

Об утверждении Программы "Национальная экспортная стратегия"

Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511.

Правительство Республики Казахстан **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Утвердить прилагаемую Программу "Национальная экспортная стратегия" (далее – Программа).

2. Утратил силу постановлением Правительства РК от 03.06.2019 № 361.

3. Центральным и местным исполнительным органам и иным организациям принять меры по реализации Программы.

4. Ответственным центральным и местным исполнительным органам представлять информацию согласно Плану мероприятий по реализации Программы в соответствии с Правилами разработки, реализации, проведения мониторинга, оценки и контроля Стратегического плана развития Республики Казахстан, государственных и правительственных программ, стратегических планов государственных органов, программ развития территорий, а также разработки, реализации и контроля Прогнозной схемы территориально-пространственного развития страны, утвержденными Указом Президента Республики Казахстан от 4 марта 2010 года № 931 "О некоторых вопросах дальнейшего функционирования Системы государственного планирования в Республике Казахстан".

5. Контроль за исполнением настоящего постановления возложить на Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан.

6. Настоящее постановление вводится в действие со дня его подписания.

Программа "Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан"

Оглавление

1. Паспорт

2. Введение

3. Анализ текущей ситуации

3.1 Текущие тенденции в развитии экспорта Казахстана

3.1.1 Экспорт товаров

3.1.2 Экспорт услуг

3.1.3 Участие в международных торговых соглашениях

3.2 Глобальные тренды, влияющие на мировую торговлю

3.3 Политика государственного регулирования и результаты реализации предыдущих программ

3.3.1 Нормативное правовое регулирование деятельности экспортеров

3.3.2 Оценка результатов государственной политики по продвижению экспорта

3.4 Конкурентные преимущества, вызовы и барьеры для казахстанского экспорта

3.5 Возможности для казахстанского экспорта товаров и услуг

3.5.1 Перспективная "экспортная корзина" Казахстана

3.5.2 Приоритетные рынки сбыта Казахстана

3.6 Зарубежный опыт

4. Цели, целевые индикаторы, задачи и показатели результатов реализации Программы

5. Основные направления, пути достижения целей и задач Программы, соответствующие меры

5.1 Усиление институциональных основ поддержки экспортеров

5.2 Оказание финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортеров

5.3 Устранение барьеров, препятствующих развитию экспорта

5.4 Улучшение условий развития экспорта услуг

6. Необходимые ресурсы

1. Паспорт

Наименование	Программа "Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан"
	Послание Президента Республики Казахстан от 30 января 2017 года "Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность";

Основание для разработки	Стратегия "Казахстан – 2050": новый политический курс состоявшегося государства; Концепция по вхождению в число 30-ти самых развитых государств мира, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 17 января 2014 года № 732.
Государственный орган, ответственный за разработку и реализацию Программы	Министерство национальной экономики Республики Казахстан – разработка Программы, Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан, другие центральные и местные исполнительные органы – реализация Программы
Цель	Создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году, а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг*
Целевые индикаторы	1) Объем экспорта несырьевых товаров и услуг Республики Казахстан достигнет 31,8 млрд. долларов США к 2022 году. 2) Прирост экспорта несырьевых товарных позиций с объемом экспорта более 10 млн. долларов США в страны приоритетного интереса до 8,0% в 2022 году к предыдущему году. 3) Прирост экспорта несырьевых товарных позиций с объемом экспорта более 10 млн. долларов США в страны высокого интереса до 7,7% в 2022 году к предыдущему году.
Задачи	1) Усиление институциональных основ поддержки экспортеров. 2) Оказание финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортеров. 3) Устранение барьеров, препятствующих развитию экспорта. 4) Улучшение условий развития экспорта услуг.
Сроки реализации	2018-2022 годы
Источники и объемы финансирования	Финансовые затраты на реализацию Программы не требуются

* К уровню 2015 года

2. Введение

За прошедшие пять лет были приняты ключевые программные документы, направленные на модернизацию экономики Казахстана, такие как Стратегия "Казахстан-2050", План нации – 100 конкретных шагов по реализации 5 институциональных реформ, Государственная программа инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2015 - 2019 годы, Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы.

Обновление платформы долгосрочного развития страны обуславливает необходимость актуализации подходов к решению стратегической задачи развития и реализации экспортного потенциала страны.

Главой государства в Послании народу Казахстана от 31 января 2017 года поставлена задача продолжения индустриализации с упором на развитие конкурентоспособных экспортных производств в приоритетных отраслях экономики. При этом, ранее в рамках Стратегии "Казахстан – 2050": новый политический курс состоявшегося государства отмечается необходимость развития новых производств с упором на расширение несырьевого сектора, ориентированного на экспорт.

На текущий момент сложилась новая реальность, которая обозначила завершение глобального "сырьевого суперцикла", изменение темпов и структуры роста мировой экономики, а также повсеместное внедрение технологических инноваций. Эти технологии существенно меняют не только условия жизни человека, но также структуру затрат и логистические цепочки.

Одновременно трансформируется характер международных торговых отношений, в частности, наблюдается усиление тренда на протекционизм и борьбу между крупнейшими странами за выстраивание региональных торговых зон, что требует системной корректировки и адаптации среднесрочных национальных политик к новым условиям.

Программа "Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан" на 2018-2022 годы (далее – Программа) нацелена на формирование единой и целостной политики по обеспечению условий для роста несырьевого экспорта в два раза к 2025 году и в три раза к 2040 году согласно Стратегии "Казахстан-2050".

Программа определяет перспективную экспортную корзину и приоритетные рынки сбыта, содержит комплекс конкретных мер по продвижению казахстанского экспорта и систему измеримых целевых результатов для контроля эффективности ее реализации.

Программа нацелена на формирование необходимой институциональной структуры, повышающей скорость и эффективность решения как оперативных, так и долгосрочных вопросов, связанных с деятельностью экспортеров.

Сопутствующие мероприятия, которые предусматривают достижение комплексного, синергетического эффекта, осуществляются через реализацию программных документов, таких как:

Государственная программа инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2015 - 2019 годы (предусматривает поддержку экспортного потенциала страны через создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры, повышение конкурентоспособности субъектов АПК, и обеспечение безопасности качества продукции через развитие лабораторных баз, предоставление предэкспортного и экспортного кредитования);

Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (предусматривает поддержку инвестиционных проектов в приоритетных секторах экономики, одним из критериев отбора которых является экспортная ориентированность);

Программа по развитию сферы услуг в Республике Казахстан до 2020 года (предусматривает комплексные меры по развитию секторов сферы услуг, а также по институциональному развитию сферы услуг в целом);

Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы (предусматривает развитие экспортного потенциала отечественной продукции АПК);

Единая программа поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса 2020" (предусматривает предоставление консультационных услуг экспортно-ориентированным предприятиям по процедурам и процессам для осуществления внешнеэкономической деятельности);

Программа развития регионов до 2020 года (предусматривает меры по повышению экспортного потенциала регионов РК).

Ожидается, что реализация Программы будет способствовать росту несырьевого экспорта страны, диверсификации рынков сбыта и расширению экспортной корзины. Данные меры планируется реализовать, в том числе за счет экспорта новых товарных позиций, увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью, а также стимулирования инвестиций в экспортоориентированные производства и трансфера новых технологий.

По результатам реализации Программы ожидаются укрепление позиций отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках, сокращение транзакционных издержек, в том числе связанных с таможенным оформлением и логистикой. Программа нацелена на повышение узнаваемости странового бренда и облегчение продвижения зонтичных и корпоративных брендов.

В целом, Программа предусматривает содействие целям ускорения экономического роста и диверсификации структуры экономики Казахстана.

3. Анализ текущей ситуации

3.1 Текущие тенденции в развитии экспорта Казахстана

Стабильный прогресс Казахстана в области интеграции в мировую экономику сопровождается расширением географии его экспорта. Казахстанская продукция экспортируется в 117 стран мира. В 2015 году Казахстан занял 50 место среди 204 стран с долей 0,28 % от объема мирового экспорта, в 2016 году – 52 место с долей 0,23% соответственно.

В географической структуре экспортной корзины преобладают 6 стран (Италия, Китай, Нидерланды, Россия, Франция, Швейцария), в которые за последние 10 лет было экспортировано порядка 63% от общего объема экспорта товаров.

Экспорт казахстанских товаров и услуг достиг пика в 2012 году, составив 91,3 млрд . долл. США.

Ввиду преобладания нефти и газоконденсата в структуре казахстанского экспорта его стоимость отличается волатильностью и коррелирует с ценами на углеводородное сырье.

Так, в 2015 году стоимость казахстанского экспорта упала на 42% по сравнению с 2014 годом. Подобное резкое падение экспорта наблюдалось лишь в кризисный 2009 год.

В 2016 году экспорт продолжил свое падение и его объем упал ниже уровня 2007 года. Основной причиной является системное падение цен на товарные позиции, которые занимают значительную долю экспортной корзины Казахстана (нефть, медь, руды).

Тем не менее, по итогам 2016 года доля экспорта товаров и услуг в ВВП Казахстана составила 32%, что выше аналогичных показателей большинства крупных развитых и развивающихся экономик.

Это отражает высокую степень открытости казахстанской экономики и одновременно свидетельствует о значительной чувствительности к рискам, связанным со структурой экспорта. Недостаточно диверсифицированная экспортная корзина создает условия для значительных ценовых шоков, способных негативно отразиться на экономике страны.

Таблица 1 - Показатели экспорта РК за 2007-2016 годы

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Экспорт товаров, млрд. долл. США	47,8	71,2	43,2	60,3	84,3	86,4	84,7	79,5	46,0	36,8
Экспорт услуг, млрд. долл. США	3,42	4,29	4,10	4,12	4,34	4,83	5,30	6,59	6,48	6,31
Сырьевые товары, в % от общего объема экспорта	69%	72%	72%	70%	76%	75%	77%	77%	69%	65%
Обработанные товары, в % от общего объема экспорта	31%	28%	28%	30%	24%	25%	23%	23%	31%	35%
Торговое сальдо по товарам, млрд. долл. США	15,0	33,3	14,8	29,1	47,4	40,1	35,9	38,2	15,4	11,6
Торговое сальдо по услугам, млрд. долл. США	-8,4	-6,9	-6,0	-7,2	-6,6	-7,9	-7,2	-6,3	-5,4	-4,8

3.1.1 Экспорт товаров

Экспорт сырьевых товаров

Экспорт товаров Республики Казахстан по итогам 2016 года составил 36,8 млрд. долларов США.

По мере падения цен на углеводородное сырье и металлы доля сырьевых товаров в общем объеме экспорта товаров Казахстана сократилась с максимальных 76% в 2011 году до 65% в 2016 году.

Сырьевой экспорт Казахстана в основном представлен тремя укрупненными товарными группами:

топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные - 88%;

руды, шлак и зола – 5%;

злаки – 3,4%;

остальные – 3,6%.

Товарная группа "Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные" представлена 12 товарными группами на уровне 6 знаков ТН ВЭД, общий объем экспорта по данному направлению составил 21 млрд. долл. США.

География сырьевого экспорта. За 10 лет наибольший удельный вес в экспорте казахстанской продукции минерального топлива, нефти и продуктов их перегонки приходится на Италию (25,6%), Китай (11,4 %), Нидерланды (10,2%) и Францию (9,4%)

Товарная группа "Руды, шлак и зола" представлена 36 товарными группами и экспорт по данным видам товаров в 2016 году составил 1,2 млрд. долл. США.

В целом, за последние 10 лет руды, шлаки и зола экспортировались на два основных рынка – Россия (55,3%) и Китай (40,6%).

Экспорт товарной группы "Злаки" в 2016 году составил 0,8 млрд. долл. США. Зерновые составляют порядка 50% экспорта данного направления, обеспечивая Казахстану место в десятке мировых экспортеров зерна. География экспорта казахстанского зерна представлена 70 странами.

За 10 лет основными импортерами зерновых культур Казахстана стали Иран (13,4%), Азербайджан (12,0%), Таджикистан (10,9%) и Узбекистан (9,6%).

В целом, по сырьевому экспорту Казахстан в полной мере реализует свои конкурентные преимущества, при этом благоприятная конъюнктура рынка по традиционной экспортной корзине позволила стране обеспечить высокие темпы роста экономики, нарастить социально-экономический потенциал, решить ряд актуальных проблем экономики.

Сырьевые экспортные товары имеют естественные сравнительные преимущества, которые облегчают доступ на мировые рынки:

короткие цепочки добавленной стоимости;

низкая чувствительность к срокам транспортировки;

зависимость, в основном, от поставок местных природных ресурсов;

наличие эффекта масштаба производства;

относительно высокая удельная стоимость, что снижает чувствительность к транспортным расходам, в условиях отсутствия выхода к морю и географической удаленности казахстанских экспортеров от рынков сбыта.

В результате, для сырьевого экспорта сокращаются транзакционные издержки, минимизируется необходимость координации между экономическими агентами, а также между агентами и регулируемыми органами.

Но в ближайшее время сложно ожидать высоких цен на энергоресурсы, которые сформировали модель "нефтяного роста" 2000-х годов. Назрела необходимость, сохраняя конкурентные преимущества Казахстана по сырьевым товарам, нарастить потенциал выхода на глобальные рынки несырьевых продуктов через механизмы согласованной экспортной стратегии.

Экспорт обработанных товаров (несырьевой экспорт)

Экспорт обработанных товаров в 2016 году составил 12,8 млрд. долл. США, его доля составила 35% от общего объема экспорта товаров.

Несмотря на то, что доля обработанных товаров в общей структуре экспорта показывает положительную динамику, в стоимостном выражении экспорт данной категории товаров имеет устойчивую тенденцию к падению.

Такой тренд проявился в большинстве отраслей, которые являются приоритетными в программе индустриально-инновационного развития.

Так, экспорт продукции черной металлургии, по отношению к 2012 году, упал в 2016 году на 37,6%, цветной металлургии – на 30,5%, продуктов питания – на 33,4%, химикатов для промышленности – на 55%, железнодорожной техники – на 39,2%, оборудования для горнодобывающей промышленности – на 23,7%, оборудования для нефтяной индустрии – на 12,3%, стройматериалов – на 51,1%.

При этом, если сырьевые отрасли могут достаточно безболезненно восстановить свои позиции на мировом рынке при росте цен на сырье, то несырьевому сектору восстанавливать потерянные экспортные позиции гораздо сложнее.

Это связано с объективными особенностями производства товаров обрабатывающей промышленности, которые усложняют условия экспорта:

наличие более сложных цепочек поставок и трудности, связанные с их управлением ;

высокая чувствительность к транспортным расходам и срокам транспортировки и логистики;

зависимость от степени эффективности координации рынка;

высокая зависимость от цен и доступа к импортным промежуточным ресурсам;

большая зависимость от уровня технологий, наукоемкости производства, качества и стоимости рабочей силы.

В результате, казахстанские экспортеры, производство которых имеет удлиненные цепочки добавленной стоимости, чувствительны к транспортным расходам и срокам поставок, испытывают гораздо большие сложности при экспорте. Как правило, они вынуждены ориентироваться на ближайшие региональные рынки стран СНГ.

Именно этими сложностями можно объяснить то, что в структуре казахстанского экспорта обработанных товаров свыше 90% составляют промежуточные товары, преимущественно низкого передела.

Экспорт обработанных промежуточных товаров представлен укрупненными товарными группами:

"продукция из черных металлов" – 22%;

"топливо минеральное и нефтепродукты" – 20%;

"продукты неорганической химии" – 16%;

"медь и медные изделия" – 11%;

"драгоценные металлы" – 5%;

"цинк и изделия из него" – 5%;

"продукция мукомольно-крупяной промышленности" – 4%;

"алюминий и изделия из него" – 3%;

остальные – 14%.

Экспорт "черных металлов" в 2016 году составил 2,7 млрд. долл. США. Объемы экспорта продукции по данной товарной группе нестабильны в связи с сильной волатильностью котировок на товарных рынках. Из категории черных металлов за 10 лет Казахстан экспортировал 139 товарных позиций на уровне 6 знаков ТН ВЭД.

В структуре потребления казахстанских черных металлов за 10 лет наибольший удельный вес занимает Россия (19,4%), далее идут Иран (16,0%) и Китай (14,4%).

Также, Казахстан экспортирует крупные объемы в США (2,0%) и другие страны дальнего зарубежья (13,4%).

В 2016 году объем экспорта товаров отрасли "Топливо минеральное и нефтепродукты" составил 1,3 млрд. долл. США. В денежном выражении объем экспорта сократился в 3 раза с 2014 по 2016 годы, а в физическом выражении снизился на четверть.

Обработанная продукция из отрасли "Топливо минеральное и нефтепродукты" представлена дистиллятами (керосин, газойль и т.д.), пропаном и бутаном.

Крупнейшими потребителями казахстанских продуктов данной отрасли за 10 лет являются Нидерланды (22%) и другие страны Европы, а также Китай (9%). Китай прекратил импортировать дистилляты в 2016 году, активно наращивает импорт пропана и бутана.

В 2016 году экспорт продуктов "неорганической химии" составил 2,4 млрд. долл. США, наблюдается сокращение на 22,6% по сравнению с 2015 годом.

Снижение мировых цен привело к сокращению экспорта урана на 23% в 2016 году.

Казахстан обеспечивает 40% потребности мировой атомной энергетики, преимущественно поставляя урановый концентрат, по долгосрочным контрактам.

За 10 лет основным рынком сбыта по урану является Китай с долей более 50%.

В 2016 году объем экспорта "обработанной меди и медных изделий" составил 1,9 млрд. долл. США. Устойчивый спрос на казахстанскую медь сохраняется на уровне 0,4 млн. тонн. Основными товарами товарной группы являются медные катоды.

В структуре объема потребления меди и медных изделий за 10 лет Китай занимает первое место (49,9%). Доля России составила всего 4,4%. Несмотря на длинное транспортное плечо, Казахстан экспортирует медь в Великобританию (19,7%), Турцию (10,8%) и Италию (7,9%).

Таким образом, структурные тенденции базы несырьевого экспорта показывают, что экспорт сконцентрировался внутри отраслей и вокруг нескольких доминирующих продуктов. В результате, за последнее десятилетие ассортимент уменьшился, то есть объемы экспорта все больше концентрировались вокруг нескольких основных продуктов.

Структура несырьевого экспорта характеризуется также низкими коэффициентами "выживания" новых видов несырьевого экспорта.

В результате, в ключевых отраслях несырьевого экспорта Казахстан все больше концентрируется на менее сложных продуктах, которые представляют ограниченные возможности для дифференциации и обычно конкурируют на своих основных рынках в нижней части "лестницы качества".

Выявленные тенденции в сфере экспорта обработанных товаров указывают на важность решения накопившихся проблем в части усиления координации действий по снижению транзакционных издержек экспортера на основе:

комплексного использования мер и инструментов поддержки, особенно для содействия экспортерам, представляющим малый и средний бизнес;

создания массового эффекта от применения инструментов поддержки экспорта в силу их системности и взаимосвязанности;

улучшения взаимодействия предпринимателей между собой и с государством на принципах "единого окна";

реализации комплекса мер по сокращению внешнеторговых барьеров,

сокращения времени транспортировки обработанных товаров;

повышения эффективности логистических услуг;

сокращения времени и стоимости прохождения таможенных процедур;

хеджирования валютных рисков.

Тенденции в экспорте сельскохозяйственной продукции и продуктов питания из Республики Казахстан

По данным КС МНЭ РК в 2016 году экспорт продуктов животного и растительного происхождения, готовых продовольственных товаров достиг 2150,0 млн. долл. США, составив 5,9% от всей стоимости экспорта.

По товарным категориям АПК самую существенную долю дают пшеница и меслин, в 2015 году экспортировано 3,6 млн. тонн на сумму 688,7 млн. долл. США (на пике роста в 2012 году экспортировано 7,4 млн. тонн на сумму 1580,7 млн. долл.). Мука пшеничная и пшенично-ржаная незначительно теряет в последние три года объемы и стоимостные показатели (связано с тем, что в странах-импортерах делают акцент на стимулирование собственной переработки зерна в муку). Мясо и субпродукты в последние годы нарастили как объемы, так и стоимость экспорта: в 2015 году экспортировано почти 12 тыс. тонн на сумму в 23 млн. долл. (в 2013 году около 8 тысяч тонн на сумму в 8,2 млн. долл.). Основным покупателем мяса и субпродуктов является Российская Федерация. Жиры и масла животного или растительного происхождения экспортировались на сумму 54-62 млн. долл. в 2013-2015 гг. Экспорт сахара и кондитерских изделий из сахара в последние годы снижается как в натуральном выражении, так и стоимостном: с 37,9 тонн и 42,4 млн. долл. в 2013 до 21,7 тонн и 25,9 млн. долл. в 2015 году. Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока, мучные кондитерские изделия в 2013-2015 гг. нарастили стоимость экспорта с 56,3 до 63,7 млн. долл. Экспорт алкогольных и безалкогольных напитков, из Казахстана в последние годы показывал нестабильную динамику, вырос в 2014 году до 53,6 млн. долл. с 49,6 в 2013, а в 2015 вновь снизился до 46,8 млн. долл.

3.1.2 Экспорт услуг

За последние 10 лет экспорт услуг увеличился в 2 раза, достигнув 6,3 млрд. долл. США в 2016 году. Отрицательное сальдо по торговле услугами сократилось с 8,4 до 4,8 млрд. долл. за 2007-2016 годы. Но, несмотря на положительную динамику, экспорт услуг в общей структуре экспорта остается сравнительно невысоким и варьируется от 4,9% до 14,6% за 2007-2016 годы.

В структуре экспорта услуг преобладают транспортные услуги и поездки. На их долю в 2016 году в совокупности пришлось 81% от общего объема экспорта услуг.

1) Транспортные услуги

Объем экспорта транспортных услуг в 2016 году составил 3,5 млрд. долл. США, показав незначительное снижение по сравнению с 2015 годом. Экспорт транспортных услуг представлен шестью основными видами транспорта: трубопроводным, железнодорожным, воздушным, автомобильным, морским транспортом, а также почтовыми услугами и услугами курьерской связи.

Основной объем экспорта транспортных услуг приходится на долю перевозок трубопроводным и железнодорожным транспортом (в совокупности 83% от экспорта транспортных услуг в 2016 году).

Основными покупателями грузовых транспортных услуг являются компании из Китая и России.

2) Поездки

Объем экспорта услуг по поездкам в 2016 году составил 1,55 млрд. долл. США, отмечено сокращение на 70 млн. долл. по сравнению с предыдущим годом. Экспорт по всем поездкам в среднем рос на 8% за 2010-2016 годы. Экспорт услуг по личным поездкам составляет основную долю экспорта услуг в сфере поездок. Их доля составила 89,6% в 2016 году. Доля экспорта деловых поездок снизилась с 12,5% до 10,4% за 2010-2016 годы.

Личные поездки включают поездки в целях получения образования и поездки в связи с состоянием здоровья, экспорт которых суммарно составил 4,95 млн. долл. США в 2016 году (0,4% от объема экспорта личных поездок).

Личные поездки в Казахстан, в основном, осуществлялись гражданами России и Узбекистана (совокупно 60,8% в 2016 г.). Деловые поездки в Казахстан, главным образом, осуществлялись гражданами России и Китая (совокупно 31,6% в 2016 г.).

3) Строительство

Объем экспорта строительных услуг в 2016 году составил 276,3 млн. долл. США, наблюдается прирост на 5,5% с 2015 года. Экспорт строительных услуг вырос более чем в 7,5 раз за 2013-2016 годы. Следует отметить, что под экспортом строительных услуг подразумевается осуществление строительства на территории Казахстана нерезидентами.

Общий объем оказанных строительных услуг компаниям Италии и Нидерландов составляет около 30% от общего объема экспорта строительных услуг за последние 4 года. Вместе с тем, строительные услуги компаниям Италии и Нидерландов оказывались только на протяжении двух лет, с 2015 года.

4) Другие деловые услуги

Объем экспорта других деловых услуг в 2016 году составил 481,7 млн. долл. США, наблюдается рост на 57,4 млн. долл. США с 2015 года. В другие деловые услуги входят технические услуги, связанные с торговлей, и прочие деловые услуги, профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, а также услуги в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Технические услуги, связанные с торговлей, и прочие деловые услуги составляют значительную долю других деловых услуг (78,0% в 2016 году).

За последние 4 года услуги в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предоставлялись, в основном, резидентам Японии (29,3%) и США (25,3%).

Наблюдается ежегодное сокращение объема экспорта профессиональных услуг и консультационных услуг в области управления. Так, объем экспорта услуг в 2016 году сократился на 24,8% до 99 млн. долл. США по сравнению с 2013 годом. С целью увеличения экспорта Казахстану необходимо осуществить импортозамещение данного вида услуг.

За последние 4 года наибольший объем профессиональных бухгалтерских, аудиторских услуг был предоставлен представителям Нидерландов (14,4%), Великобритании (14,4%) и США (8,4%). Вместе с тем, в структуре экспорта по услугам консультации бизнеса и управления наибольший удельный вес приходится на США (19,1%), Швейцарию (16,2%) и Нидерланды (15,7%).

Анализ состояния развития экспорта услуг показывает, что основную долю в экспорте услуг занимают традиционные сектора, такие как транспортные услуги, что характерно для страны, богатой природными ресурсами и не имеющей выхода к морю. Но в то же время наблюдается начинающаяся диверсификация в сторону современных услуг, таких как прочие деловые услуги, которые включают профессиональные и технические услуги, операционный лизинг.

По оценкам Всемирного Банка тенденции, характерные для традиционных продуктов и отраслей Казахстана, то есть упор на природные ресурсы, короткие цепочки поставок, внутренняя экономия от масштаба, низкий уровень сложности продуктов, низкая чувствительность к транспортным расходам, также указывают на относительно слабую связь между товарным сектором и сектором услуг.

Более сложные продукты в отраслях, где Казахстан является конкурентоспособным, несомненно, больше зависят от сложных деловых услуг в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также транспорта и логистики.

Так, расширение конкурентоспособных на мировом уровне компаний в секторе розничной торговли и услуг уже открывает возможности для экспорта казахстанского сельскохозяйственного сектора.

Отсутствие конкурентоспособности в секторе услуг может представлять серьезное препятствие для потенциала товарного сектора.

3.1.3 Участие в международных торговых соглашениях

В целях расширения взаимовыгодных торговых связей и улучшения возможностей по продвижению собственного экспорта Казахстан проводит последовательную политику по интеграции в мировую систему торговых отношений. Как было отмечено выше, в настоящее время казахстанская продукция экспортируется в 117 стран мира.

Ключевым достижением политики торговой открытости стало вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию (далее - ВТО) в ноябре 2015 года по результатам многолетнего переговорного процесса. Благодаря членству в ВТО, Казахстан получил более благоприятные условия доступа на внешние рынки сбыта товаров и услуг за счет предсказуемости и стабильности внешнеэкономической деятельности членов ВТО, а также доступ к инструментарию Организации по урегулированию торговых споров и предупреждению дискриминационных мер.

В рамках процесса региональной экономической интеграции Казахстан вместе с другими членами Евразийского экономического союза прошел путь от Таможенного союза до ЕАЭС. В то же время анализ текущих тенденций взаимной торговли в рамках ЕАЭС указывает на наличие ряда вызовов.

В целом, торговый оборот со странами ЕАЭС снизился в 2016 году на 17% по сравнению с 2015 годом. При этом доля экспорта обработанных товаров в общем объеме экспорта в страны ЕАЭС увеличилась с 45% в 2009 году до 61,8% в 2016 году.

Поэтому необходимо создать условия для увеличения экспортного потенциала несырьевых секторов экономики Казахстана и продвижения их продукции на рынки стран ЕАЭС с учетом имеющихся преимуществ от интеграции.

Доминирующим торговым партнером в ЕАЭС с растущей долей остается Российская Федерация (удельный вес страны 89,6% в 2016 году в объеме экспорта РК в страны ЕАЭС). Учитывая невозможность использования защитных торговых мер в рамках ЕАЭС, колебания курса российской валюты могут оказывать негативное влияние на торговый баланс Казахстана. Также значительное негативное влияние на экспорт Казахстана в страны ЕАЭС оказывают имеющиеся барьеры в торговле. Основным сектором экономики, где такие барьеры находятся на высоком уровне, является производство машин и оборудования. Кроме того, с такими барьерами сталкиваются экспортеры химической продукции, сельскохозяйственной продукции, а также электрооборудования, электронного и оптического оборудования¹.

В рамках ЕАЭС заключено соглашение с Вьетнамом, в соответствии с которым для поставщиков из государств-членов ЕАЭС отменяются ввозные таможенные пошлины более чем на 59% позиций сразу же, а в отношении еще 29% - ставки ввозных пошлин будут обнулены в течение переходных периодов, которые составляют от 5 до 10 лет.

Интерес третьих стран в заключении соглашений о зоне свободной торговли в рамках ЕАЭС с каждым годом возрастает – в настоящее время идут активные переговоры с Ираном, Израилем, Индией, Египтом и другими странами, выразившими свою заинтересованность в сотрудничестве с ЕАЭС.

Таким образом, анализ текущей ситуации в развитии экспорта за последние 10 лет демонстрирует его высокую зависимость от сырьевой конъюнктуры мирового рынка. Доля продукции высокого передела и услуг в структуре экспорта Казахстана остается низкой.

Важными элементами создания устойчивого экспорта несырьевой продукции являются диверсификация экспортной корзины и расширение номенклатуры

продукции с учетом реального спроса. Для этого требуется стимулирование роста выпуска продукции с высокой степенью переработки.

Успех экспорта является функцией множества факторов, формируемых на разных (макро-, мезо- и микро) уровнях экономики, а также разными группами заинтересованных сторон – самими экспортерами (действующими, потенциальными, желающими развить экспорт); государственными органами, формирующими политику и условия ведения бизнеса и торговли; частными и государственными организациями, деятельность которых прямо или косвенно оказывает влияние на экспорт, и, наконец, обществом, в целом.

Классическое понимание продвижения экспорта включает деятельность за пределами страны (торговые соглашения, организация зарубежных представительств, различных мероприятий за рубежом и другое), то есть фокус на усилиях внешней направленности (усилия внешнего вектора по продвижению экспорта). Несомненно, такие действия важны и необходимы, но они недостаточны.

Многие страны для роста экспорта уделяют все больше внимания вопросам внутренней направленности (усилия внутреннего вектора по развитию экспортного потенциала), которые подразумевают создание условий для продвижения экспорта, а также построение необходимой поддерживающей инфраструктуры и компетенции внутри страны.

На конкурентоспособность страны и, в конечном итоге, на экспорт оказывают значительное влияние вопросы так называемого "пограничного вектора", направленные на сведение к минимуму затрат на осуществление экспортно-импортных операций. Эти вопросы фактически определяют ту среду, в которой функционирует экспортная отрасль, и вносят существенный вклад в стоимость экспортных операций. Они включают вопросы инфраструктуры (транспорта и коммуникаций), административно-правовое регулирование внешнеторговой деятельности.

В этой связи, стратегические инициативы в рамках Национальной экспортной стратегии должны быть направлены на повышение точности и фокуса государственной политики и услуг на развитие способности экспортировать, усиление возможностей участия казахстанского бизнеса в международной торговле и специализации путем

создания платформы привлечения иностранных инвестиций, технологий, "ноу-хау" в обрабатывающие отрасли.

¹ *Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий, ЕАБР, доклад № 30, 2015*

3.2 Глобальные тренды, влияющие на мировую торговлю

В среднесрочной перспективе на мировую и казахстанскую экономику, в том числе на экспортный потенциал РК, значительное влияние окажут нижеследующие глобальные тренды.

1) Рост населения, урбанизация и старение населения

По данным Организации Объединенных Наций² прогнозируется рост населения на более чем один млрд. людей до уровня 8,5 млрд. чел. к 2030 году, далее население мира вырастет до 9,7 млрд. в 2050 году и до 11,2 млрд. к 2100 году. В частности, к 2022 году численность населения Индии и Китая выровняется и достигнет 1,4 млрд. людей в каждой стране. Данные страны находятся в сфере экспортного интереса Казахстана, как потенциальные рынки сбыта. На фоне роста численности ожидается устойчивое увеличение спроса на продовольствие и сельскохозяйственную продукцию. Также рост населения мира влечет за собой повышение спроса на энергоносители.

По данным ООН³ с 2009 года количество населения, живущего в городах, превышает количество сельского населения, и данная тенденция продолжает расти. Ежегодно мировая численность городского населения увеличивается на 65 млн. человек. Около половины роста мирового ВВП в период с 2010 по 2025 годы будет приходиться на 440 городов, расположенных на развивающихся рынках, причем 95% из них – небольшие или средние города. К 2050 году ожидается, что доля мирового населения в городах достигнет 66%. В 2014 году наиболее урбанизированными регионами являлись Северная Америка (82%), страны Латинской Америки и Карибского бассейна (80%), а также Европа (73%). Если казахстанские компании не

обеспечат себе присутствие на наиболее быстрорастущих рынках, их относительный размер не позволит поспевать за конкурентами, и они начнут отставать по причине недостатка масштаба и доступа к основным точкам мирового роста. В частности, европейские страны представляют экспортный интерес для Казахстана, так как рост урбанизации влияет на повышение спроса на энергоносители и несырьевые товары со стороны данных стран.

По данным Всемирной организации здравоохранения с 2015 по 2050 годы прогнозируется увеличение доли населения старше 60 лет с 12% до 22%. Демографические факторы напрямую влияют на изменения в структуре мирового потребления. Старение населения мира влечет за собой повышение спроса на медицинские товары и услуги. В 2015 году 508 млн. людей старше 60 лет, что представляет 56% мирового населения в данной возрастной группе, проживали в Азии. К 2030 году ожидается рост до 845 млн. людей, таким образом, в азиатских странах будет проживать 60% мирового населения старше 60 лет⁴. Соответственно, данный тренд повлияет на Казахстан, как часть азиатского региона, а также развивая производство медицинских товаров и медицинские услуги возможно направить экспортный потенциал на близлежащие регионы.

2) Трансформация мирового технологического уклада и потенциальный рост возобновляемой энергетики

Ожидаются следующие изменения, которые негативно повлияют на динамику торговли сырьевых ресурсов и продукции низкого передела:

замена металлов новыми материалами;

автоматизация производственных процессов;

генная инженерия;

широкое применение искусственного интеллекта и космических технологий;

интеллектуальные системы ресурсосбережения;

распространение возобновляемой энергетики.

По данным Всемирного банка доля высокотехнологичных товаров в произведенном мировом экспорте выросла с 16,3% в 2011 году до 18,5% в 2015 году.

²Отчет ООН "The World Population Prospects: 2015 Revision"

³Отчет ООН "World Urbanization Prospects: 2014 Revision"

⁴Отчет ООН "World Population Ageing: 2015 Revision"

3) *Снижение открытости стран к международной торговле и увеличение протекционизма*

Согласно данным ВТО наблюдается увеличение количества введенных торговых протекционистских мер с 464 в 2010 году до 2 238 в 2016 году, которое негативно влияет на рост мировой торговли. В 2016 году международная торговля продемонстрировала самый низкий рост с 2009 года (1,3%).

К тому же тренд на протекционизм усилился с изменением экономической политики США. Президентом Д. Трампом подписан указ о выходе его страны из Транстихоокеанского соглашения, а также ожидаются пересмотр условий или выход США из НАФТА. Таким образом, предполагается переход внешнеторговой политики Вашингтона в режим двусторонних соглашений, что может послужить катализатором аналогичных процессов в различных регионах мира.

В целом, увеличение протекционизма означает необходимость в последовательной и систематической работе со странами-потенциальными рынками сбыта для Казахстана, по ослаблению тарифных и нетарифных мер.

4) Увеличение роли развивающихся стран в мировой торговле

По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) акцент мировой торговли смещается с развитых на развивающиеся страны. С 2004 по 2014 годы рост мировой торговли, в основном, был обеспечен ростом торговли между развивающимися странами. Китай и Индия, как экономические локомотивы Азии, к 2025 году могут опередить ВВП всех прочих экономик, за исключением США и Японии. Таким образом, из Китая и Индии ожидаются высокие уровни торговых потоков, часть из которых может проходить через Казахстан.

5) Завершение "суперцикла" сырьевых цен

Падение цен на основные сырьевые товары негативно повлияло на экономики стран-экспортеров сырьевых товаров с низкой диверсификацией экспорта.

Завершение "суперцикла" сырьевых цен означает, что в среднесрочном периоде отсутствует перспектива восстановления цен на углеводородное сырье и металлы. За последние годы цены на нефть снизились более чем в два раза с пиковых значений, 115 долл. США в июне 2014 года до 51 долл. США в мае 2017 года.

Таким образом, для того, чтобы значительно увеличить экспорт Казахстана в средне- и долгосрочной перспективе и меньше зависеть от ценовых циклов на сырьевые товары, необходимы диверсификация экономики и перенос фокуса внимания на продукцию высокого передела.

6) Увеличение доли услуг в общем экспорте

Доля экспорта коммерческих услуг в общем экспорте товаров и услуг в среднем в мире повысилась на 3,4% и на 3,3% в странах ОЭСР в период 2011-2015 годы. В 2015 году вклад сферы услуг в общий экспорт составил 23% в мире и 26,1% в ОЭСР, в частности. Таким образом, сфера услуг занимает важное место в экономике стран ОЭСР.

Согласно прогнозу развития мировой торговли HSBC по модели Oxford Economics стоимость экспортируемых услуг ежегодно будет расти более чем в 2,5 раза, с расширением, в том числе доли услуг в мировой торговле к 2030 году до 25%. Следовательно, стоимость экспортируемых услуг в мире составит 12,4 трлн. долл. США к 2030 году. Рост экспорта услуг ожидается за счет новых технологических разработок, растущего спроса и географического расширения экспорта развивающихся стран к 2030 году.

Следуя глобальному тренду, Казахстан может увеличить несырьевой экспорт также за счет развития сферы услуг.

7) Кастомизация

Тренд кастомизация переводит спрос на продукты и услуги на более сложный и качественный уровень. Потребителям нужны не сами товары и услуги, а решение их проблем, быстрое удовлетворение потребностей. Соответственно, в последнее время на рынке появляется больше предложений комплексных решений вместо простого предложения продуктов и услуг.

Таким образом, при производстве товаров для конечного потребителя либо предоставлении услуг важно ориентироваться на меняющиеся потребности клиентов, поэтому для экспортирующих компаний Казахстана важно быть гибкими к запросам клиентов и тщательно выстраивать логистические маршруты для оптимальной по времени доставки продукции.

3.3 Политика государственного регулирования и результаты реализации предыдущих программ

3.3.1 Нормативное правовое регулирование деятельности экспортеров

Регулирование экспортной деятельности осуществляется в соответствии с национальным законодательством, в том числе, основанном на нормах международных соглашений, участницей которых является Республика Казахстан. В частности:

1) Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года "О налогах и других обязательных платежах в бюджет";

2) Кодекс Республики Казахстан от 30 июня 2010 года "О таможенном деле в Республике Казахстан";

3) Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года;

4) Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года "О регулировании торговой деятельности";

5) Закон Республики Казахстан от 14 октября 2014 года "О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе";

6) Закон Республики Казахстан от 12 октября 2015 года "О ратификации Протокола о присоединении Республики Казахстан к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года";

7) приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 17 февраля 2016 года № 81 "Об утверждении Перечня товаров, в отношении которых применяются вывозные таможенные пошлины, размер ставок и срок их действия и Правил расчета размера ставок вывозных таможенных пошлин на сырую нефть и товары, выработанные из нефти" (зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан (24 февраля 2016 года № 13217).

3.3.2 Оценка результатов государственной политики по продвижению экспорта

Для оценки влияния экономической политики Казахстана на развитие экспорта обработанных товаров и услуг были проанализированы государственные программы и нормативные правовые акты, регулирующие государственную поддержку экспортеров.

В целях поддержки развития экспортного потенциала казахстанских производителей с 2010 года реализовывалась Программа развития и продвижения экспорта "Экспорт 2020", которой предусматривались три направления поддержки развития казахстанского экспорта: возмещение затрат по продвижению экспорта; сервисная поддержка; финансирование торговых экспортных операций. Оператором реализации первого и второго направлений являлось акционерное общество "Национальное агентство по экспорту и инвестициям "KAZNEX INVEST", третьего – акционерное общество "Экспортно-кредитная страховая корпорация "КазЭкспортГарант".

С 2012 года Программа "Экспорт 2020" была преобразована в Программу поддержки экспортеров "Экспортер 2020". Три направления поддержки были сохранены, но были усовершенствованы и изменены некоторые критерии и правила предоставления поддержки экспортерам. Указанные меры поддержки экспорта действовали согласно статье 13 Закона Республики Казахстан от 9 января 2012 "О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности" года. Государственная поддержка субъектов индустриально-инновационной деятельности заключалась в развитии и продвижении экспорта отечественных обработанных товаров и услуг путем проведения мероприятий для повышения узнаваемости казахстанской продукции, оказания информационно-аналитической поддержки, использования торгового финансирования.

В дальнейшем, предусмотренные этим законом меры по поддержке экспорта вошли в Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года. Статья 235 Предпринимательского кодекса Республики Казахстан определяет меры государственной поддержки субъектов индустриально-инновационной деятельности и включает в этот перечень меры по развитию и продвижению экспорта отечественных обработанных товаров и услуг.

Согласно Предпринимательскому кодексу предоставляются меры сервисной поддержки и возмещения части затрат субъектам индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров, услуг на

внешние рынки уполномоченным органом в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности с привлечением национального института развития в области развития и продвижения экспорта и Национальной палаты.

Меры сервисной поддержки субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров, услуг на внешние рынки по Предпринимательскому кодексу осуществляются путем:

- 1) диагностики их экспортного потенциала;
- 2) организации и проведения торговых миссий, осуществления выставочно-ярмарочной деятельности, продвижения товарных знаков отечественных производителей за рубежом и организации национальных стендов казахстанских производителей за рубежом;
- 3) повышения информированности потенциальных зарубежных покупателей через размещение на постоянной основе информации об отечественных производителях и их товарах, услугах за рубежом;
- 4) оказания информационной и аналитической поддержки по вопросам развития и продвижения экспорта отечественных обработанных товаров, услуг;
- 5) содействия в продвижении отечественных обработанных товаров, услуг на международный рынок гуманитарной помощи;
- 6) использования механизмов экспортного торгового финансирования, кредитования и страхования.

В Государственной программе инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2015-2019 годы предусматривается поддержка экспортного потенциала страны через создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры, повышение

конкурентоспособности субъектов АПК и обеспечение безопасности качества продукции через развитие лабораторных баз.

Масштабная модернизация транспортной инфраструктуры в рамках Программы "Нұрлы жол" позволит увеличить объем перевозки транзитных грузов, перевозимых контейнерами, до 2 млн. контейнеров к концу 2020 года.

Поддержка экспортеров по Программе "Нұрлы жол" осуществляется также путем предоставления предэкспортного и экспортного кредитования за счет средств Национального фонда в соответствии с требованиями акционерного общества "БРК" и/или акционерного общества "БРК-Лизинг", в том числе через кредитование финансовых институтов/организаций импортера (нерезидента) продукции, выпускаемой на территории Республики Казахстан.

На предэкспортное и экспортное финансирование через акционерное общество "БРК" выделено в 2015-2016 годах 95,0 млрд. (50,0 млрд. в 2015 году, 15,0 млрд. и 30,0 млрд. тенге в 2016 году), освоено 146,8 млрд тенге (с учетом возвратности и повторного использования ранее выделенных средств).

За 2015 год дополнительный несырьевой экспорт по производственным проектам и экспортным операциям, финансируемым Акционерным Обществом "БРК", составил 296,3 млрд. тенге, снижение на 4% по сравнению с 2014 годом (308,8 млрд. тенге), в том числе:

по производственным проектам дополнительный несырьевой экспорт за 2015 год составил 134,7 млрд. тенге, снижение на 45% по сравнению с 2014 годом (245,3 млрд. тенге);

по экспортным операциям дополнительный несырьевой экспорт за 2015 год составил 161,6 млрд. тенге, рост почти в 3 раза по сравнению с 2014 годом (63,5 млрд. тенге).

По Государственной программе индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы (далее - ГПИИР) предусматривается поддержка инвестиционных проектов в

приоритетных секторах экономики, одним из критериев отбора которых является экспортная ориентированность.

Целевым индикатором ГПИИР взят рост стоимостного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности на 19% в 2019 году к уровню 2015 года. Данный индикатор был скорректирован, первоначально ставился ориентир – рост обработанного экспорта в 2019 году к уровню 2012 года не менее чем в 1,1 раза. В результате корректировки ГПИИР также исключены целевые ориентиры по экспорту в приоритетных отраслях. Объем экспорта обрабатывающей промышленности в 2016 г. составил 12,7 млрд. долл. США, сократившись по сравнению с 2015 годом на 9,8% (при этом по скорректированному плану ГПИИР ожидалось сокращение на 14%).

К основным мерам ГПИИР, стимулирующим рост стоимостного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности, относятся сервисная поддержка продвижения экспорта, возмещение части затрат экспортеров и меры финансовой поддержки.

В целом на ГПИИР предусмотрено выделить в 2015-2019 годах 643,9 млрд. тенге. На сервисную поддержку экспорта (в том числе на создание и реализацию экспортных казахстанских брендов) из республиканского бюджета предусмотрено выделить всего 6104,5 млн. тенге (в 2015 – 1110 млн. тенге, в 2016 – 1467 млн. тенге, в 2017 - 1296 млн. тенге, в 2018 – 1115 млн. тенге – в 2019 - 1115 млн. тенге). На возмещение затрат экспортеров из республиканского бюджета предусмотрено выделить всего 1400 млн. тенге (в 2015 – 200 млн. тенге, в 2016 – 300 млн. тенге, в 2017 - 300 млн. тенге, в 2018 – 300 млн. тенге – в 2019 - 300 млн. тенге).

В 2015-2016 годах по результатам реализации ГПИИР созданы 3 зонтичных бренда, ориентированных на крупные целевые рынки Китая, России и Ирана: "Qazaq Organic Food" (производители с/х и перерабатывающей промышленности), "Halal Kazakhstan" (производители продуктов, состав и технология изготовления которых соответствуют мусульманским традициям), "KazMeat" (производители мяса КРС и птицы).

В 2015 году на сервисную поддержку для стимулирования экспорта через KAZNEX INVEST выделено 1079,3 млн. тенге. За счет этих средств организовано участие казахстанских предприятий в 5-ти крупных международных зарубежных выставках в 3-

х странах (Китай, Кыргызстан, Россия). Приняли участие в этих мероприятиях 28 предприятий, подписаны экспортные контракты на поставку продукции на общую сумму 18,0 млн. долл. США. В рамках продвижения 78-ми товарных знаков 65-ти отечественных предприятий на зарубежные рынки проведены 13 рекламно-презентационных мероприятий для потенциальных покупателей из Италии, Германии, КНР, РФ, Туркменистана, Иран, Кыргызстана, в результате были заключены экспортные контракты на сумму 55,8 млн. долл. США.

По сервисной поддержке в 2016 году в рамках ГПИИР было выделено и освоено 1443 млн. тенге. В этом направлении в 2016 году были реализованы следующие меры: издан справочник "Экспортная продукция Казахстана 2016 г.", проводилось сопровождение национального интернет-ресурса www.export.gov.kz.; произведено 60 выпусков специальной телевизионной программы; выпущен спецжурнал "Exporter"; размещены 4 материала в авиа и ж/д журналах; организовано участие 30 СМИ Республики Казахстан в зарубежных мероприятиях, на 40 предприятиях в 19 зарубежных выставках; проведено 10 зарубежных торговых миссий, размещено 4 национальных стенда на международных выставках, проведено 14 мероприятий по продвижению товарных знаков 135 отечественных предприятий.

В 2015 году по ГПИИР возмещены затраты субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров на сумму 180,0 млн. тенге (выделено 200 млн. тенге из республиканского бюджета) по 29 заявкам субъектов. В 2016 году возмещены затраты на общую сумму 280 млн. тенге (выделено 300 млн. тенге из РБ) 47 субъектам по 50 заявкам. Операторские услуги АО НАЭИ "KAZNEX INVEST" составили 20 млн. тенге.

В рамках реализации ГПИИР также идет проработка механизма субсидирования ставок постфинансирования через финансирование экспортных сделок на приемлемых условиях за счет фондирования БВУ и субсидирования ФРП "Даму". На конец 2016 года выработан механизм субсидирования части ставки вознаграждения постфинансирования по документарным аккредитивам, открытым для осуществления оплаты по экспортным сделкам.

Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы (далее – Программа развития АПК РК) ставит одной из задач развитие экспортного потенциала отечественной продукции АПК. В целевых

индикаторах запланировано достичь к 2021 году роста объема экспорта продовольственных товаров на 600,0 млн. долл. США к уровню 2015 года.

Таблица 2 – Целевые индикаторы по наращиванию экспорта продовольственных товаров в 2016-2021 гг.

Целевые индикаторы	Единица измерения	2015 факт	2016 оценка	2017	2018	2019	2020	2021
Рост объема экспорта продовольственных товаров	млн. долл. США	814	1 204	920	1 077	1 168	1 329	1 481
Мука		343,6	479,7	398,5	404	409,4	414,9	414,9
Масло растительное		39,5	77,7	117,6	162,4	243,1	284	339,8
Зерно		648,8	729,7	628,2	667	701,9	709,8	714,7
Маслосемена		111,5	171,3	175	246,3	253,3	310,8	382,6
Говядина		15,6	13,8	55,2	82,9	110,5	138,1	193,3

Общие расходы, предусмотренные в республиканском и местных бюджетах на реализацию Программы развития АПК РК, составят в 2017-2021 годах всего 2374,2 млрд. тенге (РБ - 1 216 млрд. тенге, МБ - 904 млрд. тенге, другие источники - 306,2 млрд. тенге).

В рамках Программы развития АПК из 65 видов субсидий, предусмотренных в действовавшей ранее Программе "Агробизнес - 2017", исключены 11 видов, по 40 видам субсидий пересмотрены критерии назначения (нормативы). В результате ожидается ежегодная экономия 25 млрд. тенге. Измененные критерии позволят наращивать производство сельхозпродукции в среднем на 29% в рамках того же бюджета.

Изменения коснулись растениеводства - в части сокращения гектарной субсидии, животноводства - через переориентацию мер господдержки на субсидирование конечной продукции, в целом субсидирование направляется на поддержку сельхозкооперативов и отраслей переработки.

На 2017-2019 годы предусмотрено 110,3 млрд. тенге бюджетных субсидий. Внесены изменения в действующий механизм предоставления инвестиционных субсидий: исключены трудно администрируемые расходы, такие как немодульные

строительно-монтажные работы, при расчете нормативов субсидий осуществлен переход от относительного норматива к абсолютному, при этом приоритет будет оказан производителям сельскохозяйственной техники и оборудования. Это позволит в рамках предусмотренных бюджетных средств охватить большее количество средних и мелких сельхозтоваропроизводителей и снизить нагрузку на бюджет.

По экспортной политике в сельском хозяйстве выстроены целевые подходы и утверждены дорожные карты по потенциальным экспортным рынкам – это, в первую очередь, страны ЕАЭС, СНГ, Китай, Иран, страны Средней Азии, Персидского залива и Европы. Преобразована деятельность продкорпорации, которая начала работать как экспортный центр по всем видам сельхозпродукции и продуктов ее переработки.

В рамках исполнения поручений Главы государства Назарбаева Н.А. по увеличению объемов экспорта продукции АПК Правительством Республики Казахстан реализуется комплекс мер в данном направлении.

В мае 2015 года Республика Казахстан получила официальный статус зоны, благополучной по ящуру, без применения вакцинации по 9 областям (Актюбинская, Атырауская, Акмолинская, ЗКО, СКО, Мангистауская, Карагандинская, Костанайская, Павлодарская области). В мае 2017 года Казахстану присвоен статус зоны, свободной от ящура, с вакцинацией для 5 регионов страны – Алматинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областей. Таким образом, на сегодня территория Республики Казахстан имеет официальный статус страны свободной от ящура.

Казахстан получил одобрение Национальной программы по контролю ящура (2016), статус страны свободной от африканской чумы лошадей (2016). Все эти статусы были успешно переподтверждены научной комиссией МЭБ в текущем году на основе ежегодно направляемых материалов Ветеринарной службой в МЭБ.

Получение статуса страны, свободной от ящура, дает возможность Казахстану упрощенной процедуры проведения переговоров с другими странами и позволит экспортировать в страны-члены ВТО продукцию животного и растительного

происхождения, что, в свою очередь, позволит реализовать экспортный потенциал нашего агропромышленного комплекса, а также позитивно повлияет на экономическое развитие и имидж Казахстана.

На сегодняшний день есть возможность экспортировать из Казахстана в КНР рыбу и рыбную продукцию, племенных и пользовательных лошадей. В 2013 году с китайской стороны согласованы ветеринарные сертификаты на поставку рыбы и рыбной продукции из Казахстана в Китай.

2 сентября 2016 года в г. Ханчжоу (КНР) между компетентными органами двух государств подписан Протокол по требованиям карантина и охраны здоровья, предъявляемым к животным семейства лошадиные, экспортируемым из Республики Казахстан в Китайскую Народную Республику.

14 мая 2017 года в г. Пекине в рамках форума "Пути и пояса" между Министерством сельского хозяйства Республики Казахстан и Главным управлением надзора за качеством, инспекции и карантину КНР подписан Протокол по требованиям инспекции, карантина и санитарным требованиям, предъявляемым к меду, экспортируемому из РК в КНР.

По результатам оценки системы контроля за пищевой безопасностью и инспектирования казахстанских предприятий по убою, производству и переработке баранины рассмотрен вопрос о включении казахстанских предприятий в реестр иностранных предприятий КНР, имеющих право экспорта в КНР и получения допуска казахстанской баранины на рынок КНР.

Справочно: инспекции подлежали следующие предприятия:

ТОО "Карасу-Ет" (Костанайская обл.);

ТОО "Костанай Агропродукт" (Костанайская обл.);

ТОО "Арай КЗ" (Карагандинская обл.);

ТОО "Кублей" (Западно-Казахстанская обл.);

ТОО "Батыс Марка ламб" (Западно-Казахстанская обл.);

ТОО "Астана Агропродукт" (Акмолинская область).

8 июня 2017 года в рамках визита Председателя КНР Си Цзиньпина в г. Астану подписан Протокол по ветеринарным требованиям к замороженному мясу мелкого рогатого скота, экспортируемому из Казахстана в КНР.

14 июля 2017 года в рамках переговоров по заключению Соглашения о Зоне свободной торговли между Ираном и странами ЕАЭС с иранской стороной согласованы ветеринарные сертификаты на поставку из Казахстана в Иран живых овец и охлажденной баранины.

В 2015 году с арабской стороной согласованы и приняты ветеринарные сертификаты на поставку из РК в ОАЭ живых КРС и МРС, а также куриных яиц.

В 2016 году в список стран, из которых разрешено экспортировать красное мясо и мясо домашних птиц в ОАЭ с одобренных скотобоев и имеющих сертификат "Халял" включено казахстанское предприятие ТОО "Абай" (Павлодарская область).

В период с 3 по 8 июля 2017 года саудовская сторона прибыла в Казахстан в целях возможного рассмотрения снятия действующих с их стороны ограничений на поставку животных и животноводческой продукции из Казахстана в Саудовскую Аравию. Ожидается заключение саудовских экспертов, по результатам которого будут рассмотрены и согласованы формы ветеринарных сертификатов на поставку в Саудовскую Аравию живых животных и мяса, мясной продукции из Казахстана.

Перспективы развития экспортного потенциала сельхозпродукции.

Планируется открыть доступ на китайский рынок говядины, свинины, молочной продукции, продукции птицеводства, живых животных, в том числе лошадей для убоя и др.

Ведутся переговоры с ветеринарными службами Израиля, Кувейта о возможности поставок казахстанской баранины.

Совместно с Министерством иностранных дел ведутся переговоры с ветеринарными службами Малайзии, Японии, Южной Кореи, стран Европейского союза по вопросу экспорта сухого кобыльего молока.

Одними из важных критериев продвижения казахстанской продукции на международные рынки являются ее брендинг – узнаваемость казахстанского продукта, его органическая ценность и качество. В этих целях принята Концепция зонтичных брендов в рамках "KazBrands": Organic Qazaq, KazMeat, Halal.

Единая программа поддержки и развития бизнеса "Дорожная карта бизнеса 2020" (далее - ЕДКБ 2020) предусматривает предоставление консультационных услуг экспортно-ориентированным предприятиям по процедурам и процессам для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Общие меры поддержки по ЕДКБ 2020 для потенциальных и действующих экспортеров казахстанской продукции включают в себя:

лизинговое финансирование;

субсидирование процентных ставок по кредитам БВУ;

гарантирование по кредитам БВУ;

повышение квалификации руководящих работников и менеджеров в сфере предпринимательства.

ЕДКБ 2020 ставит задачу по недопущению трансформации валютных рисков в кредитные в связи с колебаниями иностранных валют. В этом направлении в 2015 году подписаны договоры субсидирования по 16 проектам, выплачены субсидии на сумму 3,5 млрд. тенге (общая сумма кредитного портфеля 30,7 млрд. тенге).

В 2015 году для реализации Единой программы из республиканского бюджета выделено 60,5 млрд. тенге, в том числе за счет целевых трансфертов из Национального фонда Республики Казахстан – 16,9 млрд. тенге. На реализацию программы ЕДКБ-2020 в 2016 году выделено из республиканского бюджета 56,7 млрд. тенге. На 2016 год общая сумма выданных банками кредитов по договорам субсидирования составила 331,9 млрд. тенге - это на 27,6% превышает показатель 2015 года.

Среди трех направлений ЕДКБ 2020 основной поток кредитов направлялся на отраслевую поддержку предпринимателей. За 2016 год по данному направлению общая сумма выданных кредитов составила 219,9 млрд тенге, что на 6,8 % больше 2015 года.

Сумма кредитов по проектам третьего направления "снижение валютных рисков предпринимателей" составила 22,6 млрд. тенге, сократившись на 26,4 % к 2015 году.

В рамках ЕДКБ 2020 за 2016 год объем выплаченных субсидий через Фонд "ДАМУ" увеличился на 21,8% с 26,1 млрд. тенге до 31,8 млрд. тенге.

Программа по развитию сферы услуг в Республике Казахстан до 2020 года предусматривает меры по поддержке сферы услуг в РК и реализации их экспортного потенциала. Развитие сферы услуг окажет мультипликативный эффект на реальный сектор экономики, повышение конкурентоспособности и экспортной ориентированности экономики в целом.

План мероприятий по данной программе не предусматривает расходование средств бюджета (финансирование из государственного бюджета не заложено).

В Программе по развитию сферы услуг в РК предусмотрены комплексные меры по развитию секторов сферы услуг, а также институциональному развитию сферы услуг в целом. По итогам 2015 года рост экспорта услуг достиг 122% к соответствующему уровню 2013 года (целевой индикатор перевыполнен – по плану заложено 120%). По итогам 2016 года рост экспорта услуг к соответствующему уровню 2013 года составил 119,7% (при плане 130% - целевой индикатор не достигнут). Наблюдалось существенное снижение экспорта услуг в 2016 году в области страхования на 27,7%, государственных услуг на 25%, финансовых услуг на 16,7% и телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг на 15,4%. Транспортные услуги и услуги, связанные с туризмом, на долю которых приходится 79% экспорта услуг, показали незначительный рост, 0,5% и 0,7% соответственно.

В Программе развития регионов до 2020 года предусмотрены меры по повышению экспортного потенциала регионов РК: размещение высокотехнологичных производств и развитие сервисных услуг, имеющих экспортный потенциал (финансовые услуги, бизнес-услуги, образовательные, медицинские и другие услуги), в городах-хабах Алматы и Шымкент, Актобе, Усть-Каменогорск, Караганда, Павлодар и Семей. Также в городе Астане реализуются меры по развитию экспорта медицинских услуг и услуг в высшем образовании.

Кроме того, в Программе развития регионов до 2020 года в целях развития и обустройства инфраструктуры пунктов приграничного сотрудничества планируются меры по развитию таможенной и пограничной инфраструктуры, совершенствованию процедур контроля, увеличения пропускной способности и сокращению сроков таможенного оформления. Всего планируется провести модернизацию 24 пунктов пропуска, в том числе автомобильных пунктов пропуска – 11, воздушных пунктов пропуска – 12, железнодорожного пункта пропуска – 1. Реализация проекта будет способствовать обеспечению безопасности цепи поставок, снижению административных барьеров, увеличению транзитного потенциала, созданию условий при перемещении участников внешнеэкономической деятельности, увеличению пропускной способности пунктов пропуска, сокращению времени прохождения пунктов пропуска, искоренению коррупции, увеличению поступлений таможенных платежей.

Существующая на сегодняшний день система продвижения экспорта, в целом, соответствует лучшим мировым практикам и согласуется с требованиями ВТО, однако

не в полной мере обеспечивает скоординированную и согласованную поддержку развития экспорта и нуждается в совершенствовании.

3.4 Конкурентные преимущества, вызовы и барьеры для казахстанского экспорта

Обеспеченность факторами производства. Конкурентным преимуществом казахстанских экспортеров является достаточно высокий уровень ресурсообеспеченности.

В дополнение к этому Казахстан отличает относительно низкая стоимость основных факторов производства. К примеру, стоимость производства 1 кВт/час электричества составляет 0,07 долл. США, что ниже показателей Турции и Китая на 36%, цена газа в 2,4 раза ниже⁵, чем в Китае.

Наличие квалифицированной рабочей силы и низкий, в сравнении с развитыми странами, уровень оплаты труда обеспечивает наличие эффективного рынка труда (4 доллара США в час, 20 место в рейтинге Всемирного экономического форума) и сравнительное преимущество по данному показателю с Россией, Турцией и Китаем.

К внешним факторам, способным обеспечить увеличение размеров и изменение структуры экспортной корзины, можно отнести:

транзитный потенциал по перевозке товаров между Европой и Китаем;

опережающий промышленный рост западных регионов Китая;

проблемы перегруженности и стоимости транспортировки грузов через восточные порты Китая;

изменение структуры товарных потоков из Китая в Европу с ростом доли продукции, требующей более коротких сроков поставки;

рост численности и благосостояния населения Китая и уровня его потребления.

В современных условиях определяющими факторами являются стабильность и безопасность, которые обеспечивает Казахстан по всей протяженности транзитных маршрутов.

Слабыми сторонами Казахстана остаются низкодоходная структура экспортной корзины, представленной сырьевыми товарами и обработанными товарами низкого передела, высокая ресурсоемкость производств и высокие инвестиционные потребности по приоритетным экспортным производствам, высокая стоимость и длительность прохождения экспортных процедур, а также недостаточное развитие транспортно-логистических сервисов.

К ключевым вызовам и барьерам, препятствующим развитию экспортного потенциала, можно отнести:

1) проблему совершенствования механизмов продвижения казахстанского экспорта, необходимость создания единой институциональной системы.

Существующие управленческие барьеры и ограничения развития экспорта обусловлены недостаточно эффективной системой поддержки экспортеров и контроля за их деятельностью, отсутствием необходимого межведомственного взаимодействия и координации в сфере продвижения экспорта товаров и услуг.

Институты и инфраструктура поддержки экспорта пока не функционируют как единое целое, имея различное ведомственное подчинение. Имеющиеся инструменты поддержки экспорта не имеют массового эффекта для экспортеров в силу недостаточной системности и взаимосвязанности, а также низкой доли финансирования мер поддержки экспортеров относительно ВВП и нескоординированной, фрагментарной поддержки экспорта в рамках различных госпрограмм. Нехватка форматов взаимодействия предпринимателей между собой и с государством замедляет обмен информацией и снижает результативность предпринимаемых мер.

В системе продвижения экспорта на республиканском и региональном уровнях не созданы механизмы "единого окна", что значительно затрудняет для экспортеров комплексное использование мер и инструментов поддержки, особенно для содействия экспортерам, представляющим малый и средний бизнес.

Существующее АО "Экспортно-кредитная страховая корпорация "КазЭкспортГарант", как один из новых институтов развития в целях содействия реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, направлен на отход от сырьевой направленности государства и развитие экспортоориентированных производств в обрабатывающем секторе экономики.

24 февраля 2017 года протоколом очного заседания Правления акционерного общества "Национальный управляющий холдинг "Байтерек" № 09/17 принято решение об изменении наименования акционерного общества "Экспортно-кредитная страховая корпорация "КазЭкспортГарант" на акционерное общество "Экспортная страховая компания "KazakhExport" (далее – KazakhExport).

На данный момент KazakhExport является единственной специализированной страховой организацией, осуществляющей функции экспортно-кредитного агентства. В этом направлении KazakhExport предлагает казахстанским экспортерам следующие услуги: страхование кредита экспортера, экспортное торговое финансирование и пред-экспортное финансирование. При этом, организационно-правовая форма KazakhExport не позволяет заниматься иными видами деятельности и стать оператором по продвижению экспорта. В связи с этим в случае определения KazakhExport Единым оператором по продвижению экспорта возникает необходимость расширения полномочий и изменения ее организационно-правовой формы.

С целью повышения эффективности деятельности по продвижению экспорта казахстанских товаров и услуг необходимо создать национальную систему поддержки экспортеров, которая будет основываться на лучших мировых практиках в данной области и будет способна обеспечить конкурентные условия деятельности казахстанских организаций на внешних рынках. В этой связи необходимо создать институциональные основы поддержки экспортеров, включающие в себя реализацию инициатив по совершенствованию координации в сфере продвижения экспорта, в том числе за счет создания "единого окна" для экспортеров. Это может предполагать закрепление на законодательном уровне правового статуса KazakhExport как основного

оператора, предоставляющего услуги экспортерам по принципу "единого окна". В рамках этого принципа может быть разработан и утвержден стандарт оказания услуг экспортеру, включающий сроки оказания и перечень услуг, а также типовые пакеты документов для получения поддержки.

Согласно мировой практике внедрение "единого окна" предоставляет возможность государственным органам и институтам развития повысить качество и сократить сроки предоставления услуг.

2) проблема эффективности финансовых и нефинансовых мер поддержки экспортеров.

В рамках финансовой поддержки экспортеров в Республике Казахстан основной проблемой является недостаточный объем выделяемых государственных средств по данному направлению. Согласно результатам международного сопоставления в 2015 году отношение объема выделенных государственных средств на поддержку экспорта к ВВП в Канаде составил 5,26%, в Китае – 4,35%, Турции - 1,72%, Германии - 1,42%, Норвегии - 1,09%. В Республике Казахстан отношение объема выделенных государственных средств на поддержку экспорта к ВВП в 2015 году составило около 0,23%.

Основным недостатком финансовых мер поддержки является дороговизна кредитных ресурсов. Отечественные экспортеры проигрывают в конкурентной борьбе за экспортные рынки в значительной степени потому, что не могут предоставить иностранным покупателям своей продукции тех привлекательных кредитных условий, которые могут обеспечить иностранные конкуренты. В настоящее время процентные ставки по экспортным кредитам KazakhExport достигают 9 и более процентов годовых в долл. США. В то время как нормативы ВТО позволяют экспортным кредитным агентствам устанавливать процентные ставки на уровне справочной коммерческой процентной ставки (Commercial Interest Reference Rate – CIRRR). За период с 15 июля по 14 августа 2017 года справочная коммерческая процентная ставка не превышала 4%.

Также, среди основных недостатков системы финансовой поддержки экспорта следует отметить сложность корпоративных процедур, отсутствие мотивации администраторов системы поддержки в получении конечного результата ("процесс

ради процесса"), слабое позиционирование казахстанских товаров и услуг, а также малую узнаваемость казахстанских брендов на мировом рынке.

На мировом рынке Казахстан узнаваем как страна, выпускающая сырьевую продукцию. Так, за последний год в новостях, опубликованных в авторитетных зарубежных СМИ (Financial Times, Bloomberg, Ведомости) по темам, касающимся экономики и экспорта Казахстана, доминируют темы в нефтегазовой, уранодобывающей отраслях и металлургии. Также стоимость национального бренда Казахстана снизилась на 17% в 2016 году (согласно отчету Brand Finance по оценке брендов 100 наиболее развитых стран мира).

Проблемы предоставления нефинансовой поддержки экспортерам связаны с охватом, системностью и доступностью поддержки, в частности, в 2016 году были подготовлены:

бриф-анализы по товарам, охватывающие 5 товарных позиций в номенклатуре, представленным 3 отраслями;

отраслевые обзоры по 4 отраслям, которые включали в себя 16 товарных позиций в номенклатуре;

страновые обзоры по 7 странам;

инструктивные материалы "В помощь экспортеру" не подготавливались.

В части продвижения товаров на внешние рынки за период с 2009 по 2015 годы было проведено 56 торговых миссий в зарубежные страны, 160 выставок, 86 презентаций товарных знаков за рубежом, 18 мероприятий по продвижению товаров на рынок гуманитарных закупок, организовано 19 мероприятий "Единый национальный стенд".

3) несовершенство экспортных процедур.

Несмотря на предпринятые шаги по устранению или снижению административных барьеров, включая улучшение законодательства в таможенной сфере, регулирование деятельности компаний, связанное с экспортом, остается обременительным.

В 2017 году, согласно рейтингу Всемирного банка "Doing Business" по показателю "Международная торговля", для прохождения пограничного и таможенного контроля казахстанскому экспортеру необходимо затратить 133 часа и 574 долл. США. В странах ОЭСР на данную процедуру необходимо 12 часов и 150 долл. США, соответственно. Временные и стоимостные затраты на оформление документов экспортера в Республике Казахстан составляют 128 часов и 320 долл. США, тогда как в странах ОЭСР - 3 часа и 36 долларов США, соответственно.

4) слабое развитие транспортно-логистических услуг и необходимость модернизации инфраструктуры.

По состоянию на 2016 год Казахстан занял 77 место в рейтинге по индексу эффективности логистики (LPI, 2,75 балла из 5 возможных), который оценивается Всемирным Банком каждые два года и рассматривает легкость осуществления поставок товаров и состояние торговой логистики на национальном и международном уровне.

Для сравнения, средний показатель по странам ОЭСР составил 3,72 балла, и в рейтинге они находятся не ниже 54 места⁶.

РК заняла 92 позицию из 160 по двум показателям LPI - своевременности поставок грузов, а также качеству и компетентности логистических услуг. Для Казахстана актуальна проблема повышения эффективности транспортно-логистических услуг.

По итогам отчета о глобальной конкурентоспособности 2016-2017 годов, Республика Казахстан по показателю "инфраструктура" заняла 53 место, а по показателю "качество инфраструктуры" - 73 место, что включает в себя показатель "качество автомобильных дорог" - 108 место, "качество железнодорожной инфраструктуры" - 26 место, "качество портовой инфраструктуры" - 107 место и "качество инфраструктуры воздушного транспорта" - 90 место.

К примеру, причиной ухудшения позиций по индикатору "качество автомобильных дорог" является отсутствие опережающего финансирования на автомобильные дороги местной сети. Общее состояние дорог улучшается, но недостаточными темпами. Завершение проектов в рамках Государственной программы "Нұрлы жол" изменит ситуацию по индикатору, однако эффект на ответы респондентов будет через 2-3 года, учитывая, что отчет формируется за счет опроса среди респондентов.

5) несоответствие продукции казахстанских производителей международным стандартам качества.

Реализация глобальных экономических интересов Казахстана на международных рынках требует постоянного совершенствования системы стандартизации и сертификации, а также ее соответствия международным нормам. Низкая конкурентоспособность казахстанских производителей из-за несоответствия некоторых казахстанских товаров международным стандартам качества является сдерживающим фактором роста отечественного экспорта и возможности выхода на рынки приоритетных стран.

Отечественные производители-экспортеры для поддержания своей конкурентоспособности сталкиваются с необходимостью унифицировать качество производимых товаров в соответствии со стандартами как в рамках ЕАЭС, так и общепринятыми международными стандартами ISO 9000 и ISO14000.

В различных отраслях ведутся преобразования казахстанской продукции в соответствии с международными стандартами. Обеспечить хозяйствующие субъекты элементами эффективной системы экологического менеджмента призван национальный стандарт СТ РК ISO 14001–2016 "Системы экологического менеджмента . Требования и руководство по применению". С 2009 года действует новый ГОСТ на пшеницу, СТ РК 1046-2008 "Пшеница. Технические условия", в котором предусмотрено определение массовой доли белка, протеина. Причиной введения данного ГОСТ является попытка гармонизировать стандарты нашего стратегического товара с международными нормами.

Несмотря на проводимые мероприятия, отечественные экспортеры до сих пор сталкиваются с проблемой технических барьеров в мировых экономических связях,

обусловленных недостаточностью гармонизации национальных, региональных и международных стандартов. На сегодняшний день казахстанские товаропроизводители сталкиваются с проблемой признания сертификации продукции, произведенной на территории Казахстана, странами-партнерами. Также, отсутствие региональных центров оценки соответствия товарной продукции вынуждает казахстанских экспортеров нести дополнительные расходы.

б) торговые барьеры со стороны стран-партнеров. В рамках ВТО один из основных торговых партнеров Республики Казахстан Китай инициировал ряд технических, санитарных, фитосанитарных и других торговых мер (2161), которые напрямую или косвенно применимы к Казахстану. По состоянию на 30 апреля 2017 г. страны, являющиеся перспективными рынками сбыта казахстанского экспорта (за исключением стран ЕАЭС), ввели 1556 ограничительных торговых мер, которые могут повлиять на экспорт казахстанских товаров в данные страны.

⁵ *US Energy Information Administration*

⁶ *LPI, Всемирный банк*



Рисунок 1 – Действующие барьеры в торговле (по состоянию на 30 апреля 2017 г.)



Рисунок 2 – Иницилируемые барьеры в торговле (по состоянию на 30 апреля 2017 г.)

Помимо этого, существуют фундаментальные факторы и ограничения, определяемые уровнем экономического и инновационно-технологического развития

страны, снижающие конкурентоспособность экспорта Республики Казахстан. Инструменты преодоления этих факторов и ограничений заложены в государственной политике индустриального развития Республики Казахстан.

В рамках проведенного анализа к фундаментальным факторам и ограничениям, препятствующим развитию казахстанского несырьевого экспорта, можно отнести:

1) низкотехнологичный промышленный уклад экономики. Общий экспорт товаров РК представлен в основном сырьевыми товарами и обработанными товарами низкого передела. Так, за 2016 год экспорт товаров РК составил 36,8 млрд. долл. США⁷, из которых доля высокотехнологичной продукции была на уровне 1%, среднетехнологичной - 7% и низкотехнологичной - 6%⁸.

Глобальные конкурентные преимущества Республики Казахстан проявляются, прежде всего, в топливно-энергетическом секторе. Сложившаяся топливно-сырьевая направленность казахстанского экспорта обеспечивает краткосрочные выгоды, в долгосрочной перспективе не является оптимальной для страны, оказывает ряд негативных эффектов на экономику, подрывает потенциал ее роста и устойчивого развития.

2) высокая энергоемкость экономики. Расчетный коэффициент энергоемкости экономики, который рассчитывается как ВВП в долл. США, произведенный из 1 МДж потребленной энергии, для РК сопоставим с уровнем стран Африки⁹. Таким образом, в Казахстане чрезмерно высокий уровень энергоемкости экономики.



Рисунок 3 - Коэффициент энергоемкости экономики

3) низкая производительность труда. В Казахстане в среднем на один человеко-час в 2016 году произведено ВВП по ППС на сумму 28 долл. США, что в 2-2,5 раза меньше, чем в развитых странах¹⁰.

При этом, в Казахстане наблюдается снижение производительности труда в обрабатывающей промышленности на 37,1% с 61,8 тыс. долл. США/чел. в 2012 году до 38,9 тыс. долл. США/чел. в 2016 году. Более того, в нефтепереработке спад производительности был более резок, на 53,4% с 258 тыс. долл. США/чел. в 2012 году до 120,1 тыс. долл. США/чел. в 2016 году¹¹.

4) значительный износ и моральное устаревание основных фондов. Средний показатель коэффициента износа основных фондов по всем видам деятельности в Казахстане составил 37,1%, при этом, в следующих отраслях показатели износа выше среднего значения: научная и техническая деятельность (57,9%), горнодобывающая промышленность (54,3%), информация и связь (47,4%), строительство (40,3%), обрабатывающая промышленность (38,6%)¹².

При этом, средний показатель коэффициента обновления основных фондов в РК, характеризующий степень технологического прогресса основных средств, за 2010-2015 гг. в РК составил 13,4%¹³.

⁷ КГД МФ РК, КС МНЭ РК

⁸ <http://wits.worldbank.org>

⁹ IEA, Всемирный банк

¹⁰ КГД МФ РК, КС МНЭ РК, *The Conference Board Total Economy Database (2016)*

¹¹ КС МНЭ РК

¹² КС МНЭ РК

¹³ КС МНЭ РК

3.5 Возможности для казахстанского экспорта товаров и услуг

3.5.1 Перспективная "экспортная корзина" Казахстана

Для достижения цели увеличения несырьевого экспорта в два раза к 2025 году по сравнению с 2015 годом, необходимо нарастить экспорт несырьевых товаров до 29,5 млрд. долл. США и экспорт шести групп услуг (транспорт, туризм, финансовые и деловые услуги, образование, медицина, космические услуги и испытания космических аппаратов) до 11,5 млрд. долл. США.



Рисунок 4 - Потенциал прироста несырьевого экспорта Казахстана до 2025 года в разрезе товарных отраслей и сегментов услуг

(Потенциал прироста экспорта услуг и 25%-ный прирост экспорта товаров (3,75 млрд. долл. США) может быть реализован за счет перспективной экспортной корзины, в случае оказания необходимых мер поддержки)

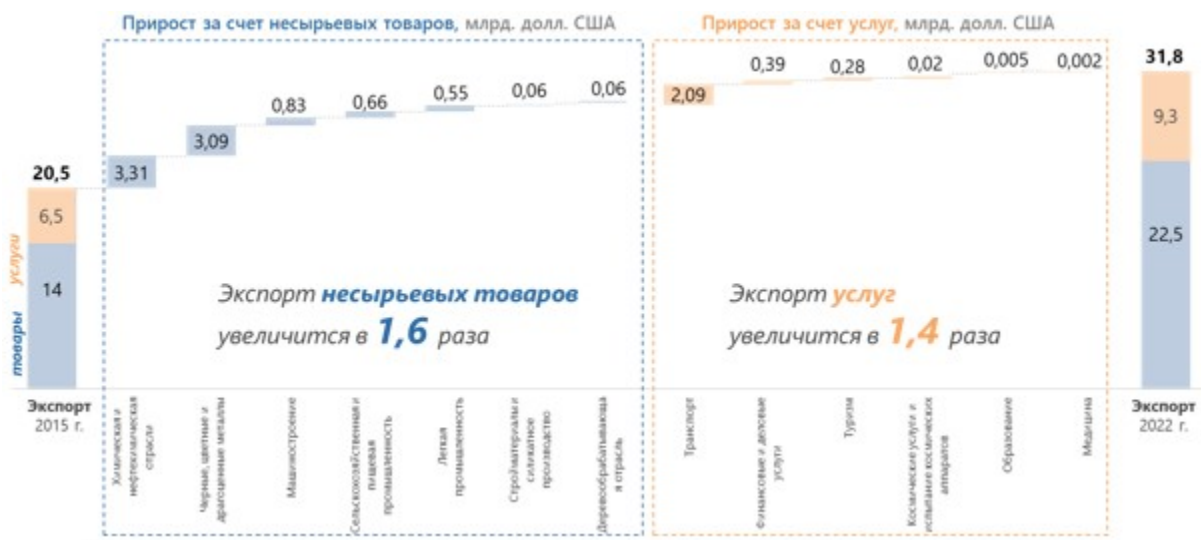


Рисунок 5 - Потенциал прироста несырьевого экспорта Казахстана до 2022 года в разрезе товарных отраслей и сегментов услуг

При этом, в 2022 году экспорт несырьевых товаров должен составить 22,5 млрд. долл. США, а экспорт услуг – 9,3 млрд. долл. США. В этой связи предлагается ввести понятие перспективная "экспортная корзина", которое определяется исходя из потребностей перспективных рынков сбыта и сравнительных преимуществ Казахстана.

Во-первых, были определены позиции в товарной номенклатуре на уровне шести знаков, которые были импортированы странами-перспективными рынками сбыта на сумму свыше 100 млн. долл. США в 2015 году.

Во-вторых, среднегодовой темп падения импорта выбранных позиций за период 2012-2015 годы в денежном выражении составил менее 10%, в количественном выражении – среднегодовой темп падения импорта отсутствовал.

В-третьих, казахстанские товаропроизводители обладают производственными мощностями, позволяющими нарастить производство, не привлекая значительных инвестиций.

В-четвертых, для текущих товарных позиций были проведены следующие анализы:

выявление сравнительных преимуществ Казахстана по экспорту определенной группы товаров на основе индекса Balassa;

выявление специализации страны в определенной отрасли на основе индекса Lafay;

выявление конкурентоспособной продукции, используя коэффициент несбалансированности торговли.

В-пятых, были определены товарные позиции, которые Казахстан на данный момент не экспортирует, но имеет необходимые ресурсы для их производства. Для

выбора новых товарных позиций использовался подход Хаусманна-Клингера, который предполагает, что экспортируемые товары определенным образом связаны друг с другом в структуре экспортной корзины, т.е. находятся на разном "расстоянии" друг от друга. "Расстояние" определяется комплексом технологических, рыночных и институциональных факторов. Чем расстояние между двумя товарами меньше, тем вероятнее, что данные товары будут экспортироваться одновременно.

В-шестых, были использованы дополнительные критерии отбора, в частности:

отсутствие насыщенности производства определенной товарной номенклатуры на мировом рынке;

товарная номенклатура должна относиться к продукции более высокого передела;

товарная номенклатура не должна относиться к продукции двойного назначения;

отсутствие элементов реэкспорта, то есть производство должно осуществляться на территории Казахстана;

должна присутствовать согласованность с отраслевыми государственными программами;

экспортеры испытывают потребность в поддержке по продвижению экспорта для осуществления экспортной операции.

Таким образом, в перспективную "экспортную корзину" были включены 116 товаров из семи отраслей. Необходимо отметить, что данная "экспортная корзина" будет ежегодно актуализироваться в соответствии с указанными выше критериями. При этом, меры поддержки будут оказываться для экспортеров несырьевых товаров, в том числе не включенных в перспективную "экспортную корзину".

Таблица 3 - Потенциал роста перспективной экспортной корзины

Наименование отрасли*	Количество товарных позиций, единиц			2015 год, млрд. долл. США		Доля экспорта Казахстана в общем объеме спроса на приоритетных рынках сбыта
	Текущие	Новые	Итого	Экспорт РК	Объем спроса приоритетных рынков сбыта / импорт	
Сельскохозяйственная и пищевая промышленность	27	3	30	0,8777	121,6	0,72%
Химическая и нефтехимическая отрасль	20	10	30	0,1730	293,7	0,07%
Легкая промышленность	16	9	25	0,1203	148,8	0,08%
Машиностроение	10	10	20	0,1404	449,2	0,03%
Черные, цветные и драгоценные металлы	2	3	5	0,0234	25,2	0,09%
Строительные материалы и силикатное производство	0	5	5	0,0005	11,9	0,00%
Деревообрабатывающая отрасль	1	0	1	0,0036	7,8	0,05%
Итого	76	40	116	1,3389	1058,2	

* укрупненная группа товаров ТН ВЭД

Перспективная экспортная корзина РК по услугам включает следующие группы услуг:

1) Транспорт.

Через территорию Казахстана проходит важное звено в стратегии Китая "Пути и Пояса" (далее – Belt and Road Initiative (BRI)), поэтому увеличение экспорта транспортных услуг возможно за счет реализации транзитного потенциала. Также, учитывая перспективы развития проекта BRI и усиления роли региональных интеграционных объединений, необходимо расширение мощности транспортно-логистической инфраструктуры в целях расширения взаимной торговли между странами и повышения экспорта и транзита товаров с высокой добавленной

стоимостью через территорию Республики Казахстан. Через территорию Казахстана уже экспортируются российская нефть, среднеазиатский газ. Например, по данным 2015 года доля международного транзита в общем объеме транспортировки газа по магистральным газопроводам составила 75%¹⁴. Есть высокий потенциал для развития транзита китайских товаров в Россию и европейские страны.

2) Туризм.

В 2017 году Казахстан занял 26 место в рейтинге, подготовленном New York Times, 52 стран, которые стоит посетить. Казахстан обладает уникальными природными ресурсами и историко-культурным наследием. В особенности, можно выделить горные ландшафты вблизи города Алматы, которые могут служить для развития спортивного туризма, в частности, горнолыжного и горно-велосипедного. Из 722 515¹⁵ обслуженных иностранных посетителей местами размещения в 2016 году наибольшее количество 307 987 пришлось на город Алматы, что подтверждает популярность данного направления. На базе города Алматы и Алматинской области можно создать “якорный туристский кластер”, который будет включать спортивный (горные виды спорта), курортный (Капчагайское водохранилище), культурный (музеи, театры, парки), сакральный (урочище Тамгалы, курган Иссык, и т.д.) и игорный туризм (Капчагай). Город Алматы имеет достаточно развитую туристскую инфраструктуру в связи с подготовкой к прошедшей Универсиаде 2017.

3) Финансы и деловые услуги.

Инициатива создания и развития Международного финансового центра "Астана" (далее - МФЦА) является своевременным и обоснованным шагом, направленным на диверсификацию национальной экономики и модернизацию финансовой системы. На территории МФЦА будут действовать особый правовой режим, основанный на принципах английского права и стандартах ведущих финансовых центров, независимое регулирование, льготный налоговый, упрощенный визовый и трудовой режимы для привлечения иностранных инвестиций, зарубежных финансовых институтов и высококвалифицированных кадров в страну. К стратегическим направлениям деятельности МФЦА относятся развитие рынка капитала, управление активами, управление благосостоянием состоятельных частных лиц, исламское финансирование и новые финансовые технологии.

Локализация передовых зарубежных компаний и увеличение человеческого капитала в сфере финансов и инвестиций потенциально могут иметь сопутствующий эффект на рост экспорта в данном направлении на первоначальном этапе становления МФЦА в качестве локального центра экспертизы. Последующий этап развития МФЦА в качестве регионального финансового центра безусловно даст действенный толчок для диверсификации экспорта страны и увеличит экспорт финансовых услуг в страны Центральной Азии, республики Закавказья, ЕАЭС, страны Ближнего Востока и Европы .

Казахстану необходимо заняться импортозамещением деловых услуг с целью увеличения экспортного потенциала. Импорт услуг за период с 2007 по 2016 годы в среднем составлял 11,7 млрд. долл. США и был представлен преимущественно транспортными услугами, поездками, строительством и другими деловыми услугами (совместно, в среднем, свыше 87%). Другие деловые услуги, в свою очередь, представлены услугами по консультации бизнеса и управления, техническими услугами, услугами, связанными с торговлей и прочими деловыми услугами.

4) Образование.

Казахстан способен обучить 170 тысяч иностранных студентов. В период 2015-2016 гг. действовало 127 ВУЗов, в которых численность преподавательского состава достигла 38 087 человек. Общее количество студентов, обучавшихся в казахстанских ВУЗах, составило 459 369 человек, из которых 10 829 - граждане иностранных государств (Узбекистан - 3 380, Индия - 1 708, Кыргызстан - 1 049, Китай - 920, Туркменистан - 905, Россия - 844, Монголия - 473, Таджикистан - 466, Афганистан - 402, другие - 682).

В частности, на базе Алматинского государственного университета им.Абая в г.Алматы действует единственный филиал французского университета Сорбонна.

Также, в 2010 году был создан "Назарбаев Университет", который нацелен на обучение нового поколения лидеров страны в области науки, технологии, предпринимательства, медицины, госуправления, образования и др. Ключевыми особенностями университета являются: законодательно-закрепленная академическая

свобода и институциональная автономия, преимущественно международный профессорско-преподавательский состав, английский как основной язык преподавания и проведения научных исследований, строгие академические требования для поступления и дальнейшего обучения, а также интеграция образования и науки, начиная с программ бакалавриата.

Казахстан может экспортировать образовательные услуги в страны Центральной Азии. Казахское образование выше качеством Центральноазиатских стран, что подтверждается рейтингом QS за 2015 год - из стран Центральной Азии только 9 казахстанских ВУЗов вошли в рейтинг и заняли от 275 до +701 место в рейтинге. Для увеличения количества иностранных студентов необходимо предоставлять бесплатные языковые курсы изучения казахского языка.

5) Медицина.

В городе Астане созданы современные клиники, относящиеся к акционерному обществу "Национальный медицинский холдинг", на базе которого были развиты кардиохирургические и нейрохирургические компетенции.

В медицинских центрах оказывают высокотехнологичные услуги, соответствующие международному уровню. Пять казахстанских медицинских центров Национального медицинского холдинга прошли международную аккредитацию JCI.

Национальный кардиохирургический центр активно внедряет и применяет более 15 инновационных медицинских технологий по диагностике и лечению сердечно-сосудистой системы. Благодаря центру, Казахстан вошел в число 22 стран мира, которые проводят высокотехнологичные операции на открытом сердце (1 574 операции).

В Казахстане могут оказывать качественные и сравнительно недорогие медицинские услуги жителям близлежащих стран. Согласно данным Министерства здравоохранения в 2016 году количество иностранных граждан, получивших медицинскую помощь в Казахстане, увеличилось на 28% по сравнению с 2015 годом и составило 5 тысяч человек. Однако высокая стоимость туристской инфраструктуры (

международные перелеты, гостиницы и рестораны в Астане) остается непривлекательной.

б) Космические услуги и испытания космических аппаратов

В 2014 году была введена в коммерческую эксплуатацию космическая система связи (КСС) "KazSat". Зона обслуживания (КСС) "KazSat" включает всю территорию Республики Казахстан, части территории стран Центральной Азии (Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана), центральной части России, что дает возможность экспортировать услуги по предоставлению спутниковой емкости космических аппаратов серии "KazSat". Наиболее приоритетными являются рынки стран, не имеющих собственных КСС, – Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан. Экспортный потенциал данной услуги составляет порядка 2,2 млн.долл. США.

В 2015 году в Казахстане была введена в коммерческую эксплуатацию космическая система дистанционного зондирования земли. Технические возможности съемки космической системы дистанционного зондирования земли зависят от производительности существующих космических аппаратов, периодичности их прохода над определенными территориями. Учитывая, что более 80% траектории спутников проходит над зарубежными территориями, на сегодняшний день нереализованный экспортный потенциал по архиву данных составляет 4,5 млн. долл. США, по новой съемке - 23,3 млн. долл. США.

В Казахстане создается сборочно-испытательный комплекс космических аппаратов, который предназначен для реализации государственной программы развития космической отрасли. В то же время комплекс обладает значительным экспортным потенциалом. Оснащенный современным оборудованием, он способен обеспечить проведение испытаний на воздействие окружающей среды космического пространства практически всех типов космических аппаратов, производимых в Европе и России. Экспортный потенциал данной услуги составляет порядка 3 млн. долларов США. Основными рынками сбыта являются Франция, Великобритания и Россия.

При этом, меры поддержки будут оказываться для экспортеров всех групп услуг.

Продукция и услуги оборонно-промышленного комплекса

Отдельное внимание следует уделить развитию оборонно-промышленного комплекса Казахстана (далее - ОПК), который является высокотехнологичной и наукоемкой отраслью промышленности.

Имеются перспективы развития выхода на зарубежные рынки, учитывая существующую потребность в продукции и услугах казахстанского ОПК, прежде всего у стран Центрально-Азиатского региона. При этом, следует принять во внимание многовекторную политику, открытость рынка, отсутствие санкций и международных барьеров в отношении Республики Казахстан, что позволит привлекать иностранных партнеров.

Кроме того, многие предприятия отечественного ОПК созданы с участием ведущих мировых производителей – представителей "Аирбас групп" (ЕЭС), "Парамаунт" (ЮАР), "Таллес" (Франция), "Индра" (Испания), "Аселсан" (Турция). Таким образом, имеется возможность вовлечения устоявшихся мировых брендов при продвижении казахстанской продукции на международный рынок, устоявшихся мировых брендов.

Как показывает международный и исторический опыт, ОПК является локомотивом технологического развития промышленности в целом, проводя "переток" науки в гражданские отрасли. Учитывая, что экспорт продукции казахстанского ОПК послужит развитию отрасли, что в последующем отразится и на развитии несырьевой наукоемкой отечественной промышленности.

¹⁴ *Годовой отчет "КазМунайГаз"*

¹⁵ *КС МНЭ РК*

3.5.2 Приоритетные рынки сбыта Казахстана

При определении направления для экспорта товаров перспективной "экспортной корзины" учитывались следующие критерии: транспортная доступность грузоперевозок из Казахстана, индекс комплементарности структуры импорта стран и экспорта Казахстана, прогноз роста импорта стран и объем импорта казахстанских несырьевых товаров анализируемых стран. 27 стран были определены в качестве перспективных рынков сбыта.

Суммарный экспорт товаров РК в выбранные страны варьировался с 84 до 93% в структуре экспорта несырьевых товаров за последние 10 лет (2007-2016 гг.)¹⁶.

Перспективные рынки сбыта были поделены на группы по степени экспортного интереса для Казахстана.

Страны приоритетного экспортного интереса: Россия и Китай были определены странами приоритетного экспортного интереса, так как:

Казахстан обладает транспортной доступностью в эти страны;

прогноз темпов роста импорта стран в 2017 и 2018 годы составил 3,45% и 1,75%, соответственно;

индекс комплементарности в 2015 году составил 12,7% и 26,0%, соответственно, а в 2016 году – 14,3% и 27,5%, соответственно;

среднее значение несырьевой экспорт РК за период в 2007-2016 годы в данные страны составил 2,5 млрд. долл. США и 3,3 млрд. долл. США, соответственно.

По результатам анализа емкости рынка было выявлено, что из 116 товарных позиций, включенных в перспективную экспортную корзину, 94 товарные позиции можно экспортировать в Китай и Россию;

странами высокого экспортного интереса являются страны, уступающие Китаю и России по критериям транспортной доступности грузоперевозок из Казахстана, прогнозу роста импорта данных стран и объема экспорта Казахстана в данные страны, но, тем не менее, являющиеся перспективными рынками сбыта: Беларусь, Индия, Иран, Кыргызстан, Турция, Узбекистан, Украина;

страны умеренного экспортного интереса представлены странами, с которыми значительные торговые отношения возможны в перспективе, при условии принятия ряда мер, нацеленных на повышение конкурентоспособности казахстанской продукции ввиду ограниченного рынка сбыта и устранения торговых барьеров: Азербайджан, Армения, Афганистан, Грузия, Латвия, Монголия, Нидерланды, Польша, Таджикистан, Туркменистан;

страны, представляющие экспортный интерес в долгосрочной перспективе: Великобритания, Германия, Италия, Финляндия, Франция, Швейцария, Южная Корея, Япония.

¹⁶ КГД МФ РК, КС МНЭ РК

3.6 Зарубежный опыт

По данным Всемирной организации по содействию торговле (World Trade Promotion Organization) в настоящее время в странах мира насчитывается 178 организаций, основной функцией которых является содействие внешнеэкономической деятельности, прежде всего поддержке национального экспорта. Ключевую роль при проведении экспортной политики играют специализированные государственные, полугосударственные или частные организации, оказывающие широкий спектр услуг для участников внешнеэкономической деятельности.

К наиболее эффективным инструментам поддержки экспортеров относятся:

1) стимулирование развития стратегически значимых отраслей: Франция (авиационная, космическая отрасли, туризм, сельское хозяйство), Норвегия, Южная Корея (судостроение), Канада (автомобилестроение, сельское хозяйство), Австралия (образование, туризм). Механизмы стимулирования включают льготное или стимулирующее налогообложение, развитие специальных экономических зон и меры прямой финансовой поддержки (субсидирование программ и/или отраслей), обеспечение государственного заказа;

2) компенсация дефицита финансирования, повышение доступности кредитных средств и гибкое администрирование механизмов выдачи кредитов, погашения обязательств по кредитам: Германия, США, Япония, Южная Корея, Канада, Австралия, Норвегия;

3) активная поддержка экспортеров, относимых к малому и среднему бизнесу: Китай, Норвегия, Канада, Франция, США. Механизмы включают не только информационно-аналитическую поддержку, но и создание выгодных условий для экспортеров, выделение средств на финансирование операционных затрат (гарантии по кредитам, краткосрочное кредитование), внедрение систем оказания поддержки производителей, в том числе с использованием современных информационных технологий;

4) создание специальных экспортно-кредитных организаций (к примеру, ЕХІМ банки) в качестве институционального механизма поддержки внешнеторговых операций.

В рамках международных торговых соглашений и систем регулирования страны в интересах отраслей или производителей активно используют разрешенные и скрытые меры защиты интересов: связанные контракты при поставке продукции или услуг (Китай), введение заградительных пошлин на иностранные товары (ЕС, США), льготное кредитование и прямое субсидирование экспортных поставок (Китай, Япония, Аргентина), существенные налоговые и кредитные льготы (Россия, ЕС, США), прямые запреты или квотирование закупок (Китай, США, Индия).

Протекционизм, создание неравных условий для конкуренции вкупе с обременительными практиками администрирования экспортных операций активно

используются в качестве инструментов стимулирования внутренней экономики, несмотря на рост озабоченности со стороны международных торговых организаций.

Таблица 4 - Финансовые меры поддержки экспортеров

	Экспортная кредитная организация/ Другие государственные агентства	Член ОЭСР	Краткосрочное страхование	Средне-срочное/ долгосрочное экспортное кредитование	Финансирование с фиксированной ставкой	Покрывание валютных рисков	Прямое кредитование	Страхование инвестиций	Поддержка/ выпуск облигаций	Страхование неплатежеспособности/ использования облигаций	Аккредитив	Фонд оборотных средств
Австралия	EFIC	Да	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Великобритания	UKEF	Да	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Германия	Euler Hermes/KfW	Да	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
КАЗАХСТАН	KazExportGarant	Нет	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✗	✓	✓
Канада	EDC	Да	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Китай	Sinosure/China Eximbank	Нет	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✓
Новая Зеландия	NZECO	Да	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓
Норвегия	GIEK/ECN	Да	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Польша	KUKI/BOK	Да	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✓	н/д	✓	✗
США	Ex-Im/OPIC	Да	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Турция	Eximbank	Да	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓
Южная Корея	K-sure/KECIM	Да	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓

Таблица 5 - Нефинансовые меры поддержки экспортеров

	Экспортная организация	Член ОЭСР	Анализ внешних рынков	Обучение и консультирование	Подготовка стратегии выхода на экспорт	Анализ готовности к экспортной деятельности	Предоставление информации о возможностях для сотрудничества	Предложение инвестиций	Предложение на внешних рынках	Установление деловых контактов	Юридическое содействие
Австралия	Australian Trade Commission	Да	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Великобритания	UK Trade and Investment	Да	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✗
Германия	Germany Trade & Invest	Да	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓
КАЗАХСТАН	Kaznex Invest	Нет	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Канада	Canadian Trade Commissioner Service	Да	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Китай	China Council for the Promotion of International Trade	Нет	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Новая Зеландия	New Zealand Trade & Enterprise	Да	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Норвегия	Innovation Development Norway	Да	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Польша	Polish Agency for Enterprise Development	Да	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
США	International Trade Administration	Да	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Турция	Export Promotion Center of Turkey	Да	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗
Южная Корея	Korea Trade - Investment Promotion Agency	Да	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗

В рамках проведенного анализа международного опыта в среднем по миру повышение бюджета организаций по продвижению экспорта на 1% ведет к росту экспорта на 0,078%, или 1 вложенный доллар США приносит 15 долл. США экспорта¹⁷. При этом, в США данный показатель может достигать соотношения 1:300¹⁸.

Также выявлено, что организации по продвижению экспорта, фокусирующиеся на среднем бизнесе, имеют отдачу от вложенных средств в виде увеличения экспорта страны выше чем те организации, которые поддерживают в основном крупные и малые предприятия¹⁷.

Учитывая ограниченность ресурсов государства на проведение программ по продвижению экспорта, важно проводить оценку их эффективности. Исследования показывают, что торговые выставки являются более эффективным инструментом по продвижению экспорта чем торговые миссии, открытие представительств за рубежом и предоставление информации по рынку. В целом, это объясняется тем, что в торговых выставках участвует большее количество экспортеров и потенциальных покупателей чем, к примеру, в торговых миссиях, поэтому и шанс заключить экспортные сделки выше.

Эффективность участия в международных торговых выставках в других странах может зависеть от уровня развития этих стран. К примеру, экспорт Китая в развитые страны увеличивается в среднем на 0,11% при увеличении количества ярмарок на единицу. Однако в странах-потенциальных рынках сбыта, которые являются экономически менее развитыми, участие в торговых ярмарках не существенный фактор

для значительного увеличения экспорта. Это объясняется тем, что менее развитые страны сфокусированы на покупке товаров высокой необходимости, также ограничены в бюджете, соответственно, они менее подвержены влиянию мероприятий по продвижению экспорта со стороны других стран.

При выборе стран для участия в торговых выставках (потенциальных импортеров) обычно экспортирующие страны обращают внимание на географическую близость со странами-партнерами, их численность населения и показатели LPI (чем выше, тем больше вероятность участия)¹⁹.

Для Казахстана значительный интерес представляет опыт стран со схожей структурой экономики. Данные страны имеют богатый исторический опыт и осуществляют успешную экспортную политику.

Австралия

Австралийскими правительственными структурами, оказывающими государственную поддержку экспорту на федеральном уровне, являются Австралийская торговая комиссия (Austrade) и корпорация экспортного финансирования и страхования (EFIC). Основными миссиями Austrade являются содействие развитию экспортной торговли австралийских компаний, продвижение австралийского образования и туризма на международной арене и привлечение прямых иностранных инвестиций в Австралию.

Бесплатные услуги для экспортеров предоставляются в виде готовых советов и рекомендаций по ведению бизнеса за рубежом на сайте Austrade. Также на сайте предлагаются обзоры различных зарубежных рынков и отраслей.

Также поддержка экспортерам оказывается правительствами штатов Австралии через торгово-промышленные палаты штатов, экспортные агентства штатов и департаменты торговли и инвестиций штатов.

Дополнительную поддержку экспортерам оказывают некоммерческие организации – Австралийский экспортный совет и Австралийский институт экспорта.

Основной финансовой программой поддержки экспортеров является "Программа грантов на продвижение австралийских товаров на иностранные рынки" ExportMarketDevelopmentGrants (EMDG) scheme. Цель программы – оказание содействия МСП в продвижении экспортной продукции. Чтобы получить доступ к EMDG, австралийская компания должна потратить более 15 тыс. австр. долл. (ок. 12,3 тыс. долл. США) в течение двух лет на экспортные маркетинговые операции. После этого компания вправе требовать 50% возмещения таких расходов. Максимальное количество грантов для одной компании – 8. Максимальная сумма гранта – 150 тыс. австр. долл. (ок. 123 тыс.долл.США). Затраты возмещаются по 9 категориям специфических действий, предпринятых в течение последнего финансового года (или двух предыдущих финансовых лет в случае первого обращения).

В 2014-15 финансовом году общая сумма предоставленных грантов составила 140,8 млн. австр. долл. (ок. 115,45 млн. долл. США). Помощь получили 3137 экспортеров. Средний размер гранта в 2014-2015 году составил 44 270 австр. долл. (ок. 36 301 долл.США). При этом основная доля помощи пришлась на малые предприятия (72%), доход которых не превышал 5 млн. австр. долл. (ок. 4,1 млн.долл. США) в год.

Также существуют дополнительные программы для экспортеров: – "TradexScheme", "Duty Drawback Scheme", "Certain Inputs to Manufacture". Программа "Certain Inputs to Manufacture" призвана содействовать производителям посредством снижения производственных затрат при осуществлении определенных производственных процессов. Благодаря программе возможен беспошлинный ввоз некоторых видов импортного сырья и промежуточных товаров (химическая, бумажная продукция, пластик, металлические материалы и товары, которые используются для упаковки пищевых продуктов). Основными бенефициарами являются химическая отрасль и производители пластмассы.

Экспортное финансирование, гарантии и страхование

С 1957 года в Австралии действует корпорация по экспортному финансированию и гарантиям – The Export Finance and Insurance Corporation (EFIC).

С 1991 года эта корпорация является 100% федеральной государственной корпорацией. Ее основной задачей является оказание финансового содействия, включая кредитование, страхование и гарантирование внешнеторговых операций австралийских экспортеров.

Кроме этого, корпорация связывает предоставление финансовой помощи с содержанием доли местной продукции. Финансовая помощь EFIC оказывается в следующих видах:

среднесрочного, долгосрочного кредитования и гарантий (на срок более 2-х лет) покупателей австралийских экспортных товаров (обычно при экспорте средств производства и услуг);

среднесрочного, долгосрочного страхования от политических рисков при инвестировании за границей.

Основная форма поддержки – предоставление экспортных финансовых гарантий (56%). Предоставление займов для экспортных контрактов занимает вторую строчку (23,4%), далее следует предоставление облигаций (14,8%).

Норвегия

Цель правительства Норвегии – дальнейшее развитие экспортных отраслей экономики посредством ответственной экономической политики и политики в области доходов, а также путем поддержки национального экспорта через создание благоприятных конкурентных рамочных условий и активной торговой политики.

Свои меры по поддержке национального экспорта и инвестиций Норвегия согласует с взятыми на себя обязательствами в рамках участия в международных организациях, таких как ВТО, ЕАСТ, ЕЭП, ОЭСР.

Основным органом, осуществляющим поддержку МСП, ориентированных на внешнеэкономическую деятельность, является государственная компания "Инновашун Норге".

Норвегия также оказывает поддержку своим национальным компаниям на международном рынке посредством находящейся в 100-процентной собственности Министерства промышленности и рыболовства Государственной корпорации промышленного развития "СИВА", в частности, субсидиарной структуры корпорации – АО "СИВА Интернешнл Менеджмент".

В настоящее время норвежская схема экспортного кредитования с государственной поддержкой включает государственную компанию "Экспорт-кредит Норге". В соответствии с предписанием Правительства Норвегии компания "Экспорткредит Норге" назначается ответственной за администрирование схемы экспортного кредитования с государственной поддержкой. Выдача кредита полностью финансируется за счет субсидий из государственного бюджета, проведенных через казначейство, при этом платежи, проценты и поступления от сборов должны возвращаться в казначейство.

Подавляющее большинство кредитов было выдано в долларах США. Кредитный портфель, которым управляла "Экспорткредитт Норге" в 2015 году, распределялся следующим образом:

оборудование для нефтегазовой деятельности (45%);

судовое оборудование (23%);

суда (31%);

возобновляемая энергетика и экологические технологии (7%);

иная промышленность (13%).

Государственная поддержка экспортеров в форме предоставления гарантий осуществляется через гарантийный институт экспортного кредитования (ГИЭК). Главная цель деятельности ГИЭК – продвижение норвежского экспорта товаров и услуг, а также инвестиций в более чем 150 стран мира путем предоставления гарантий от имени правительства Норвегии, снижающих степень рисков для экспортера или инвестора.

Ведущим страховщиком экспортных кредитов в Норвегии является компания "ГИЭК Кредитфошикринг АС" (ГК), созданная в интересах экспортеров, для поддержания норвежского экспорта и предоставления кредитного страхования малому и среднему бизнесу. ГК страхует кредиты на экспорт всех видов товаров и услуг в более чем 150 стран мира. ГК покрывает потери по краткосрочным кредитам (до 2-х лет) как иностранных, так и норвежских покупателей. Также клиенты имеют возможность застраховать риски, которые могут возникнуть до поставки товаров.

Полис ГК защищает экспортеров от потерь, которые могут возникнуть с момента начала изготовления товара до его поставки в связи с невыполнением покупателем заключенных договоров в результате банкротства, несостоятельности покупателя или по политическим мотивам, например, если поставка не может быть произведена из-за политических событий, войны, конфискации и т.п.

Канада

В Канаде меры поддержки экспорта подразделяются на две основные группы - оказываемые на федеральном уровне, оказываемые на региональном уровне.

Ведущим государственным органом в системе внешнеэкономической деятельности Канады является Министерство иностранных дел и международной торговли Канады (МИДиМТ). В МИДиМТ Канады значительное внимание уделяется разработке мер,

направленных на поддержку канадского экспорта товаров и услуг, а также инвестиций и туризма. Этими проблемами занимаются специализированные по регионам мира департаменты. Основной целью торговой части МИДиМТ Канады является активное содействие улучшению внешнеэкономической деятельности страны по направлениям, где имеется неиспользованный потенциал. Кроме того, в рамках МИДиМТ действуют две специальные службы содействия внешнеторговой деятельности – "Сборная Канады" (Team Canada) и Служба торговых комиссаров (Trade Commissioners Service).

Канадская корпорация по развитию экспорта (Export Development Corporation, EDC) была создана в 1944 году и действует в соответствии с Законом о развитии экспорта. EDC обладает статусом независимого юридического лица, осуществляя EDC как финансовый институт, в основном, предназначается для оказания финансовой помощи канадским фирмам. Более 90% ее деятельности приходится на компании малого бизнеса.

Канадская коммерческая корпорация (ССС) является федеральной корпорацией, уполномоченной поощрять и облегчать международную торговлю от имени канадской промышленности, особенно на правительственных рынках, и финансируется из госбюджета. СССР закупает у канадских фирм экспортные товары и поставляет эти товары за рубеж на основании контрактов, заключаемых с иностранными заказчиками. Когда СССР выступает в качестве одной из сторон контракта, она полностью несет ответственность за выполнение контрактных обязательств. Таким образом, предоставляется дополнительная гарантия со стороны канадского правительства по надлежащему исполнению взятых обязательств. Все услуги предоставляются СССР бесплатно.

Среди программ поддержки в Канаде выделяется CanExport - новая программа, которая повышает конкурентоспособность канадских компаний. В течение пяти лет она предоставит до 50 млн. Долл. США прямой финансовой поддержки малым и средним предприятиям (МСП) в Канаде, которые стремятся развивать новые экспортные возможности, особенно на приоритетных рынках и секторах с высокими темпами роста.

В 2013 году Правительство Канады приняло решение о реструктуризации Агентства международного развития (CIDA) и включении его в состав Министерства

иностранных дел и международной торговли Канады. После этого МИД Канады стал называться Министерством иностранных дел, торговли и развития Канады.

Экспортная поддержка на региональном уровне прежде всего ориентирована на предприятия малого и среднего бизнеса. Профильные министерства, отвечающие за поддержку бизнеса, есть при каждом провинциальном правительстве. Услуги информационного и консультационного характера предоставляются бесплатно. Для оказания финансовой (налоговой и кредитной) поддержки предусмотрены целевые средства, которые предусмотрены в бюджете провинции.

Китай

Ключевым государственным органом, отвечающим за разработку и реализацию внешнеэкономической политики, является Министерство коммерции КНР (далее - Министерство). Функцией Министерства является координация деятельности отраслевых ассоциаций производителей и экспортеров, которые были учреждены на основе упраздненных ранее центральных отраслевых министерств. Как и подразделения самого Министерства, ассоциации оказывают информационно-консультационные услуги китайским предприятиям-экспортерам и финансируют их участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

В составе внешнеэкономического блока Министерства вопросами поддержки и развития ВЭД занимаются два крупных подразделения: Департамент поддержки экспорта и Китайское агентство поддержки инвестиций – China Investment Promotion Agency (<http://www.cipa.gov.cn>). Эти организации, наряду с финансовыми институтами, фактически составляют главное исполнительное ядро китайской национальной системы содействия ВЭД. Министерство занимается разработкой проектов концепций и госпрограмм развития ВЭД, а также их реализацией.

В Китае создана мощная и единая в организационном плане система зарубежных торговых представительств. Ее отличают следующие основные характеристики: широкий охват государств торгово-инвестиционных партнеров (140 стран), высокое по значимости место среди институтов государственной поддержки ВЭД. Структурно торгпредства находятся в составе китайских посольств и генеральных консульств, как правило, в виде торгово-экономических отделов или бюро торговых и экономических

советников. Китай имеет самую мощную в мире систему зарубежных торговых представительств. В настоящее время общее их количество составляет около 180, включая отделения в генконсульствах.

Большую роль в продвижении продукции на внешние рынки играет неправительственная организация – Китайский Совет по содействию международной торговле (далее - Совет). Задачами Совета являются стимулирование ВЭД, привлечение передовых технологий, развитие международного экономического и технического сотрудничества.

Основу финансовой системы поддержки экспорта КНР составляют три государственных института - Эксимбанк Китая, экспортное страховое агентство Sinosure и Банк развития Китая.

Центральными задачами Эксимбанка Китая являются реализация национальной внешнеэкономической политики и содействие продвижению китайских товаров на внешние рынки.

Китайское экспортное страховое агентство Sinosure создано в 2001 году с целью обеспечения и развития экспорта китайских товаров, а также зарубежных инвестиций национальных компаний. Sinosure предоставляет полный спектр продуктов страхования, при этом основной объем страхового портфеля агентства составляют краткосрочные операции.

В тройку ведущих в Китае финансовых институтов поддержки экспорта входит также Государственный банк развития Китая. Первоначально основной задачей банка было содействие промышленному развитию страны, однако в начале прошлого десятилетия он начал вести операции по кредитованию местных экспортеров.

В целом, политика Китая в сфере поддержки экспорта демонстрирует образец прагматичного и гибкого подхода, в основе которого лежит принцип максимального использования имеющихся возможностей.

В целом, в Российской Федерации поддержку экспортерам оказывают государственные институты федерального и регионального уровней, отраслевые союзы предпринимателей, отраслевые ассоциации, негосударственные организации и научные институты.

В настоящее время в Российской Федерации происходит процесс формирования новой модели поддержки экспорта по принципу "единого окна" - ключевую роль, в которой занимает АО "Российский экспортный центр" (РЭЦ) (<http://www.exportcenter.ru/>) - государственный институт поддержки экспорта для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, в том числе через взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, осуществляющими функции по развитию внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.

Группа РЭЦ предоставляет широкий перечень финансовых (кредитование, страхование, банковские гарантии) и нефинансовых услуг текущим и потенциальным экспортерам, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и ВЭД, регулярно взаимодействует с представителями делового и экспертного сообщества и способствует преодолению барьеров и снятию "системных" ограничений. В рамках реализации функций нефинансовой поддержки РЭЦ также ориентирован на координацию деятельности торговых представительств Российской Федерации за рубежом в части поддержки экспортных проектов.

¹⁷*M.Olarreaga, S.Sperlich, V.Trachsel (2015) "Export Promotion: what works?", Geneva School of Economics and Management, University of Geneva*

¹⁸*T.J. Wilkinson & L.E. Brouters (2000) "An Evaluation of State Sponsored Promotion Programs", Journal of Business Research, vol. 47, issue 3, pages 229-236*

¹⁹Zhuo Li & Silu Shrestha (2013) "Impact of International Trade Fair Participation on Export: An Empirical Study of China Based on Treatment Effect Model", *Journal of Convention & Event Tourism*, 14:3, 236-251, DOI: 10.1080/15470148.2013.807756

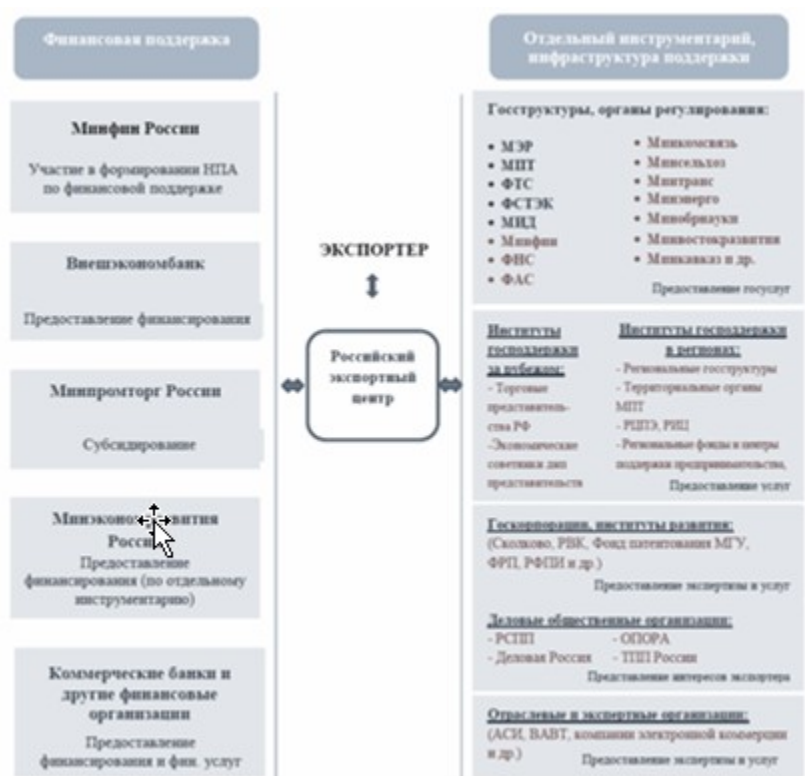


Рисунок 6 – Схема работы АО "Российский экспортный центр"

РЭЦ работает со всеми экспортерами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений. С начала 2016 года в состав Группы РЭЦ интегрированы АО "Российский экспортный центр", Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) и АО Росэксимбанк.

Российский экспортный центр является единственным акционером АО "ЭКСАР" - специализированного государственного института поддержки экспорта для реализации страхового инструментариума защиты экспортных кредитов и инвестиций. Агентство является национальным экспортным кредитным агентством (ЭКА).

Также в Российской Федерации имеется государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк АО "Росэксимбанк", выполняющий функции обеспечения экспортеров доступа к удобным кредитным инструментам и создания инфраструктуры, позволяющей повысить конкурентоспособность российского бизнеса за рубежом. Банк выполняет функции агента Правительства Российской Федерации по обеспечению государственной поддержки экспорта: кредитует компании и выдает по запросу разные виды гарантий от своего имени.

Таким образом, в настоящее время в рассмотренных странах мира разработана, создана и успешно функционирует развитая структура продвижения национального экспорта. Она не единообразна. При этом, с учетом международной и региональной экономической интеграции продолжается процесс совершенствования национальной системы продвижения экспорта.

Согласно мировой практике общими чертами государственной поддержки экспортеров являются интегрированность экспортной политики с программами и планами развития экономики, использование инструментов по стимулированию развития внутреннего производства и продвижению товаров экспортеров, обеспечение финансовых мер поддержки (торговое финансирование и страхование рисков), наличие институциональной поддержки экспортеров в форме специализированного государственного органа или института, отвечающего за информационно-аналитическую поддержку и маркетинговое продвижение экспортеров на внешних рынках.

В практике продвижения экспорта в ведущих странах-экспортерах используются финансовые и нефинансовые инструменты: страхование операций, льготное кредитование, юридическое сопровождение деятельности, обучение и др.

При этом, в Республике Казахстан применяется большинство инструментов финансовой и нефинансовой поддержки экспортеров. Однако следует отметить, что такие меры финансовой и нефинансовой поддержки, как покрытие валютных рисков, прямое кредитование, поддержка посредством выпуска облигаций, страхование недобросовестного использования облигаций, а также юридическое содействие недостаточно развиты. В этой связи для Казахстана актуальным является применение опыта продвижения экспорта рассмотренных стран.

4. Цели, целевые индикаторы, задачи и показатели результатов реализации Программы

Цель Программы:

Создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году, а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг.

Целевые индикаторы:

Целевой индикатор	Ед. изм.	Источ-ник информации	Плановый период					Ответственные за исполнение
			2018	2019	2020	2021	2022	
Объем экспорта несырьевых товаров и услуг Республики Казахстан	Млрд. долл. США	Стат. данные – КС МНЭ	22,7	24,7	26,9	29,3	31,8	МИР, МСХ, МНЭ, МФ, МОАП, МЗ, МОН, МКС, МИО, МЭ
Прирост экспорта несырьевых товарных позиций с объемом экспорта более 10 млн. долларов США в страны приоритетного интереса	% к предыдущему году	Стат. данные – КС МНЭ	9,2	6,8	10,7	9,7	8,0	МИР, МСХ, МНЭ, МФ, МОАП
Прирост экспорта несырьевых товарных позиций с объемом экспорта более 10 млн. долларов США в страны высокого интереса	% к предыдущему году	Стат. данные – КС МНЭ	5,0	4,0	9,9	8,3	7,7	МИР, МСХ, МНЭ, МФ, МОАП

Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач:

1) Усиление институциональных основ поддержки экспортеров

Достижение данной задачи будет измеряться следующими показателями результатов:

Показатели результатов	Ед. изм.	Источник информации	Плановый период					Ответственные за исполнение
			2018	2019	2020	2021	2022	
Доля услуг, предоставленных в рамках "единого окна" для экспортеров, от общего объема предоставляемых услуг экспортерам	%	Информация Единого оператора по продвижению экспорта	-	30	50	75	100	МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)

2) Оказание финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортеров

Достижение данной задачи будет измеряться следующими показателями результатов:

Показатели результатов	Ед. изм.	Источник информации	Плановый период					Ответственные за исполнение
			2018	2019	2020	2021	2022	
Количество экспортеров, которым оказана финансовая поддержка	Ед.	Информация Единого оператора по продвижению экспорта	-	150	220	320	450	МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)
Количество экспортеров, которым оказана нефинансовая поддержка	Ед.	Информация Единого оператора по продвижению экспорта	-	500	550	600	650	МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)

3) Устранение барьеров, препятствующих развитию экспорта

Достижение данной задачи будет измеряться следующими показателями результатов:

Показатели результатов	Ед. изм.	Источник информации	Плановый период					Ответственные за исполнение
			2018	2019	2020	2021	2022	
Позиция РК в рейтинге Всемирного банка Doing Business по показателю "Международная торговля"	место	Информация международных организаций (Всемирный банк), уполномоченный ГО - МНЭ	(119	118	117	116	115	МНЭ
Индикатор обременительности таможенных процедур ГИК ВЭФ	место	Информация международных организаций (ВЭФ), уполномоченный ГО - МФ	50	45	40	38	36	МФ
Позиция в международном индексе эффективности логистики (LPI)*	место	Информация международных организаций (Всемирный банк), уполномоченный ГО - МИР	(50	-	40	-	38	МИР, МФ

оздоровительные процедуры тыс. чел. на территории Республики Казахстан	Ведомственные данные - МЗ	31,3	32,5	42,2	43,9	50,3	МЗ
--	------------------------------	------	------	------	------	------	----

5. Основные направления, пути достижения целей и задач Программы, соответствующие меры

В рамках Стратегии создается национальная система поддержки экспорта, базирующаяся на лучших мировых практиках в данной области и способная обеспечить конкурентные условия деятельности казахстанских организаций на внешних рынках. С целью увеличения несырьевого экспорта необходимо внедрить доступные для широкого круга предпринимателей и эффективные инструменты поддержки экспорта; снять необоснованные ограничения и барьеры, с которыми сталкиваются экспортеры; создать благоприятные условия для стимулирования экспортных операций.

Для решения поставленных задач необходимо реализовать инициативы и мероприятия в рамках следующих направлений:

5.1 Усиление институциональных основ поддержки экспортеров

В целях создания благоприятных условий для продвижения казахстанского экспорта товаров и услуг необходимо создать институциональные основы поддержки экспортеров.

Совершенствование координации в сфере продвижения экспорта, в том числе посредством создания "единого окна" для экспортеров

В марте 2017 года был создан Совет по экспортной политике при Правительстве Республики Казахстан (далее – Совет), который является консультативно-совещательным органом при Правительстве Республики Казахстан, основанным на принципе партнерства между государственным и частным секторами. Совет был создан для выработки предложений и рекомендаций по стратегическим направлениям национальной экспортной политики, мониторингу и оценке ее реализации.

Основной задачей Совета является выработка предложений и рекомендаций по:

1) определению приоритетов в области экспорта;

2) повышению экспортного потенциала отечественных товаров и услуг;

3) созданию благоприятных условий, стимулирующих развитие экспортного потенциала Республики Казахстан, в том числе совершенствованию нормативных правовых актов Республики Казахстан по вопросам экспорта;

4) разработке единой экспортной стратегии Республики Казахстан, а также проведению мониторинга ее реализации и результатов;

5) определению ресурсов, необходимых для реализации единой экспортной стратегии Республики Казахстан.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 22 сентября 2006 года № 903 "Об образовании Межведомственной комиссии Республики Казахстан по вопросам торговой политики и участия в международных экономических организациях" была создана Межведомственная комиссия по вопросам торговой политики и участия в международных экономических организациях (далее - МВК).

Целями деятельности МВК являются:

1) выработка государственной политики по развитию и совершенствованию торговой деятельности в Республике Казахстан;

2) выработка государственной политики по применению таможенно-тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза (вывоза) товаров на (с) таможенную (ой) территорию (и) Республики Казахстан по введению тарифных квот и мер по защите внутреннего рынка в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

3) координация деятельности государственных органов по эффективной интеграции Казахстана в мировую торговую систему путем вступления в ВТО.

В целях совершенствования координации в сфере продвижения экспорта Программой будет предусмотрено расширение функций МВК в части разработки предложений по продвижению экспорта товаров и услуг.

В рамках расширения полномочий МВК сможет вносить предложения по вопросам регулирования экспортной политики, а также возможностей устранения барьеров и совершенствования инструментов продвижения экспорта товаров и услуг на заседание Совета с участием бизнес-сообщества.

Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан является уполномоченным государственным органом по реализации экспортной политики, будет осуществлять функции по координации деятельности государственных органов и заинтересованных организаций в части развития и продвижения экспорта товаров и услуг при информационно-аналитической и экспертной поддержке Единого оператора по продвижению экспорта и других институтов развития. Также основной задачей Министерства в рамках экспортной стратегии будет являться устранение барьеров, с которыми казахстанские экспортеры сталкиваются внутри страны.

Формирование институциональных основ поддержки экспортеров включает реализацию инициатив по совершенствованию координации в сфере продвижения экспорта, в том числе за счет создания "единого окна" для экспортеров.

Под "единым окном" для экспортеров Единого оператора по продвижению экспорта понимается механизм эффективного взаимодействия между государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, заинтересованными организациями и участниками внешнеэкономической деятельности.

Согласно мировой практике внедрение "единого окна" предоставляет возможность государственным органам и институтам развития, регулирующим внешнеэкономическую деятельность, повысить качество и сократить сроки предоставления услуг; повысить уровень управления рисками и минимизировать

случаи несоблюдения участниками внешнеэкономической деятельности требований, установленных законодательством; упростить административные процедуры и повысить их эффективность.

Для участников внешнеэкономической деятельности внедрение "единого окна" сокращает стоимостные и временные затраты, упрощает технологию информационного взаимодействия с государственными органами и институтами развития, регулирующими внешнеэкономическую деятельность; позволяет оптимизировать ресурсы, в том числе трудовые, при осуществлении внешнеэкономической деятельности, а также повысить прозрачность и предсказуемость бизнес-процессов, связанных с внешнеэкономической деятельностью, обеспечивает обратную связь между заинтересованными государственными органами, организациями и экспортерами.

Это предполагает внесение изменений в законодательство по вопросам продвижения экспорта, в том числе в части определения положений и норм, регулирующих межотраслевую координацию и взаимодействие госорганов и местных исполнительных органов, а также по вопросам закрепления на законодательном уровне правового статуса Единого оператора по продвижению экспорта, предоставляющего услуги экспортерам по принципу "единого окна", в том числе механизмов его взаимодействия между АО "НК "KazakhInvest" (далее - KazakhInvest) и АО "НК "Продкорпорация".

Создание Единого оператора по продвижению экспорта, предоставляющего услуги экспортерам по принципу "единого окна", исключает возможность дублирования функций государственных органов, институтов развития и банков второго уровня, а также позволяет осуществлять мониторинг деятельности компании.

При этом, нефинансовые меры поддержки будут оказываться KazakhInvest.

Единый оператор по продвижению экспорта будет активно сотрудничать с Национальной палатой предпринимателей и ее дочерней структурой АО "Внешнеторговая палата" с целью эффективной защиты интересов казахстанских экспортеров.

"Единое окно" для экспортеров Единого оператора по продвижению экспорта является эффективным инструментом упрощения процедур торговли и предполагает совершенствование Интернет-ресурса на базе www.export.gov.kz, функционирующего по принципу локализации и переадресации на необходимые экспортерам сервисы:

1) получение разрешительных документов через "единое окно" по экспортно-импортным операциям:

уплата государственных пошлин;

получение сертификатов происхождения;

размещение заявок на получение услуг по проведению лабораторных исследований, анализу технического, фитосанитарного, ветеринарного соответствия продукции, в рамках eY реализации на рынках высокого и приоритетного интересов;

получение иных разрешительных документов.

2) оказание финансовой поддержки:

запрос на финансовую поддержку экспорта;

3) сервисы управления транспортом и логистикой;

4) дополнительные сервисы оперативных консультаций экспортеров по вопросам проведения экспортных операций:

сервис нефинансовой поддержки экспортеров;

сервис готовых маркетинговых решений, а также предоставления дополнительных маркетинговых услуг;

сервис международных проектов и тендеров;

оказание юридического содействия в проведении экспортных операций;

проведение проверки торговых партнеров экспортеров на добросовестность;

сервис "база данных экспортеров";

информация о выставочно-ярмарочной деятельности;

информация о бизнес-миссиях;

информация о наличии и функционировании "Домов Казахстана" за рубежом;

информирование о внешних барьерах, а также перечне соглашений, направленных на их устранение;

5) иные сервисы для экспортеров.

Экспортная политика в сфере АПК будет строиться на основе целенаправленной поддержки продвижения сельскохозяйственной продукции на потенциальных рынках сбыта. В целях поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей при продвижении продукции на внешние рынки на базе АО "НК "Продкорпорация" был создан Экспортный центр АПК, который будет тесно взаимодействовать с Единым оператором по продвижению экспорта, KazakhInvest и дипломатическими представительствами РК за рубежом.

В рамках мониторинга эффективности проводимой экспортной политики Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан на заседание Совета по экспортной политике с участием бизнес-сообщества на ежегодной основе будет представлен Национальный доклад по продвижению экспорта.

Обеспечение присутствия Единого оператора по продвижению экспорта в регионах Республики Казахстан и за рубежом

С целью оказания мер поддержки экспортно-ориентированным субъектам предпринимательства (включая МСП) на местах и обеспечения максимального охвата представителей целевых групп экспортеров за рубежом необходимо обеспечение присутствия Единого оператора по продвижению экспорта в регионах Республики Казахстан и за рубежом.

В рамках данного направления предстоит разработать Стратегию развития Единого оператора по продвижению экспорта, учитывающую необходимость наращивания присутствия в регионах страны, странах приоритетного и высокого интереса, а также заменить ключевые показатели эффективности (КПЭ) деятельности Единого оператора по продвижению экспорта с максимизации прибыли на показатель максимизация количества завершённых экспортных операций при функционировании Единого оператора по продвижению экспорта на уровне безубыточности.

Реализация данного направления позволит обеспечить поддержку экспортно-ориентированных субъектов предпринимательства на местах, вовлечённость местных исполнительных органов в реализацию основных направлений экспортной политики Республики Казахстан.

Ответственность местных исполнительных органов будет закреплена посредством разработки и внедрения КПЭ и методологии оценки результатов деятельности по продвижению экспорта на региональном уровне. Это предполагает формирование и мониторинг базы данных экспортеров с указанием их контактов, направления внешнеэкономической деятельности, структуры и объёмов экспорта, барьеров и ограничений, а также содействие в проведении ежегодного анкетного опроса.

В рамках деятельности Единого оператора по продвижению экспорта будет предусмотрена ежегодная актуализация перспективной "экспортной корзины" и приоритетных рынков сбыта. Перспективная "экспортная корзина" и приоритетные рынки сбыта представляют перечень казахстанских товаров и услуг, наиболее востребованных на рынках стран - основных партнеров Республики Казахстан, определяют приоритетные направления сбыта казахстанских товаров и услуг исходя из спроса на мировых рынках, а также являются товарами высокого передела. Данная инициатива - это детальное исследование перспективных, растущих или имеющих значительный потенциал роста экспортных возможностей с учетом спроса на зарубежных рынках сбыта, наличия производственных мощностей и конкурентных преимуществ Казахстана.

Будут разработаны методические пособия для экспортеров, описывающие последовательность операций, связанных с осуществлением экспортной сделки в разрезе товарных позиций и стран экспорта.

В рамках выбранного курса ускоренной модернизации экономики, развитие и продвижение экспорта связаны с процессом встраивания в глобальные цепочки производства и сбыта товаров и услуг, в том числе за счет привлечения транснациональных компаний и притока прямых иностранных инвестиций. Поэтому на региональном уровне предполагается принятие плана акиматами областей, городов Астаны и Алматы по поддержке производств, имеющих экспортный потенциал, и внедрению технологий, увеличивающих объем экспорта предприятий регионов.

5.2 Оказание финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортеров

В рамках создания благоприятных условий для продвижения казахстанского экспорта товаров и услуг особое значение необходимо уделить мерам финансовой и нефинансовой поддержки.

Финансовые меры для продвижения экспорта

В целях снижения бюрократических преград и повышения эффективности оказания финансовой поддержки будет разработана и реализована методика оценки эффективности предоставляемой финансовой поддержки по продвижению экспорта,

учитывая количество и характер компаний (крупные, средние, малые), получивших данную поддержку.

В рамках Программы предполагается разработка комплекса предложений финансового развития Единого оператора по продвижению экспорта, целью является повышение уровня финансовой устойчивости Единого оператора по продвижению экспорта, степени доверия к нему со стороны финансовых институтов, а также экспортно-кредитных агентств мира. В целях продвижения экспорта необходимо рассмотреть возможность удешевления стоимости кредитов и страхования с учетом ограничений, предусмотренных в рамках ВТО, до уровня справочной коммерческой процентной ставки (Commercial Interest Reference Rate – CIRR). В связи с этим необходимо предусмотреть увеличение объема финансирования по продвижению экспорта. При этом в странах с развитым экспортом объем финансирования мер по поддержке экспорта составляет порядка 1% ВВП. В данном случае, 15% суммы финансирования, выделяемой на продвижение экспорта, направляется на сырьевые товары сельскохозяйственной отрасли, 35% - на обработанные промежуточные товары и 50% - на обработанные готовые товары.

Внедрение системы "единого окна" для экспортеров позволит повысить доступность финансирования экспортных операций и сократить сроки и процедуры рассмотрения заявок экспортеров.

На регулярной основе будут проводиться оценка эффективности предоставляемой финансовой поддержки по продвижению экспорта и мониторинг экспортеров, получивших данную поддержку.

Нефинансовые меры для продвижения экспорта

С целью повышения эффективности оказываемых нефинансовых мер поддержки и обеспечения максимального охвата представителей целевых групп экспортеров (в отраслевом и региональном разрезе) предлагается внедрить и развивать блок сервисов в рамках "единого окна" для экспортеров.

Обеспечение наполнения сервисов будет проводиться посредством предоставления актуальной аналитической информации по доступу на внешние рынки сбыта в разрезе товарных групп, а также обучения и консультирования экспортеров по вопросам продвижения экспорта, в том числе в регионах Казахстана.

При этом, основными принципами оказания нефинансовой поддержки экспортеров в Республике Казахстан могут стать:

а) реализация принципа "индивидуального подхода" к каждому экспортеру в деятельности по продвижению экспорта (принцип "клиентоориентированности");

б) обеспеченность экспортеров достаточной информацией для решения задач по развитию экспортной деятельности;

в) создание доступной системы нефинансовой поддержки продвижения экспорта товаров и услуг.

В рамках системы сервисов "единого окна" для экспортеров нефинансовая поддержка будет включать в себя:

проведение анализа внешних рынков сбыта в разрезе товарных групп;

оказание поддержки в части обучения и консультирования представителей институтов развития и экспортеров в продвижении товаров и услуг на экспорт, в том числе в регионах;

представление информации о возможностях для сотрудничества с иностранными партнерами;

оказание услуг продвижения товаров на внешние рынки, в том числе посредством проведения специализированных выставок;

оказание содействия в установлении деловых контактов с потенциальными иностранными партнерами.

В дополнение, к нефинансовой поддержке будет относиться сервис по предоставлению готовых маркетинговых решений, участию в международных проектах и тендерах, а также оказанию юридической поддержки и проверке контрагента.

5.3 Устранение барьеров, препятствующих развитию экспорта

Эффективность продвижения экспорта казахстанских товаров и услуг определяется наличием необоснованных ограничений и барьеров, с которыми сталкиваются экспортеры. По результатам проведенных общих встреч с представителями бизнеса, государственных органов, институтов развития, неправительственных организаций, транспортных компаний был определен блок барьеров и проблем, негативно влияющих на развитие и продвижение экспорта продукции, среди которых:

несовершенство экспортных процедур;

несовершенство транспортно-логистической и торговой инфраструктуры;

наличие внешних торговых барьеров;

проблемы изучения и соответствия техническим стандартам и требованиям, предъявляемым к казахстанской продукции со стороны третьих стран;

необходимость создания эффективного механизма продвижения экспорта за рубежом.

Устранение выявленных барьеров и ограничений, препятствующих развитию экспортного потенциала компаний, позволит создать благоприятные условия для стимулирования экспортных операций.

Совершенствование экспортных процедур

В рамках улучшения процедуры экспорта товаров в Республике Казахстан необходимо ускорить процесс повсеместного применения электронного декларирования товаров, что позволит сократить временные и финансовые затраты таможенного оформления при исходных логистических условиях, на улучшение которых потребуется значительно больше финансовых средств и времени.

В целях развития системы электронного декларирования при прохождении таможенных процедур проводится работа по внедрению новой информационной системы электронного декларирования товаров (далее – ИС "АСТАНА-1") при поддержке Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Внедрение ИС "АСТАНА-1" предполагается с 1 января 2018 года.

На сегодняшний день пилотные испытания информационной системы проходят с участием представителей бизнеса во всех областях республики. В ходе испытаний системой обработано порядка 21 тыс. деклараций.

Вместе с этим, в рамках реализации шагов третьего направления Плана нации – 100 конкретных шагов в соответствии с принятой Дорожной картой проводится реализация интеграционного взаимодействия с информационными системами Министерства информации и коммуникаций Республики Казахстан, Национального Банка Республики Казахстан и акционерного общества "НК "Қазақстан темір жолы".

Ведется работа по созданию и внедрению "единого окна" по экспортно-импортным операциям, с целью упрощения и согласования межведомственных бизнес-процессов, укрепления взаимодействия между Комитетом государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан и государственными контролирующими органами, участвующими в контроле при совершении экспортных и импортных операций, продвижения интегрированного мониторинга и контроля лицензий, сертификатов и разрешительных документов, введения межведомственного управления рисками в процессе таможенного оформления, укрепления потенциала Казахстана в Евразийском экономическом союзе, региональной экономической интеграции и международной торговле.

В целях снижения транзакционных издержек для предпринимателей, исключения дублирования функций планируется ввод в промышленную эксплуатацию информационных систем "единого окна" по экспортно-импортным операциям и "Астана-1" (электронное декларирование товаров), что также предполагает взаимодействие с "единым окном" для экспортеров.

В дополнение к проводимой работе будет реализован ряд сопутствующих инициатив для снижения временных и стоимостных параметров процедуры экспорта товаров, а именно: упрощение процедуры выдачи сертификатов происхождения.

Планируется проведение разъяснительной работы по вопросам института уполномоченных экономических операторов, действующего в соответствии с Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур.

Развитие транспортно-логистической и торговой инфраструктуры

Сдерживающим фактором для развития казахстанского несырьевого экспорта являются высокие транспортные издержки. Это обусловлено отсутствием прямого доступа к водным путям, что отрицательно влияет на конкурентоспособность продукции казахстанских поставщиков.

Все это приводит к потере позиций отечественного экспорта на традиционных рынках (Россия, страны Центральной Азии, другие страны СНГ, Китай) и невозможности выхода на новые, альтернативные рынки сбыта (Иран, Индия, Арабские страны и т.д.).

Анализ позиций Республики Казахстан в индексе LPI показывает наличие проблем, связанных с качеством торговой и транспортной инфраструктуры, своевременностью поставок грузов, а также организацией международных перевозок по конкурентным ценам.

Выделенные проблемы обусловлены необходимостью привлечения инвестиций в развитие транспортной и торговой инфраструктуры, развития многосторонней

логистики более высокого уровня (3PL и 4 PL), повышения уровня квалификации персонала, интеграции в логистические системы ЕАЭС и BRI.

Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан совместно с Союзом транспортников Казахстана "Kazlogistics" был подписан План мероприятий по совершенствованию логистической системы Республики Казахстан по показателям оценки индекса эффективности логистики.

В целях повышения эффективности проводимой работы в данной Программе будет реализован комплекс инициатив, направленных на создание условий для развития соответствующей таможенной и сопутствующей инфраструктуры, совершенствование системы предварительного информирования при пересечении грузов госграницы.

Обеспечение взаимного признания стандартов и требований к товаров между Республикой Казахстан и странами приоритетного и высокого интереса

Целями международной стандартизации являются сближение уровня качества продукции, изготавливаемой в различных странах, обеспечение взаимозаменяемости элементов сложной продукции, содействие международной торговле, содействие взаимному обмену научно-технической информацией и ускорение научно-технического прогресса. Главной целью санитарных и фитосанитарных стандартов является возможность законодательно обезопасить здоровье населения и интересы потребителей в отношении продуктов питания.

При этом, согласно правилам ВТО любой технический регламент любой из стран ВТО должен быть разработан на основе международных стандартов (ISO, IEC и др.), при их отсутствии – на основе региональных (EN, ГОСТ и др.).

Республике Казахстан необходимо обеспечить взаимное признание стандартов и технических требований к продукции со странами приоритетного и высокого интереса с целью снятия технических барьеров в торговле. Это возможно за счет участия казахстанских экспортоориентированных предприятий в рассмотрении проектов

технических регламентов стран ВТО, обучения казахстанских экспортоориентированных предприятий навыкам, принципам и знаниям в данной сфере.

Производители, участвуя в разработке новых международных и региональных стандартов, получают возможность влиять на формирование стандартов в своих интересах, особенно предприятия-экспортеры, поскольку обычно работа над региональным и международным стандартом длится два-три года, предприятие может узнать, какие перспективные требования к ее продукции закладываются в стандарт, какую продукцию потребуют от них через три-четыре года. Параллельно с созданием стандарта перестраивается технология, с выходом стандарта можно производить соответствующую продукцию, что дает определенное конкурентное преимущество.

На примере Международной организации по стандартизации отмечаем, что на сегодняшний день Казахстан участвует в качестве полноправного члена в 29 технических комитетах ИСО и является членом-наблюдателем в 16 технических комитетах ИСО, что составляет всего около 11 % казахстанского участия в международной стандартизации (из общего числа 243 ТК ИСО). Данный показатель является для РК очень низким, на что также влияет отсутствие в составах подкомитетов по стандартизации экспертов со знанием английского языка.

В СНГ существует система стандартизации ГОСТ, стандарты ГОСТ разрабатываются межгосударственными техническими комитетами (далее - МТК). Подавляющее большинство стандартов ГОСТ разрабатывается МТК, созданными на базе российских предприятий. Доля участия казахстанских разработчиков является незначительной.

Необходимо проработать вопрос по возмещению затрат на привлечение технических экспертов Республики Казахстан по участию в заседаниях Межгосударственного технического комитета в установленном порядке, а также участию в заседаниях технических комитетов ИСО.

Запланировано рассмотрение вопроса по организации перевода информационным центром по ТБТ/СФС проектов международных стандартов ИСО, внесение предложений по переводу информационным центром по ТБТ/СФС проектов,

нотифицированных в ВТО технических регламентов стран-участниц ВТО, либо изменений в них, в которые экспортируются казахстанские товары.

Необходимо проработать вопрос участия в дорожной карте по контролю ящура, чумы мелких жвачных Международного эпизоотического бюро.

Будет осуществлена оценка по возмещению затрат на участие в региональных заседаниях и обучающих семинарах, проводимых Международным эпизоотическим бюро.

Улучшение условий для продвижения экспорта на внешние рынки

В целях совершенствования применения инструментов торговой дипломатии для устранения внешних торговых барьеров будет проведена работа по проведению переговоров о заключении соглашений о преференциальной торговле, а также двухсторонним переговорам по ветеринарным и карантинным (фитосанитарным) требованиям для снятия ограничений и получения доступа на рынки третьих стран. Предстоит проработать вопрос по модификации экспортных таможенных пошлин в целях стимулирования экспорта светлых нефтепродуктов и дальнейшей переработки темных нефтепродуктов.

В случае споров, возникающих из-за нарушения торговыми партнерами своих обязательств по международным соглашениям, стороной спора, безусловно, является государство. В данном случае государство должно обеспечить выполнение торговым партнером своих обязательств по соглашению (к примеру, Соглашение ЗСТ СНГ). Однако в этом случае роль экспортеров также остается весьма важной: первичная информация об ухудшении условий доступа для казахстанских товаров должна поступать именно от казахстанских экспортеров, которые лучше всех чувствуют и знают об условиях доступа.

Ситуация, когда экспортер сталкивается с дискриминационными условиями доступа на рынок, которые не следуют из прямого нарушения международного соглашения (например, технические барьеры в торговле), также выводит роль правительства на первый план. В этом случае, правительство после соответствующего

извещения от экспортера становится стороной спора и, используя механизмы консультаций или ответных мер, пытается устранить существующие ограничения по доступу на рынок. Министерством национальной экономики Республики Казахстан ведется работа по недопущению принятия, приостановления и (или) отмены необоснованных ограничений в отношении казахстанских компаний и их продукции на внешних рынках посредством обеспечения эффективного использования инструментария ВТО.

Оперативное отслеживание экспортной статистики с целью мониторинга угроз инициирования антидемпинговых и защитных расследований в отношении казахстанских товаров по ключевым товарным позициям должно также стать одним из постоянных и тщательным образом организованных направлений работы МНЭ.

Изменения экономической обстановки на мировых товарных и финансовых рынках, резкое обострение конкуренции приводят к фундаментальным изменениям во внешнеэкономической политике крупнейших стран мира. Происходит переосмысление роли государства в защите и продвижении своих интересов в мировой экономике. Политика государств на внешних рынках становится более агрессивной, усиливаются тенденции протекционизма.

В этих условиях реализация глобальных экономических интересов Казахстана требует создания эффективного механизма продвижения экспорта на базе торговых домов с учетом опыта индустриально-развитых стран. В рамках данной инициативы предполагается рассмотреть вопрос по созданию "Домов Казахстана" за рубежом, в странах высокого и приоритетного интереса, в которых будут объединены вопросы торговли (Единый оператор по продвижению экспорта), инвестиций (KazakhInvest) туризма (KazakhTourism), транспорта и логистики (представительства соответствующих операторов), в том числе с использованием в случае целесообразности инструментов ГЧП.

Согласно мировой практике организация деятельности "Домов Казахстана" за рубежом будет включать формирование годового плана участия казахстанских экспортеров в выставках, ярмарках, международных мероприятиях, в том числе бизнес-миссиях.

Функции сети "Домов Казахстана" за рубежом будут ориентированы на запросы экспорто-ориентированных компаний, а также органов государственной власти. Это будет обеспечиваться посредством формирования комплексного механизма поддержки внешнеэкономической деятельности, в том числе субъектов малого и среднего бизнеса.

Также будет проработан вопрос по размещению информации о казахстанских товарах на электронных площадках Интернет-торговли (Amazon, Alibaba, Zoodles и др.)

5.4 Улучшение условий развития экспорта услуг

Одной из закономерностей развития национальных экономик является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг и их экспорта.

В последние годы во многих развитых странах мира на сферу услуг приходится более половины ВВП, при этом растет их вклад в международную торговлю.

Основные приоритеты развития сферы услуг Республики Казахстан определены в Программе по развитию сферы услуг.

Исходя из проведенного анализа и представленной перспективной "экспортной корзины" товаров и услуг, Программа предполагает меры, направленные на развитие услуг в секторах, обладающих наибольшим экспортным потенциалом.

Республика Казахстан обладает высоким транзитным потенциалом. Учитывая тенденции и перспективы развития ЕАЭС, а также реализацию китайской инициативы "Пути и Пояса" (BRI), в рамках закрепления конкурентных позиций проведена работа по дальнейшему росту транзитного потенциала Республики Казахстан.

Это потребует проработать вопрос по улучшению условий доступа казахстанских грузовладельцев к услугам морских портовых терминалов и в рамках ЕАЭС.

Планируется подготовка предложений по совершенствованию порядка прохода судов по внутренним водным путям РФ и возможностях его использования для сокращения времени перевозки грузов среди стран-участниц ЕАЭС, а также развития мультимодальных перевозок.

ЕАЭС и BRI предоставит возможности и расширит перспективы развития придорожного и сопутствующего сервиса РК в рамках формирования евразийских транспортных коридоров.

С целью дальнейшего повышения узнаваемости Республики Казахстан за пределами страны потребуется разработка туристского продукта, предусматривающего несколько вариантов туристских маршрутов. Будет разработана Программа продвижения туристских продуктов Казахстана посредством ведущих туристских интернет-сайтов (TripAdvisor, Booking и т.п.).

Предполагается внесение предложений по развитию R&D центров на базе отечественных ВУЗов и принятию мер по обеспечению прохождения международной аккредитации ВУЗами в целях повышения качества предоставляемых услуг по образованию.

В целях развития медицинского туризма планируется разработка предложений по формированию казахстанского бренда оказания медицинских услуг, а также комплекса мер по продвижению и улучшению позиционирования экспорта казахстанских медицинских услуг в странах приоритетного и высокого интереса.

В целях развития экспортного потенциала казахстанского оборонно-промышленного комплекса будут приняты меры по продвижению товаров и услуг данной отрасли в странах приоритетного и высокого интереса. Также ожидается привлечение зарубежных производителей и потребителей к участию в Международной выставке вооружения и военно-технического имущества "KADEX".

6. Необходимые ресурсы

2	международных экономических организациях в части выработки предложений по продвижению экспорта товаров и услуг	распоряжение Премьер-Министра РК	декабрь 2017 года	МНЭ МИР,					
3	Внесение изменений в законодательство РК по вопросам продвижения экспорта, в том числе в части определения положений и норм, регулирующих межотраслевую координацию и взаимодействие ГО и МИО, а также закрепления правового статуса Единого оператора по продвижению экспорта, предоставляющего услуги экспортерам по принципу "единого окна", в том числе механизмов взаимодействия между Единым оператором по продвижению экспорта, KazakhInvest и АО "НК "Продкорпорация"	Концепция проекта ЗРК	Январь 2018 года	МИР, МНЭ, МСХ, АО "НУХ Байтерек" (по согласованию), КазАгро (по согласованию)					
4	Проработка вопроса по созданию и развитию сервисов для экспортеров по принципу "единого окна" на базе Интернет-ресурса Export.gov.kz	предложения на МВК	сентябрь 2018 года	МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)					
5	Разработка структуры Национального доклада по	предложения в Правительство	март 2018 года	МИР, Заинтересованные ГО, МИО, АО "НУХ Байтерек" (по согласованию), НПП (по согласованию),					

	продвижению экспорта				А О "Самрук-Казына" (по согласованию), КазАгро (по согласованию)				
6	Подготовка Национального доклада по продвижению экспорта на заседание Совета		национальный доклад по продвижению экспорта	Ежегодно, 2 квартал 2019-2023 годы	МИР, заинтересованные ГО, НПП (по согласованию), Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)				
7	Утверждение Стратегии развития Единого оператора по продвижению экспорта		решение Совета Директора	декабрь 2018 года	МИР, МНЭ, АО "НУХ Байтерек" (по согласованию), Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)				
8	Проработка вопроса по присутствию Единого оператора по продвижению экспорта в регионах Казахстана		предложения на МВК	июнь 2018 года	МИР, МИО, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)				
9	Проработка вопроса по присутствию Единого оператора по продвижению экспорта в странах приоритетного и высокого экспортного интереса		предложения на МВК	июнь 2018-2022 годы	МИР, МИД, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)				
10	Проработка вопроса по разработке методических пособий для экспортеров, описывающих последовательность операций, связанных с осуществлением экспортной поставки, в разрезе товарных групп и стран экспорта		информация в МИР	март 2019 года	Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)				
	Принятие акиматами областей, городов Астаны и Алматы плана мер по поддержке								

11	производств, имеющих экспортный потенциал, и внедрению технологий, увеличивающих объем экспорта предприятий регионов		информация в МИР	январь, июль 2018-2022 годы	МИО						
----	--	--	------------------	-----------------------------	-----	--	--	--	--	--	--

Задача 2 Оказание финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортеров

Финансовые меры для продвижения экспорта

Показатель результата

12	Количество экспортеров, которым оказана финансовая поддержка	Ед.			МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)	-	150	220	320	4
----	--	-----	--	--	--	---	-----	-----	-----	---

Мероприятия

13	Разработка комплекса предложений по финансовому развитию Единого оператора по продвижению экспорта		информация в Правительство	декабрь 2017 года	МИР, АО "НУХ Байтерек" (по согласованию), Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)					
14	Проведение мониторинга и оценка эффективности финансовой поддержки, предоставляемой экспортерам		заключение по оценке на Совет	ноябрь 2019-2022 годы	МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)					
15	Проработка вопроса по удешевлению стоимости кредитов и страхования до уровня справочной процентной ставки (CIRR)		предложения в МИР	март 2018 года	Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)					

Нефинансовые меры для продвижения экспорта

Показатель результата

16	Количество экспортеров, которым оказана нефинансовая поддержка	Ед.			МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)		500	550	600	6
----	--	-----	--	--	--	--	-----	-----	-----	---

Мероприятия

	Актуализация информации для "единого окна" для				МИР, Единый оператор по					
--	--	--	--	--	-------------------------	--	--	--	--	--

23	Ввод в промышленную эксплуатацию ИС "единого окна" по экспортно-импортным операциям		ИС "единого окна" по экспортно-импортным операциям	1 квартал 2019 года	М Ф заинтересованные ГО, НПП (по согласованию)					
24	Ввод в промышленную эксплуатацию ИС "Астана-1" (электронное декларирование товаров)		ИС "Астана-1"	1 квартал 2018 года	М Ф МНЭ					

Развитие транспортно-логистической инфраструктуры

Показатель результата

25	Позиция в международном индексе эффективности логистики (LPI)	место			МФ МИР,	50	-	40	-	3
Мероприятия										
26	Выработка предложений по созданию условий для развития таможенной инфраструктуры		предложения на МВК	2 квартал 2018 года	М Ф МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию), АО КТЖ (по согласованию), Kazlogistics (по согласованию)					
27	Разработка предложений по созданию условий для развития сопутствующей инфраструктуры		предложения на МВК	2 квартал 2018 года	МИО					

Обеспечение взаимного признания стандартов и технических требований к товарам между Республикой Казахстан и страна

Показатель результата

28	Доля участия технических экспертов РК в заседаниях МТК по стандартизации	%			МИР,	20	30	40	50	6
29	Доля участия технических экспертов РК в технических комитетах ИСО	%			МИР,	16	20	24	28	3

30	Участие в работе комитетов Международного эпизоотического бюро, Европейской и Средиземноморской, Тихоокеанской организаций по карантину и защите растений	Ед.			МСХ	5	5	5	5	5
Мероприятия										
31	Проработка вопроса по возмещению затрат на привлечение технических экспертов РК по участию в заседаниях МТК в установленном порядке		отчет на МВК	1 квартал 2018 года	МИР,					
32	Проработка вопроса по возмещению затрат на привлечение технических экспертов РК по участию в заседаниях технических комитетов ИСО в установленном порядке		отчет на МВК	1 квартал 2018 года	МИР,					
33	Проработка вопроса по организации перевода с иностранного языка Информационным центром по ТБТ/СФС проектов международных стандартов ИСО, разработанных ТК ИСО, в целях их рассылки на рассмотрение заинтересованным лицам РК		предложения на МВК	1 квартал 2018 года	МИР,					
34	Проработка вопроса по переводу с иностранного языка Информационным центром по ТБТ/СФС проектов, нотифицированных в ВТО технических регламентов		предложения на МВК	1 квартал 2018 года	МИР,					

41	заключению соглашений о преференциальной торговле		отчет на МВК	4 квартал 2018-2022 годы	М Н Э заинтересованные ГО					
42	Проработка вопроса о целесообразности создания "Домов Казахстана" за рубежом (в странах высокого и приоритетного интереса, в которых будут объединены вопросы торговли (Единый оператор по продвижению экспорта), инвестиций (KazakhInvest) туризма (KazakhTourism), транспорта и логистики (представительства соответствующих операторов), в том числе с использованием в случае целесообразности инструментов ГЧП		предложения в Правительство	Декабрь 2017 года	М И Д МКС, МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию), НПП (по согласованию)					
43	Проработка вопроса по размещению информации о казахстанских товарах на электронных площадках интернет-торговли (Amazon, Alibaba, Zoodles и др.)		информация на МВК	4 квартал 2018-2022 годы	МИР, МНЭ Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)					
44	Формирование годового плана участия казахстанских экспортеров в выставках, ярмарках, международных мероприятиях, в том числе бизнес-миссиях		информация в МИР	4 квартал 2018-2022 годы	Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию), НПП (по согласованию)					
45	Проработка вопроса по модификации экспортных таможенных пошлин в целях стимулирования		предложения на МВК							

	экспорта светлых нефтепродуктов и дальнейшей переработки темных нефтепродуктов			Март 2018 года	М Н Э МЭ						
46	Проведение двусторонних переговоров по ветеринарным и карантинным (фитосанитарным) требованиям для снятия ограничений и получения доступа на рынки третьих стран		отчет на МВК	4 квартал 2018 -2022 годы	М С Х МИД						

Задача 4 Улучшение условий развития экспорта услуг

Показатель результата										
47	Объем перевезенных транзитных грузов	тыс. ДФЭ			МИР,	536	1243	2000	2200	2
48	Реальный рост ВДС транспорта	% к предыдущему году			М И Р , МНЭ	5,0	5,5	6,0	6,0	6
49	Количество въездных посетителей	млн. чел.			МКС	2,9	3,3	3,7	4,1	4
50	Доля иностранных студентов, обучающихся в ВУЗах Республики Казахстан	% от общего числа			МОН	3,3	4,0	4,6	5,1	5
51	Количество иностранных граждан, пролеченных в стационаре и получивших оздоровительные процедуры на территории Республики Казахстан	тыс. чел.			МЗ	31,3	32,5	42,2	43,9	5

Мероприятия

52	Проработка вопроса по улучшению условий доступа казахстанских грузовладельцев к	информация на МВК	4 квартал	М Н Э М И Р , МФ, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию), АО КТЖ (по	Н е требуются
----	---	-------------------	-----------	---	------------------

	услугам морских портовых терминалов в рамках ЕАЭС		2018-2022 года	согласованию), АО КМТФ (по согласованию), Kazlogistics (по согласованию)	
53	Выработка предложений по совершенствованию порядка прохода судов по внутренним водным путям РФ и возможности его использования для сокращения времени перевозки грузов среди стран-участниц ЕАЭС, а также развития мультимодальных перевозок	предложения на МВК	4 квартал 2018 года	М И Р , МФ, МНЭ, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию) АО КТЖ (по согласованию) АО КМТФ (по согласованию) Kazlogistics (по согласованию)	Н е требуются
54	Проработка вопроса по развитию придорожного сопутствующего сервиса вдоль транзитных транспортных коридоров	предложения на МВК	4 квартал 2018-2022 годы	М И Р , заинтересованные ГО, АО КТЖ (по согласованию)	Н е требуются
55	Проработка вопроса по созданию туристского продукта, предусматривающего несколько вариантов маршрутов передвижения туристов	предложения на МВК	1 квартал 2018 года	М К С М И Р , заинтересованные Г О , KazakhTourism (по согласованию)	Н е требуются
56	Проработка вопроса по размещению информации о туристских продуктах Казахстана на ведущих туристских интернет-сайтах (TripAdvisor, Booking и т.п.)	информация на МВК	4 квартал , 2018-2022 годы	М К С KazakhTourism (по согласованию)	Н е требуются
57	Проработка вопроса по развитию R&D центров на базе отечественных ВУЗов	предложения на МВК	4 квартал 2018-2022 годы	М О Н МЗ, МСХ, заинтересованные органы	Н е требуются
58	Прохождение международной аккредитации ВУЗов в целях повышения качества образования	информация на МВК	4 квартал 2018-2022 годы	МОН	Н е требуются
59	Разработка предложений по формированию казахстанского бренда оказания медицинских услуг	предложения на МВК	4 квартал 2018 года	МЗ	Н е требуются
60			4 квартал	М З МИР, Единый оператор по	

	Подготовка предложений по продвижению и улучшению позиционирования казахстанских медицинских услуг за рубежом	предложения на MBK	2018-2022 годы	продвижению экспорта (по согласованию)	Н е требуются
61	Выработка мер по продвижению товаров и услуг казахстанского оборонно-промышленного комплекса за рубежом	информация в MBK	4 квартал 2018-2022 годы	М О А П МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)	Н е требуются
62	Принятие мер по привлечению зарубежных производителей и потребителей к участию в KADEX	информация MBK	4 квартал 2018 года, 4 квартал 2020 года, 4 квартал 2022 года	М О А П МИР, Единый оператор по продвижению экспорта (по согласованию)	Н е требуются

Примечание: расшифровка аббревиатур и определений:

KADEX	- Международная выставка вооружения и военно-технического имущества "KADEX"
KazakhTourism	- акционерное общество "Национальная компания "KazakhTourism"
Kazlogistics	- Союз транспортников Казахстана "KAZLOGISTICS"
LPI	- индекс эффективности логистики (Logistics Performance Index)
АО КМТФ	- акционерное общество "Национальная морская судоходная компания "Казмортрансфлот"
АО КТЖ	- акционерное общество "Национальная компания "Қазақстан темір жолы"
АО "НУХ Байтерек"	- акционерное общество "Национальный управляющий Холдинг "Байтерек"
АО "Самрук-Қазына"	- акционерное общество "Фонд национального благосостояния "Самрук-Қазына"
БВУ	- банки второго уровня
ГО	- государственный орган
ГЧП	- государственно-частное партнерство
ДФЭ	- двадцатифутовый эквивалент
ЗРК	- Закон Республики Казахстан
ЗСТ	- зона свободной торговли
ИС	- информационная система
КС	- Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан
MBK	- Межведомственная комиссия Республики Казахстан по вопросам торговой политики и участия в международных экономических организациях
МЗ	- Министерство здравоохранения Республики Казахстан

МИД	- Министерство иностранных дел Республики Казахстан
МИО	- местные исполнительные органы
МИР,	- Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан
МКС	- Министерство культуры и спорта Республики Казахстан
МНЭ	- Министерство национальной экономики Республики Казахстан
МОАП	- Министерство оборонной и аэрокосмической промышленности
МОН	- Министерство образования и науки Республики Казахстан
МСХ	- Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан
МТК	- Межгосударственный технический комитет
МФ	- Министерство финансов Республики Казахстан
МЭ	- Министерство энергетики Республики Казахстан
НПП	- Национальная палата предпринимателей "Атамекен"
Образовательный проект	- Программа обучения для начинающих компаний-экспортеров основам и ведению экспортной деятельности, которая сочетает в себе лучшие практики от ведущих экспертов в области внешнеэкономической деятельности Казахстана и международный опыт
ОНСТП	- основные направления и этапы реализации скоординированной (согласованной) транспортной политики ЕАЭС
ПМ	- Премьер-Министр Республики Казахстан
ПП РК	- постановление Правительства Республики Казахстан
РБ	- республиканский бюджет
Совет	- Совет по экспортной политике с участием бизнес-сообщества
ТБТ	- Соглашение по техническим барьерам в торговле
ТК РК	- Технический комитет Республики Казахстан
УЭО	- Уполномоченный экономический оператор