокращением в стране площадей, занятых лесами. Необходимо отметить, что в Мазар-и-Шарифе имеются месторождения природного газа, которые могут быть подвергнуты более обширной разработке в будущем.

Строительство

Товар	Страна происхождения	Ед. изм.	Цена в Кабуле, долл.	Цена в Мазар-и-Шарифе, долл.
Цемент	Пакистан	тонна	61,71	70,83
Цемент	Узбекистан	тонна		57,31
Стекло	Россия	м ²		2,22
Стекло	Узбекистан	м ²		2,50
Прозрачное стекло, 10 мм	Иран	м ²	8,93	
Зеркальное стекло, 2 мм	Иран	м ²	3,57	
Прозрачное стекло, 3 мм	Кыргызстан	м ²	1,43	
Зеркальное стекло (с одной стороны), 4 мм	Бельгия	м ²	5,36	
Зеркальное стекло (с одной стороны), 4 мм	Китай	м ²	4,46	
Прозрачное стекло, 4 мм	Иран	м ²	3,57	
Прозрачное стекло, 4 мм	Кыргызстан	м ²	3,57	
Прозрачное стекло, 4 мм	Малайзия	м ²	2,95	
Прозрачное стекло, 4 мм	Кыргызстан	м ²	2,50	
Прозрачное рифленое стекло, 4 мм	Иран	м ²	2,68	

Прозрачное рифленое стекло, 4 мм	Узбекистан	м ²	2,68	
Цветное рифленое стекло, 4 мм	Иран	м ²	4,46	
Зеркальное стекло, 4 мм	Иран	м ²	4,46	
Армированное безопасное стекло, 6 мм	Бельгия	м ²	8,93	
Арматура, 10 мм	Россия	тонна		366,67
Лесоматериал, 2 х 4	Россия	м ³	175,00	
Деревянные балки	Россия	м ³	175,00	
Лесоматериал, сосновое полотно	Россия	м ³	5,00	
ДСП	Китай	м ²	4,17	
ДСП	Россия	м ²	2,94	
Бревна	Россия	м ³	140,00	

Поставки лесоматериала осуществляются в основном из России. Помимо этого, лес импортируется из Китая. Как уже упоминалось ранее, площадь национальных лесных угодий существенно сократилась и не в состоянии обеспечивать потребность в лесоматериале, которая резко возросла в связи с развитием строительной деятельности в стране. Правительство Афганистана объявило об освобождении импорта лесоматериалов от таможенных пошлин. Цены на лесоматериалы колеблются в пределах широкого диапазона. Так, на момент нашего обследования цена на лесоматериал составляла 170 долларов за кубометр, тогда как за неделю до этого цена находилась на уровне 240 долларов за кубометр.

Хотя представители торговых фирм в целом заявляют о том, что качество товара не имеет значения, вопрос качества часто затрагивался при обсуждении договоров на поставку стекла. Торговые компании неоднократно предъявляли претензии к качеству узбекского стекла, указывая на то, что температурный режим изготовления стекла, не соответствует требуемому значению и приводит, в результате, к получению волнистого стекла. Стекло из России, Ирана и Бельгии пользуется репутацией качественного товара. Стекло также импортируется из Пакистана, Китая и, с недавнего времени, из Кыргызстана. Как нам удалось выяснить из разговора с представителем одной из местных торговых фирм, на него произвело большое впечатление качество кыргызского стекла, образцы которого были получены им за неделю до нашей встречи от узбекского посредника. Представитель фирмы заявил, что он предпочел бы иметь дело напрямую с производителем, которым является Токмакский стекольный завод. По его мнению, качество токмакского стекла очень высокое и позволит ему в скором будущем занять доминирующие позиции на местном рынке стекломатериалов. Что касается потребительских предпочтений, то выяснилось, что стеклянные листы крупного размера пользуются большим спросом по сравнению с малоразмерными листами. Также, высоким спросом пользуется тонированное и рифленое стекло. На матовое стекло и стекло с насечками спрос незначителен.



Высоким спросом на местном рынке пользуется арматурная сталь, применяемая в строительстве. Поставки арматурной стали осуществляются из России. Наиболее востребованной является арматура диаметром 6-18 мм, хотя достаточно большим спросом пользуется также арматурная сталь диаметром 32 мм, применяемая в строительстве высоких зданий (от 6 этажей и выше). По информации из некоторых источников, узбекская арматурная сталь не может использоваться в строительстве крупных зданий, подлежащих приемке официальной комиссией, по той причине, что количество брусьев на одну тонну арматурной стали является не одинаковым для каждой партии и, соответственно, не подлежит стандартизации.

Спрос на цемент в настоящее время является очень высоким. Возможное увеличение внутреннего производства цемента может оказать существенное влияние на объемы импорта данного строительного материала. Единственный цементный завод в Пулихумри не в состоянии обеспечить полное удовлетворение спроса. Однако, по сообщению министра торговли, американская компания *Fidelity* намеревается уже в ближайшем будущем инвестировать до 400 млн. долларов в строительство в Афганистане четырех заводов по производству цемента. Запуск этих заводов в эксплуатацию может обеспечить значительное снижение объемов импорта цемента. Тем временем, текущая ситуация предоставляет массу возможностей для предпринимательства. Так, на рынке действует множество розничных торговцев цементом, который продается ковшами, мешками или грузовиками. Как правило, цемент поставляется не в бестарном виде, а уже упакованным в мешки. По утверждению большинства торговцев, население предпочитает покупать цемент дешевых марок, хотя при строительстве зданий определенного типа необходимо использовать только высококачественный цемент.

В плане цены, наиболее выгодным вариантом является пакистанский продукт. По качеству цемента высказывались различные мнения. Так, некоторые торговцы отдают предпочтение узбекскому цементу, тогда как другие считают, что пакистанский цемент обладает лучшим качеством. Практически все торговцы сходятся во мнении, что "российский" цемент обладает отличным качеством. Однако, учитывая общую тенденцию называть товары, импортируемые из стран СНГ, "российскими", то определение их фактического происхождения является достаточно сложной задачей. Один из торговцев посетовал на низкое качество мешков, используемых для упаковки цемента узбекскими производителями, указав на то обстоятельство, что такие мешки легко пропускают влагу и быстро рвутся, приводя к потерям и порче продукта.

Так как Афганистан обладает собственными запасами мрамора, то потребность в импорте мрамора очень низкая. На этом фоне достаточно странным выглядит то обстоятельство, что цены в Афганистане выше. Как правило, сырой мрамор отправляется в Пакистан для обработки и затем завозится обратно уже в виде готового продукта. Хотя большая часть местных торговцев не рассматривала всерьез вариант поиска альтернативного источника мрамора-сырца, они, несомненно, были бы заинтересованы выгодным (по цене) предложением о поставке материала.

Пищевые продукты

Большая часть товарооборота состоит из основных продуктов потребления: пшеницы, муки, сахара и пищевого растительного масла. Основными поставщиками муки являются Казахстан и Пакистан. Помимо этого, на рынке в свободной продаже имеется мука, поступившая в страну в качестве гуманитарной помощи в рамках проектов ЮСАИД и Aide de France. Цена является определяющим фактором при принятии потребителями решения о покупке вышеупомянутых видов товара. В связи с этим, интересно отметить, что крупные дистрибьюторы товаров широкого потребления одновременно являются крупными торговцами, работающими со строительными материалами и ГСМ.

Продукты массового потребления					
Продукт	Страна происхождения	Ед. изм.	Цена в Кабуле, долл.	Цена в Герате, долл.	Цена в Мазар-и-Шарифе, долл.
Мука	Пакистан	кг	0,18		
Мука	Пакистан	кг	0,23		
Мука	США	кг	0,15		
Мука	Казахстан	кг	0,21		0,16
Сухое молоко	Австралия	кг			1,98
Растительное масло	Иран	литр	1,08		
Твердое масло	Пакистан	литр	0,72		
Гранулированный сахар	Бразилия	50-кг мешок		16,50	

Гранулированный сахар	Польша	50-кг мешок		16,50	16,33
-----------------------	--------	-------------	--	-------	-------



Упакованные продукты питания однозначно представляют из себя интересную рыночную нишу, поскольку лишь немногие из крупных торговых фирм работают с пищевыми продуктами. Почти весь объем импортируемых продуктов питания поступает из Ирана и Пакистана. Это объясняется не только дешевизной товара, но и более совершенной упаковкой и наличием этикеток не на русском языке, а на фарси и, иногда, английском языке. Несмотря на то, что продукция фирм Nestle и Coca Cola выпускается как в Пакистане, так и в Узбекистане, почти весь объем импорта такой продукции поступает из Пакистана. Единственным местом, где продается узбекская продукция, является Мазар-и-Шариф. Наличие этикеток с надписями на фарси позволяет потребителям относиться к данному товару как к продукту, дозволенному к употреблению исламской религией, вне зависимости от вида или происхождения товара. Объемы продаж продуктов питания достаточно большие - к примеру, мы встретили один и тот же вид сока манго почти в каждом магазине и почти на каждом рынке городов, где мы побывали в ходе нашего визита. Однако, ассортимент товара очень ограничен. Центрально-азиатские компании, намеревающиеся конкурировать на афганском рынке, должны учитывать необходимость использования этикеток специального дизайна, усовершенствованной упаковки и вывода на рынок больших объемов продукции по конкурентоспособной цене. Одна из интересных возможностей по занятию рыночной ниши заключается в использовании ресурсов супермаркета Supreme Food Services. Данный супермаркет ориентирован на иностранную клиентуру и функционирует в качестве торговой точки для военнослужащих подразделений сил оказания международной военной помощи, а также является центральным элементом крупной сети по импорту и продаже продуктов питания. Компания предпочитает работать с продукцией, чей внешний вид и упаковка соответствуют "западному образцу". В супермаркете имеются в продаже товары эксклюзивных для местного рынка видов - например, соки.

На рынке имеется в наличии свежая продукция как местного производства, так и импортированная из Пакистана и Ирана. В целом, выбор товаров ограничен, а качество оставляет желать лучшего. На первый взгляд, такое положение дел может указывать на наличие уникальной возможности для выхода на местный рынок компаний из стран Центральной Азии. Однако, более тщательный анализ ситуации показывает, что такая возможность практически исключается по нескольким причинам. Во-первых, существует фактор значительной протяженности маршрута транспортировки, что делает невозможным перевозку скоропортящихся продуктов (за исключением случаев, когда скоропортящийся продукт транспортируется по короткому отрезку и предназначается для приграничной торговли). Во-вторых, покупательная способность местного населения очень низкая, что, соответственно, исключает возможность сбыта любой продукции, цена которой превышает порог самой жесткой экономичности. Наконец, крупные торговые фирмы и импортеры не придают большого значения торговле продуктами питания. Это означает, что компания, решившая выйти на рынок с продуктами питания, должна будет создавать свою собственную систему дистрибуции и сбыта. Соответственно, мы не советуем рассматривать всерьез вариант экспорта скоропортящейся продукции в Афганистан до тех пор, пока местный рынок не получит достаточного развития, а Центрально-азиатские компании не накопят дополнительного опыта и знаний в использовании каналов дистрибуции товаров.

Однако, существует один интересный нюанс. В ходе нашего исследования мы обнаружили, что в то время, как в подавляющем большинстве случаев предпочтение отдавалось ввозу продукции из стран Центральной Азии в Афганистан, в Кундузе были выявлены несколько возможных вариантов для поставки крупных партий пищевой продукции в Центральную Азию (включая изюм, лук, картофель, длинный рис и рисовая сечка, арбузы). В данном направлении уже сделаны определенные шаги и товарная продукция уже отправлялась в Таджикистан в определенные сезонные периоды, поступая на таджикский рынок по конкурентоспособной цене. Существует возможность распространения данной торговли на все страны Центральной Азии.

Текстиль, одежда, обувь

Единственным видом ткани, который поставляется исключительно из Центральной Азии, является сырая, неотбеленная хлопковая ткань, имеющаяся в продаже на рынке Мазар-и-Шарифа. Эта ткань импортируется из Узбекистана. Наряду с крупными рулонами неокрашенной ткани, в продаже имелись также более мелкие рулоны ткани, окрашенной в простые яркие цвета. Ткань закупается в Ташкенте большими партиями (как правило, каждая партия содержит минимум 100 тыс. погонных метров), хотя мы не смогли установить частоту поставок. По словам торговцев, данный вид товара пользуется высоким спросом.



Однако, вышеупомянутая ткань не является единственным видом ткани, поставляемой на местный рынок из Центральной Азии. В продаже на рынке в большом количестве имеется "российская" хлопчатобумажная ткань с нанесенным рисунком. При этом, афганские торговцы имеют обыкновение называть "российским" любой товар, поставляемый из стран СНГ. Российской хлопчатобумажной ткани отдается предпочтение перед тканью, импортируемой из Пакистана, ввиду устойчивости красок. Наиболее популярным является белый фон. При этом, цвет и рисунок не имеют большого значения. Чем мельче рисунок, тем большим спросом пользуется ткань.

Рынок текстильной продукции является классическим примером реализации маркетинговой стратегии "навязывания". Розничные торговцы не имеют возможности непосредственно контролировать ассортимент импортируемой продукции, а также не имеют возможность выбора поставщика. Таким образом, самым оптимальным вариантом является прямой выход на импортера с заключением делового контракта без посредников. Хотя ряд розничных торговцев заявили о предпочтительности прямого выхода на них при возникновении намерении ведения совместного бизнеса, для потенциальных партнеров такой вариант будет означать не только необходимость преодоления проблем, связанных с транспортировкой и дистрибуцией товаров в пределах Афганистана, но, в некоторых случаях, и решение вопроса финансирования. Некоторые торговцы указали на то обстоятельство, что импортеры предлагают им очень выгодные условия совместного ведения дел, не возражая против небольшого аванса и разрешая выплачивать остальную сумму в течение нескольких месяцев.

Текстиль					
Товар	Страна происхождения	Ед. изм.	Цена в Кабуле, долл.	Цена в Герате, долл.	Цена в Мазар-и-Шарифе, долл.
Ткань для пошива одежды, х/б	Россия	метр	1,30	0,63	0,36
Ткань для пошива одежды, х/б	Китай	метр	1,25	0,46	0,48
Ткань для пошива одежды, х/б	Таджикистан	метр			0,21
Ткань для пошива одежды, х/б	Узбекистан	метр			0,33
Ткань для пошива одежды, х/б	Пакистан	метр		0,52	0,49
Грубая необработанная х/б тканю для пошива одежды	Узбекистан	метр			0,30

В то время, как рынок текстильной продукции обладает несомненным потенциалом, учитывая большие размеры рынка и относительную конкурентоспособность Центрально-азиатских компаний, к сожалению, перспективы для развития рынка готовой одежды и обуви не являются столь же многообещающими. Мы предоставили одному из импортеров каталоги и необходимую информацию и намереваемся продолжать работу в этом направлении; однако, общие тенденции на рынке не выглядят благоприятными для сколько-нибудь существенного развития данного сектора.

Что же касается рынка обуви, то в данном случае определяющим фактором является цена. Господствующее положение на рынке занимает дешевая китайская продукция и, несмотря на то обстоятельство, что товар из Центральной Азии обладает лучшим качеством, у многих людей просто не имеется достаточно средств, которые они могли бы свободно потратить на покупку качественной обуви. На рынке одежды ситуация несколько более сложная. Во-первых, подавляющая часть населения предпочитает носить национальную одежду, которая, в основном, шьется по заказу в мелких мастерских. Это, безусловно, положительно влияет на объемы продаж на рынке текстильной продукции, однако, препятствует развитию рынка готовой одежды. Во-вторых, здесь, опять таки, присутствует фактор цены. В Афганистане существуют многочисленные рынки подержанной одежды и (в меньшем количестве) рынки подержанной обуви, которая завозится из других стран. Вышеуказанные обстоятельства существенно ограничивают способность компаний из Центральной Азии конкурировать на местном рынке, хотя не исключается существование возможностей по занятию определенных рыночных ниш и такие возможности будут изучаться и использоваться.

Снабжение - возможности

Организация Объединенных Наций

ООН сгруппировала все свои программы, проводимые по различным направлениям в Афганистане, под эгидой одной организации зонтичного типа, которая получила название *UNAMA* (Миссия помощи ООН в Афганистане: <http://www.unama-afg.org>). В Кабуле в настоящее время строится специальное здание для офисов местных представительств ООН (территория - 84 акра), которое, помимо всего прочего, является наглядным подтверждением приверженности ООН осуществлению своей миссии в Афганистане.

Говоря о сфере снабжения, можно отметить, что ООН производит поиск и отбор компаний с хорошей деловой репутацией, которые способны обеспечить поставки качественного продукта по приемлемой цене. Хотя иностранные компании могут участвовать в закупочных тендерах, объявляемых ООН, необходимо учитывать то обстоятельство, что фирмы, представляющие свои предложения через посредство местных партнеров, имеют больший шанс выиграть тендер, т.к. существует указание ООН, в соответствии с которым предпочтение при закупке товаров отдается местным источникам. Местные представительства ООН начали работу над созданием базы данных, куда заносятся хорошо зарекомендовавшие себя компании, поставляющие только качественный товар и придерживающиеся принципов деловой этики. Центрально-азиатские компании пока еще не включились в этот процесс. Предпринимателям рекомендуется приступать к регистрации как можно раньше с тем, чтобы увеличить свой шанс попасть в "перечень основных деловых партнеров". Товары, закупаемые через посредство вышеупомянутой системы, включают строительные материалы, машины, компьютерное оборудование. Помимо этого, через данную систему происходит передача подрядов на строительные работы.

Регистрация компаний производится через Интернет-сайт, существующий под названием *База данных отдела закупок ООН с информацией о поставщиках*: <http://www.un.org/Depts/ptd/venreg.htm>. Также, зарегистрироваться или получить дополнительную информацию можно, пошлав электронное сообщение по адресу: register@un.org. ООН рассматривает каждую заявку с учетом таких характеристик поставщика, как опыт, способность выполнять условия контракта, соответствие товаров и услуг, а также финансовая устойчивость предприятия. Податели заявок могут сопровождать заявку набором каталогов или указанием текущих технических условий на свои товары. Заполненная регистрационная форма, заверенный документ с листингом технических характеристик, общая информация и финансовая отчетность должны высылаться по адресу:

UNITED NATIONS
Attn: Procurement Division
Vendor Registration Unit, FF-245
42nd Street and 1st Avenue
New York, NY 10017

Заинтересованные поставщики должны также пройти регистрацию в UNCSDB (United Nations Common Supply Database - "Общая база данных ООН по поставщикам"), которая является основной базой данных ООН по поставщикам и используется всеми организациями ООН. Регистрация производится на Интернет-сайте: <http://www.uncsdb.org/uncsdbdatabase/supplier/csrf-login.asp>. Стоимость подписки на 12-месячный период составляет 100 долларов. Для получения дополнительной информации необходимо обратиться к следующему веб-сайту: www.uncsdb.org либо послать электронное сообщение по адресу: registry@uncsdb.org.

Также, необходимая информация может быть получена на Интернет-сайте под названием "How to Do Business with the United Nations: The UN Procurement Handbook" ("Как вести совместный бизнес с ООН: Справочник ООН по закупкам"). Данный Интернет-сайт работает в режиме реального времени и находится по следующему адресу:
<http://www.unausa.org/newindex.asp?place=http://www.unausa.org/programs/pguideintro/>

Азиатский Банк Развития

Особые условия для участия в тендерах по проектам Азиатского Банка Развития определены на данном вебсайте:

<http://www.adb.org/Documents/ADBBO/procurement.asp?p=bsnsopps#afg>.

Каждый проект описывается детально, с указанием ответственного лица, отвечающего за прием заявлений на участие в тендере.

Заемщик, не Азиатский Банк Развития, несет ответственность за материальное обеспечение и выполнение проектных работ. Тем не менее, в обязанности Азиатского Банка Развития вменяется обеспечение контроля над рациональным использованием кредитных средств. Поэтому Азиатский Банк Развития разработал четыре принципа для организации процесса поставок:

- Кредитные средства могут быть использованы только для поставки товаров, доставленных и произведенных в странах-членах Азиатского Банка Развития, и выполнения проектных работ, за исключением отдельных случаев, определенных Советом Директоров.
- С целью достижения экономии и рационального использования средств при поставке материалов и выполнении работ, Банк рекомендует Заемщикам приобретать товары и выполнять работы посредством проведения международных тендеров до тех пор, пока при особых обстоятельствах, другая более приемлемая процедура не будет оговорена между Банком и Заемщиком.
- Как международная организация сотрудничества, Банк предоставляет всем странам-членам возможность поставки товаров и выполнение работ за счет средств Банка.

- Прозрачность процесса обеспечения товарами и выполнения работ крайне важна для достижения экономии и рационального использования заемных средств, а также для борьбы с мошенничеством и коррупцией.

Отвечающие требованиям страны-члены Азиатского Банка Развития будут соответственно уведомлены о возможности принятия участия в тендере. С целью максимизации соперничества и содействия при оценке тендерных заявок, касающихся масштабных и сложных контрактов, где вполне вероятно возникновение проблемы технического неравенства тендерных заявок, может быть утверждена *двухэтапная процедура проведения тендера*. На первом этапе участники предоставляют только свои технические предложения без указания цен. На втором этапе проведения тендера, участникам будет предложено предоставить свои предложения по ценам которые, и будут затем оцениваться.

Всемирный Банк

Как и в случае с Азиатским Банком Развития, Заемщик, не Всемирный Банк, несет ответственность за обеспечение поставок. Тем не менее, Всемирный Банк обязан следить за правильным выполнением процедуры поставки товаров, и соответственно Всемирный Банк располагает пятью основополагающими принципами по реализации политик поставки товаров, которые схожи с принципами других донорских организаций:

- Обеспечение соответствующего проведения закупок и предоставления услуг по проекту, с целью достижения экономии и рационального использования заемных средств;
- Обеспечение условия, согласно которому проведение закупок и предоставление услуг производится только для нужд проекта;
- Предоставление всем квалифицированным участникам тендера, стран-членов Всемирного Банка, равных возможностей на принятие участия в финансируемых Банком контрактах;
- Поддержка развития местных подрядчиков и производителей в странах-заемщиках; и
- Обеспечение прозрачности процесса поставок.

Всемирный Банк достигает выполнения данных принципов посредством проведения международных тендеров (МТ), предоставляя некоторое предпочтение местным товарам и предприятиям, и при определенных условиях, заключает контракты на выполнение работ местными подрядчиками развивающихся стран. Для каждого проекта, включающего в себя проведение международного тендера,

на сайте <http://www.devbusiness.com>, в рубрике ООН «Развивающийся Бизнес» публикуется «Генеральное уведомление о поставке материалов и выполнении работ». Для получения более детальной информации относительно генеральных политик по закупкам и снабжению обращаться: <http://www.worldbank.org/html/procure/guidelin.html>. Для просмотра списка текущих проектов в Афганистане обращайтесь на вебсайт: <http://www4.worldbank.org/sprojects/Results.asp?st=DetSrc&Coun=AF>.

Поддержка ЮСАИД

ЮСАИД не принимает непосредственного участия в поставках. Возможности представлены компанией Луис Бергер Груп Инк. (*Louis Berger Group, Inc.*), которая администрирует Проект ЮСАИД по реабилитации экономических объектов и сферы услуг (РЭОСУ). По этому контракту Луис Бергер Груп Инк. является участником проектов по строительству дорог, школ и поликлиник.

Отвечающим требованиям заявителям из правомочных стран, не имеющих конфликта интересов, предлагается оформить тендерную гарантию в форме жесткого обязательства, например, тендерный вексель, подкрепленный товарами и значительным залогом, сертифицированный чек, чек кассира, безотзывной аккредитив. Каждый заявитель может подать только одну заявку от своего имени, или в качестве партнера в совместном предприятии.

Для получения более детальной информации можете обращаться в режиме реального времени по следующему Интернет адресу: <http://bergerafghanistan.com>.

Crown Agents

В дополнение к Луис Бергер Груп Инк., другой очень значимой субподрядческой компанией по закупкам является компания *Crown Agents*. Компания *Crown Agents for Overseas Governments and Administrations Limited* является международной развивающей компанией предоставляющей общественному сектору услуги по институциональному развитию и развитию производственных мощностей в переходный период, в частности в области увеличения доходности, управления расходами, банковском деле, государственных финансах, обучении и обеспечении поставок. *Crown Agents* работает на клиентов из 100 стран, и предоставляет обширный пакет услуг как многосторонним агентствам таким как, Всемирный Банк, Европейская Комиссия, агентства ООН, региональные банки развития, так и двусторонним донорам которые включают в себя DFID, KFW, SIDA, CIDA, а также правительства Бельгии, Дании и Японии. Более подробную информацию можно получить на вебсайте: <http://crownagents.com>.

Другие источники информации о поставках

Development Gateway:

<http://www.developmentgateway.org/node/100647/country/index?cnt=AFG>

DGMarket (Development Gateway):

<http://dgmarket.com/eproc/searchredir?datatype=N&keywords=&cntry=af&agency=>

Офис государственных поставок: <http://www.uzp.gov.pl>.

Женщины в бизнесе

Как и предполагалось, в Афганистане в мире бизнеса в основном доминируют мужчины. Ни на одном из предприятий, которые мы посетили, мы не заметили ни одной работающей женщины. Это продолжалось до последнего дня нашей поездки, когда мы, наконец, увидели двух женщин секретарш в Министерстве торговли и Торговой палате. Однако женщины делают попытки войти в сферу малого бизнеса и для этого есть определенные возможности.

Одна из самых интересных встреч состоялась с президентом НПО «Женщины» госпожой Миной Шерзой. Она зарегистрировала в своей организации 22 000 афганских женщин и планирует множество программ, которые бы удовлетворили потребности этих женщин. Почти все, кроме 400 женщин, неграмотны, и им необходимо найти основание, на котором им можно было бы что-то строить, а это иногда довольно сложно для них.

Она активно участвует в формулировании стратегий и планов, разрабатываемых Министерством торговли для женских программ, и настойчиво ведет поиск донорских финансовых организаций, работая среди прочих организаций совместно с Государственным департаментом США и правительством Греции. Один из проектов уже почти начался, и он мог бы вызвать определенный интерес у партнеров из Центральной Азии, касается он народных промыслов и шитья. Для женских организаций или ассоциаций Центральной Азии, занимающихся ручными поделками и шитьем, существует возможность установления торговых отношений. У нас имеются образцы вещей ручной работы для показа потенциальным партнерам и пробной продажи на местном рынке.

Приложения

Данные по ценам

Изделие	Примечания/ комментарии	Страна- производитель	Единица измерения	Кабул, \$	Герат, \$	Шариф, \$
Кирпичи		Афганистан	кирпич	\$ 0,06		
Цемент		Пакистан	тонна	\$ 62.50		
Цемент		Пакистан	тонна	\$ 64.30		
Цемент		Пакистан	тонна	\$ 58.33		
Цемент		Узбекистан	тонна			\$ 58.33
Цемент		Узбекистан	тонна			\$ 55.55
Цемент		Пакистан	тонна			\$ 70.83
Цемент		Узбекистан	тонна			\$ 58.33
Цемент		Узбекистан	тонна			\$ 57.08
Цемент, белый		Пакистан	тонна	\$ 260.42		
Полотно, хлопок			метр	\$ 0,83		
Полотно, хлопок	шир. – 2,1 м	Россия	метр	\$ 1.04		
Полотно, хлопок	шир. – 2,8 м	Россия	метр	\$ 1.56		
Полотно, хлопок		Китай	метр	\$ 1.25		
Полотно, хлопок	шир. – 1 м	Таджикистан	метр			\$ 0,21
Полотно, хлопок	шир. – 1 м	Узбекистан	метр			\$ 0,33
Полотно, хлопок	шир. – 1 м	Россия	метр			\$ 0,33
Полотно, хлопок	шир. – 1 ярд	Китай	метр			\$ 0,48
Полотно, хлопок	шир. – 2 м	Пакистан	метр			\$ 0,56
Полотно, хлопок	шир. – 32 дюйма	Пакистан	метр			\$ 0,42
Полотно, хлопок	шир. – 1,5 м	Пакистан	метр			\$ 0,46
Полотно, хлопок	шир. – 2 м	Пакистан	метр			\$ 0,54
Полотно, хлопок	шир. – 1,7 м	Россия	метр			\$ 0,38
Полотно, хлопок, смешанный	шир. – 1,6 м для муж. одежды	Пакистан	метр			\$ 0,73
Полотно, набивной ситец	двухслойный рулон, ш – 1,5м	Китай	метр		\$ 0,46	
Полотно, набивной ситец	двухслойный рулон, ш – 1,5м	Пакистан	метр		\$ 0,46	
Полотно, набивной ситец	двухслойный рулон, ш – 1,5м	Россия	метр		\$ 0,63	
Полотно, набивной ситец	двухслойный рулон, ш – 1,5м	Пакистан	метр		\$ 0,58	
Полотно, нетканое	шир. – 1,1м	Узбекистан	метр			\$ 0,22
Полотно, нетканое	шир. – 1,7м	Узбекистан	метр			\$ 0,38
Кока-Кола	1,5 л	Узбекистан	бутылка	\$ 0,56		
Концентрированный напиток	«Медок» вишневый	Иран	200 гр.	\$ 0,25	\$ 0,17	

	напиток в пакетах с соломинкой					
Концентрированный напиток	«Медок» яблочный напиток в пакетах с соломинкой	Иран	200 гр.	\$ 0,25	\$ 0,17	
Солярка, Л60			литр	\$ 0,35		\$ 0,25
Электрические розетки	Плоские с острыми краями	Иран	розетка	\$ 0,60		
Электрические розетки	Разноцветные с закругленными краями	Иран	розетка	\$ 0,35		
Удобрения	46% азот	Мазар-и-Шариф	мешок 50 кг	\$ 8.33		
Мука	2 ^{ой} сорт; 98 кг мешок	Пакистан	кг	\$ 0,18		
Мука	1 ^{ый} сорт; 98 кг мешок	Пакистан	кг	\$ 0,23		
Мука	(ЮСАИД); 50 кг мешок	США	кг	\$ 0,15		
Мука	3 ^{ий} сорт; 50 кг мешок	Казахстан	кг	\$ 0,21		
Мука 1 ^{ый} сорт	Кустанай; 50 кг мешок	Казахстан	кг			\$ 0,16
Мука 1 ^{ый} сорт	Астана-Агросервис; 50 кг мешок	Казахстан	кг			\$ 0,17
Стекло	1,2х0,6 в коробках по 20 листов	Россия	м ²			\$ 2.22
Стекло	1,2х0,6 в коробках по 20 листов	Узбекистан	м ²			\$ 2.50
Стекло, 10мм, прозр		Иран	м ²	\$ 8.93		
Стекло, 3мм, зеркал.		Иран	м ²	\$ 3.57		
Стекло, 3мм, прозр		Кыргызстан	м ²	\$ 1.43		
Стекло, 4мм, 1 ст зеркало		Бельгия	м ²	\$ 5.36		
Стекло, 4мм, 1 ст зеркало		Китай	м ²	\$ 4.46		
Стекло, 4мм, прозр		Иран	м ²	\$ 3.57		
Стекло, 4мм, прозр		Кыргызстан	м ²	\$ 3.57		
Стекло, 4мм, прозр		Малайзия	м ²	\$ 2.95		
Стекло, 4мм, прозр		Кыргызстан	м ²	\$ 2.50		

Стекло, 4мм, прозр		Иран	м ²	\$ 2.68		
Стекло, 4мм, прозр		Узбекистан	м ²	\$ 2.68		
Стекло, 4мм, цветное		Иран	м ²	\$ 4.46		
Стекло, 4мм, зеркало		Иран	м ²	\$ 4.46		
Стекло, 6мм, небьющееся		Бельгия	м ²	\$ 8.93		
Гранит		Пакистан	м ²	\$ 50.00		
Джем	«Кам Кош» вишневый джем, стеклянная баночка с пластик. крышкой	Иран	220 гр.		\$ 0,38	
Джем	«Можан» морковный джем, стеклянная баночка с метал. крышкой	Иран	400 гр.		\$ 0,38	
Сок	Тетрапак, 1л; Блюберд	ОАЭ	литр	\$ 2.60		
Сок	Тетрапак, 1л; Серес	ЮАР	литр	\$ 3.00		
Сок	Тетрапак, 1л; Весер Голд	Германия	литр	\$ 1.50		
Сок	«Сабори» яблочный сок, BRIX 14-18, метал. банка	Иран	0,5 л		\$ 0,31	
Сок	Клюква, пластиковая бутылка 1,36л	США	литр	\$ 4.04		
Керосин			литр	\$ 0,38		\$ 0,27
Лампочки	100 шт. в коробке, через Карачи	Китай	шт.	\$ 0,13		
Мрамор	В Афганистане	Афганистан	м ²	\$ 12.50		
Мрамор	В Пакистане	Афганистан	м ²	\$ 4.58		
Мрамор, Тривартин	В Афганистане	Афганистан	м ²	\$ 33.33		
Мрамор, Тривартин	В Пакистане	Афганистан	м ²	\$ 16.67		
Мрамор, Тривартин	В Афганистане – коричневатого цвета	Афганистан	м ²	\$ 25.00		
Мрамор, Тривартин	В Пакистане – коричневатого цвета	Афганистан	м ²	\$ 9.38		

Молоко, сухое	26% жирности; мешок 25 кг	Австралия	кг			\$ 1.98
Молоко, стерильное	По французской лицензии; 12, 5л бутыли	Пакистан	литр	\$ 0,61		
Записные книжки	40 страниц	Иран	шт.	\$ 0,10		
Масло	Прозрачные пластиковые бутылки – 3 л	Иран	литр	\$ 1.08		
Масло	Желтые пластиковые бутылки – 3л	Иран	литр	\$ 0,80		
Масло, густое	Топленое масло – 5л бутылка	Пакистан	литр	\$ 0,71		
Масло, густое	Топленое масло – 16л бутылка	Пакистан	литр	\$ 0,74		
Бензин А76			литр	\$ 0,38		\$ 0,25
Маринад	Картонные коробки	Иран	7 л банка	\$ 0,61		
Пропан			кг	\$ 0,63		\$ 0,54
Арматура, 10мм		Россия	тонна			\$ 440.00
Арматура, 14, 16мм		Россия	тонна			\$ 315.00
Арматура, 6мм	В бухтах	Россия	тонна			\$ 345.00
Канифоль	В бумажной упаковке	Узбекистан	кг	\$ 0,42		
Мыло	Желтого цвета, неупакованное, 180 гр.	Иран	кусок	\$ 0,11		
Сахар		Польша	мешок 50 кг			\$ 16.33
Сахар, гранулированный		Бразилия	Мешок – 50 кг		\$ 16.50	
Сахар, гранулированный		Польша	Мешок – 50 кг		\$ 16.50	
Сера (порошкообразная)		Туркменистан	Мешок – 40 кг	\$ 6.25		
Толь (рубероид)	Рулоны, 15 м	Узбекистан	рулон	\$ 12.50		
Томатная паста	Банки с закручивающейся крышкой, надписи на фарси и кириллице	Иран	0,75 л банка	\$ 0,52		
Томатная паста	Банки надписи на фарси и кириллице, ISO	Иран	0,5 л банка	\$ 0,30		
Томатная паста	«Джаам Чин»,	Иран	1 кг		\$ 0,73	

	BRIX 28-30, закручивающиеся колпачки, стеклянные бутылки, 12 штук в упаковке					
Томатная паста	«Хеди» ISO9002, BRIX 28-30, металлическая банка	Иран	1 кг		\$ 0,52	
Вода	1,5 л бутылка	Пакистан	бутылка		\$ 0,35	
Вода	Нестле, в картонных коробках, 1,5 л бутылка	Пакистан	бутылка		\$ 0,42	
Проволока, цинк	Для строительства, 25 кг бухты		тонна			\$ 720.00
Лес, 2х4		Россия	м ³	\$ 720.00		
Лес, брус		Россия	м ³	\$ 170.00		
Лес, сосновые доски	4мм, 2,4х1,2м	Россия	м ³	\$ 5.00		
Плиточный ДСП	18мм, 2,4х1,2м	Китай	м ²	\$ 4.17		
Плиточный ДСП	18мм, 3,5х1,75м	Россия	м ²	\$ 2,94		
Лес, бревна		Россия	м ²	\$ 140.00		

Данные о торговле

Относятся к **ПРИЛОЖЕНИЮ II**

Транспортные расходы

		Транспортная компания					
		О.А.Т.М.	Захируддин	Газанфар	Камал Набизада	Ариа Европа	Герат (от Департамента транспорта)
Маршруты	Хайратон-Мазар	\$ 7.00	\$ 6.00	\$ 7.00	\$ 7.00	\$ 5.50	
	Хайратон-Кабул	\$ 31.00		\$ 40.00	\$ 21.00	\$ 22.00	
	Мазар-Кабул					\$ 20.00	
	Мазар-Герат	\$ 45.00		\$ 100.00	\$ 45.00	\$ 35.00	\$ 65.00

	Кабул-Герат	\$ 18.00					\$ 40.00
	Тургонди-Герат	\$ 10.00					\$ 10.00
	Кундуз-Мазар	\$ 12.00				\$ 12.50	
	Кундуз-Кабул	\$ 25.00				\$ 22.00	
	Герат-Кандагар						\$ 25.00

Таможенные тарифы

Изделие	Сбор (процент)	Доллар-Афгани коэффициент цен	Единица измерения
Кирпичи			кирпич
Цемент	35%	2	тонна
Полотно, хлопок	45%	0,734	метр
Солярка, L60	Освобождена – Агентство по нефти и газу		литр
Электрические розетки	4%	0,0035	розетка
Мука	Освобождена		килограмм
Стекло	35%	0,046	квадратный метр
Безалкогольные напитки	60%	0,3	литр
Керосин	Освобожден – Агентство по нефти и газу		литр
Мебель	По тарифам Торговой палаты		квадратный метр
Канцелярские товары	20%	0,4	записная книжка
Масло (пищевое)	Освобождено		литр
Бензин А76	Освобожден – Агентство по нефти и газу		литр
Пропан	Освобожден – Агентство по нефти и газу		килограмм
Арматура, 10мм	30%	1380	тонна
Сахар	Освобожден		мешок 50 кг
Проволока, цинк	По тарифам		тонна

	Торговой палаты		
Лес, 2х4	Освобожден		кубический метр
Лес, брус	Освобожден		кубический метр
Толь (рубероид)	По тарифам Торговой палаты		рулон

** Таможенный сбор за поставку бензина установлен Агентством по нефти и газу и составляет примерно 3% от общей стоимости; однако поставки бензина освобождены от уплаты других сборов.

Справочный материал

2001 – 2002 «Отчет об узбекско-афганских торговых отношениях», Агентство по зарубежной экономической деятельности Республики Узбекистан, апрель 2003 год. «Афгано-пакистанские трения, подтолкнувшие Кабул к разработке новых торговых взаимоотношений», 1/24/03. Бизнес и Экономика, Eurasianet.org: <http://www.eurasianet.org/departments/business/articles/eav012403pr.shtml>. 19 мая, 2003 год.

Азиатский Банк Развития. Возможности производства поставок:

<http://www.adb.org/Documents/ADBBO/procurement.asp?p=bsnsopps#afg>.

Вебсайт БИУСНГ (Бизнес Информационные Услуги для Содружества Независимых Государств): <http://bisnis.doc.gov/bisnis/bulletin/971tir.htm>

Всемирный справочник ЦРУ - факты, Афганистан:

<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/af.html>

Вебсайт Crown Agents: <http://www.crownagents.com>

Развитие бизнеса, Всемирный Банк. Возможности производства поставок:

<http://www.devbusiness.com>

Development Gateway:

<http://www.developmentgateway.org/node/100647/country/index?cnt=AFG>

DGMarket (Development Gateway):

<http://dgmarket.com/eproc/searchredir?datatype=N&keywords=&cntry=af&agency=>

«Делая бизнес в Афганистане»: Отчет о встречах с предпринимателями в Кабуле и Кандагаре, Афганистан. Афгано-американская торговая палата (ААТП) при поддержке Центра международных частных предприятий и Торговой палаты США. Декабрь 2002 год, 1^{ое} издание.

«Руководство по выполнению поставок за счет заемных средств Азиатского Банка Развития», Азиатский Банк Развития, 1999 год.

Основные факты вновь заключенных торговых соглашений, 1/24/03. Правительство Афганистана, Eurasianet.Org:

<http://www.eurasianet.org/loya.jirda/tradeagreements.shtml>. 12 мая, 2003 год.

«Как вести совместный бизнес с Организацией Объединенных Наций»: *Справочник ООН по закупкам*:

<http://www.unausa.org/newindex.asp?place=http://www.unausa.org/programs/pguideintro/>

Вебсайт Международного дорожно-транспортного союза:
<http://www.iru.org/TIR/TirSystem.E.htm>, <http://www.irucis.ru>
Статистические данные таможенной инспекции Кыргызской Республики, 2000 – 2001 гг.
Вебсайт «Проект развития Кыргызстана»: <http://www.eng.gateway.kg>
Министерство внешней торговли и промышленности Кыргызской Республики:
<http://www.mvtp.kg>
Луис Бергер Афганистан (Проект ЮСАИД по реабилитации экономических объектов и сферы услуг):
www.bergerafghanistan.com
Вебсайт Луис Бергер Групп: <http://www.bergerafghanistan.com>
Офис государственных поставок: <http://www.uzp.gov.pl>.
«Справочник от А до Я. Помощь Афганистану» Отдел по исследованию и оценке Афганистана. 1^{ое} издание, август 2002 год.
Вебсайт МТМ (Международные транспортные маршруты):
<http://www.unece.org/trans/bcf/tir/welcome.html>
Вебсайт Государственного департамента США: <http://www.state.gov>
Миссия помощи ООН в Афганистане: <http://www.unama-afg.org>
Общая база данных ООН по поставщикам:
<http://www.uncsd.org/uncsdatabase/supplier/csrf-login.asp>.
База данных департамента ООН по поставкам:
<http://www.un.org/Depts/ptd/venreg.htm>.
Вебсайт ЮСАИД: <http://www.usaid.gov>
Политики Всемирного Банка по выполнению поставок:
<http://www.worldbank.org/html/opr/procure/guidein.html>.
Проекты Всемирного Банка в Афганистане:
<http://www4.worldbank.org/sprojects/Results.asp?st=DetSrc&Coun=AF>