

АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**Национальная школа государственной политики**

на правах рукописи

**Даржокова Денмент Дулатқызы**

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СЕРТИФИКАЦИИ  
ЭКСПОРТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Образовательная программа «7М04120 – Государственное управление»  
по направлению подготовки «7М041 Бизнес и управление»

Магистерский проект на соискание степени  
магистра бизнеса и управления

Научный руководитель: \_\_\_\_\_ Исмаилова Р. А. доктор  
экономических наук,  
профессор

Проект допущен к защите: «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.

Директор Национальной школы \_\_\_\_\_ Абдыкаликова М. Н.  
государственной политики:

**Нур-Султан, 2022**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ.....</b>	<b>3</b>
<b>ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ .....</b>	<b>4</b>
<b>ВВЕДЕНИЯ .....</b>	<b>5</b>
<b>ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>7</b>
<b>МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.....</b>	<b>12</b>
<b>АНАЛИЗ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>13</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>37</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....</b>	<b>42</b>

## Нормативные ссылки

В настоящем магистерском проекте были использованы следующие нормативные документы:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26.08.2017 года № 511 «Об утверждении Программы «Национальная экспортная стратегия».
2. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2017 года № 123-VI ЗРК «О таможенном регулировании в Республике Казахстан».
3. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)».
4. Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан от 13 июля 2021 года № 454-НК «Об утверждении Правил по определению страны происхождения товара, статуса товара Евразийского экономического союза или иностранного товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия, установлении форм сертификата по определению страны происхождения товара».
5. Приказ Заместителя Премьер-Министра Республики Казахстан - Министра индустрии и новых технологий Республики Казахстан от 8 июля 2014 года № 257 «Об утверждении перечня документов, подтверждающих происхождение товара».
6. Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20.11.2009 г.
9. Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств СНГ от 30.11.2000 г.
10. Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств СНГ от 24.09.1993 г.
11. Система уполномоченного экспортера (REX system) Регламент 1063/2010 от 01.01.2017 г.

## Обозначения и сокращения

ГО	–	Государственные органы
ЕС	–	Европейский Союз
МИИР	–	Министерство индустрии и инфраструктурного развития
МИО	–	Местные исполнительные органы
МНЭ	–	Министерство национальной экономики
МСБ	–	Малый и средний бизнес
НК	–	Налоговый кодекс
НПА	–	Нормативно-правовые акты
НПП	–	Национальная палата предпринимателей «Атамекен»
ОО	–	Общественное объединение
ОЭСР	–	Организация экономического сотрудничества и развития
РК	–	Республика Казахстан
США	–	Соединенные штаты Америки
ТОО	–	Товарищество с ограниченной ответственностью
СПТ	–	Сертификат происхождения товара

## Введение

Казахстан, как и все другие страны, стремится развивать свой экспортный потенциал и активно реализует меры государственной поддержки экспорта. Это обеспечивает устойчивый рост внешнеторгового оборота Казахстана, который в 2021 году составил 93,5 млрд долларов США, при этом экспорт – 61 млрд долларов США, что составляет 65% товарооборота. По сравнению с 2020 годом объем экспорта вырос на 26,1%.

Сегодня существуют ряд барьеров, способствующих снижению экспорта товаров различных отраслей, а именно:

- проблемы, связанные с предоставлением железнодорожного транспорта для экспорта;
- отсутствие достаточного количества аккредитованных лабораторий в регионах и бюрократию при получении разрешительных документов на местах;
- потребность согласия действий гос. органов стран Евразийского Экономического союза в процессе надзора и контроля функций во внешнеэкономической торговле и взаимоотношений;
- риски, связанные с финансовыми потерями при поставке груза (потеря качества товаров при перевозках, недобросовестные логистические компании).

На основании Указа «О мерах по дебиюрократизации деятельности государственного аппарата», подписанного Президентом РК от 13.04.2022 года № 872 было решено изучить одну из основных проблем, связанной с бюрократией при оформлении разрешения на экспорт.

В этой связи в магистерском проекте исследуется вопрос по оптимизации процесса выдачи сертификатов о происхождения товара с целью улучшения внешнеэкономической деятельности казахстанских экспортеров. В рамках данной работы проводились исследования по изучению текущих проблем, а также изучался опыт зарубежных стран по сертификации.

Актуальностью исследования является достижение новой модели экономического роста путем снятия нефинансовых барьеров экспортоориентированных предприятий.

**Целью проведенного исследования** являются предложения по интеграции электронных систем и рекомендации по оптимизации процесса сертификатов происхождения товара.

**Задачи проекта.** Для достижения цели исследования необходимо решение поставленных задачи:

- 1) проведение анализа нормативно-правовых документов, направленных на развитие экспорта;
- 2) рассмотрение принципов деятельности уполномоченных органов, участвующих при экспорте товаров;
- 3) анализ международного опыта по сертификации;
- 4) взять в рассмотрение в оказании финансовых и нефинансовых мер поддержки для экспортирующих компаний и организаций;
- 5) разработка процессов по ликвидации барьеров при развитии экспорта;

б) разработка механизма и улучшение условий развития экспорта.

**Теоретической и методологической основами исследования** являются нормативно-правовые акты (законы, кодексы, приказы, постановления и т.д.), стратегии и соглашения, которые составляют институциональные подходы в экономике.

**Объектом диссертационного исследования** процесс сертификации отечественных экспортеров

**Предметом исследования** являются организационно-экономические отношения между основными стейкхолдерами, механизм и инструменты снижения барьеров внешнеэкономической деятельности.

**Методы исследования.** В процессе проведения научной работы к полученным данным был применен анализ нормативно-правовых документов, метод сравнения и экономический анализ.

**Гипотеза или ожидаемые результаты:** оптимизация и интеграция электронных систем уполномоченных органов, положительно повлияет на дебюрократизацию процесса оформления документации экспортеров.

**Практическая значимость:** интегрирование электронных систем документооборота позволит повысить Торговый баланс и экономику страны.

## Обзор литературы

Понятие «экспорт» происходит от лат. «exporto», что в буквальном смысле означает «вывозить из порта» [1].

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле» экспорт – реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг резидентом нерезиденту [2]. В соответствии с таможенным законодательством Республики Казахстан «экспортом является таможенная процедура, при которой товары Таможенного союза вывозятся за пределы таможенной территории Таможенного союза и предназначаются для постоянного нахождения за ее пределами» [3].

Экспортная операция — это вид операции по процессу продажи и перемещение товаров за пределы таможенной границы страны для внешнеэкономической деятельности и передачи их в собственность третьему лицу, не являющемуся резидентами страны экспортера, т.е. иностранному покупателю. [4]

Необходимое условие экспортной операции – наличие продукта, пользующегося спросом на внешнем рынке. Результат экспортной операции – заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение продуктом границы страны экспортера.

Основные преимущества экспортных операций:

– рост объема продаж. Формула наилучшего расширения рынка сбыта является увеличение роста объема продаж, т.е. стабильный и уверенный рост показателей объема продаж и доходов от реализации товара.

– увеличение прибыли – компания может достигнуть роста экспортной прибыли довольно за короткие сроки, при прекращении определённых расходов путем оперирования на локальном рынке или посредством иных видов финансирования.

– экономия на масштабе – если компания реализует свои товары или услуги на огромный рынок, можно отследить экономию на масштабе. Если конкретизировать, увеличивается производственные мощности, которые приведут к эффективному использованию существующих в организации ресурсов и сил.

– снижение уязвимости (безопасность) – если компания покрывает больше количество рынка и в разных локациях по это даст возможность стать более независимым от одного рынка. Что позволит в дальнейшем, чувствовать себя более устойчивым на рынке.

– новые практики и видения – на всем мировом рынке миллионы разных возможностей и довольно успешных кейсов, которые нужно стабильно изучать и внедрять в свою системы. То-есть постоянное обучение позволит компании быть готовым к разным трудностям современного мира, а также к стабильному развитию.

– глобальная конкуренция – современные компании осваивают все новые и новые иностранные рынки.

Опыт, который получает компания от подключения к международным производственным цепочкам, уникален. Именно он позволяет предприятиям оставаться конкурентоспособными на мировом рынке.

Сертификат происхождения или Декларация о происхождении – это документ, который широко используется в международных торговых сделках, который подтверждает, что указанный в нем продукт соответствует определенным критериям, чтобы считаться происходящим из определенной страны.

Сертификат происхождения/декларация о происхождении, как правило, подготавливается и заполняется экспортером или производителем и может подлежать официальной сертификации уполномоченной третьей стороной. Он часто представляется таможенному органу страны-импортера для обоснования права товара на ввоз и/или его права на преференциальный режим.

Сертификат происхождения имеет специальную форму который идентифицирует и выдает уполномоченный орган, где подтверждается страна происхождения товара. Этот документ также может иметь такую информацию, как заявление производителя, изготовителя, поставщика, экспортера или других заинтересованных лиц.

Для подтверждения соответствующего заявления о стране происхождения товара используется сертификат о происхождении товара, которое было подано для реализации товара путем экспорта за пределы страны изготовителем, производителем, поставщиком, экспортером или другим компетентным лицом в коммерческом счете-фактуре или любом другом документе, касающемся товара.

Однако на практике это понятие используется в более широком смысле, который включает также самосертифицированные сертификаты происхождения. Международная торговая палата предоставляет более простой и универсальный подход, который также покрывает такие моменты как, самосертификацию, так и электронные сертификаты происхождения.

Роль сертификата происхождения считается очень важным во внешней торговле, так как он считается подтверждающим документом страны происхождения продукта, в свою очередь стоит отметить, что, сертификат происхождения считается главным документом для определения тарифов, цен и иных торговых мер, которые будут накладываться при импорте и экспорте товара.

Если у товара, который будет ввозиться в страну, есть сертификат происхождения, он полноправно имеет право на преференции в стране. Кроме таможенных целей, данный документ считается довольно престижным при реализации товара в других странах, а также сертификатом определяется легальность ввоза-вывоза товара, данная действия необходимы во время санкционных мер между различными странами.

#### *Европейский союз*

В соответствии с Регламентом ЕС № 2015/2447 от 24 ноября 2015 г. в рамках Генеральной системы преференций (ГСП) Европейским союзом,

Швейцарией и Норвегией внедрена Система экспортеров Европейского Союза (Система REX).

Система REX представляет собой систему регистрации экспортеров для целей подтверждения преференциального происхождения товаров, которая применяется в ГСП ЕС.

Регистрация производится при помощи заявки экспортера установленной формы, в которую экспортеры вносят информацию о своей коммерческой деятельности.

В дальнейшем, при экспорте товаров в страны ЕС зарегистрированный экспортер подтверждает происхождение товара декларацией о происхождении товаров на инвойсе (без предоставления в таможенные органы стран ЕС сертификата о происхождении формы «А»).

Система REX основана на принципе самосертификации экономическими операторами, которые сами будут оформлять так называемые заявления о происхождении. В рамках системы REX экспортеры регистрируются только один раз и получают статус зарегистрированного экспортера в системе REX, и им присваивается уникальный номер REX. Ответственность за правильность определения страны происхождения экспортером и достоверность сведений, указанных в инвойсе и других товаросопроводительных документах, возлагается на экспортера. Систему REX можем увидеть в рисунке 2.

Система REX поддерживается IT-системой, представляет в основном собой базу данных, в которую компетентные органы экспортирующей страны будут регистрировать своих экспортеров, намеревающихся экспортировать товары по преференциальному режиму.

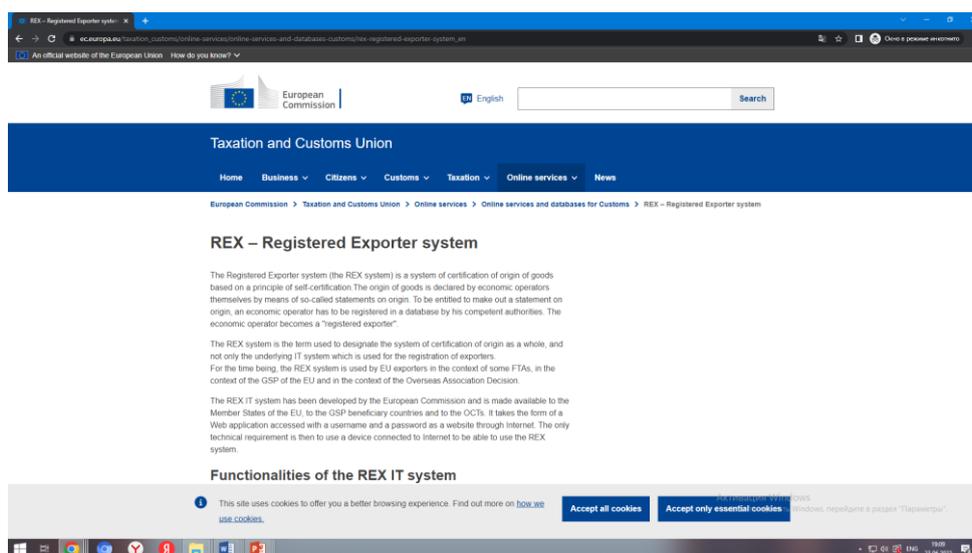


Рисунок 2 – система REX

С введением системы REX меняется способ подачи сертификатов формы «А», а именно переход на электронную регистрацию.

*Стран ЕАЭС*

В странах ЕАЭС прием документов и выдача сертификатов

осуществляется в бумажном виде. На рисунке 2 указаны виды сертификатов стран ЕАЭС.

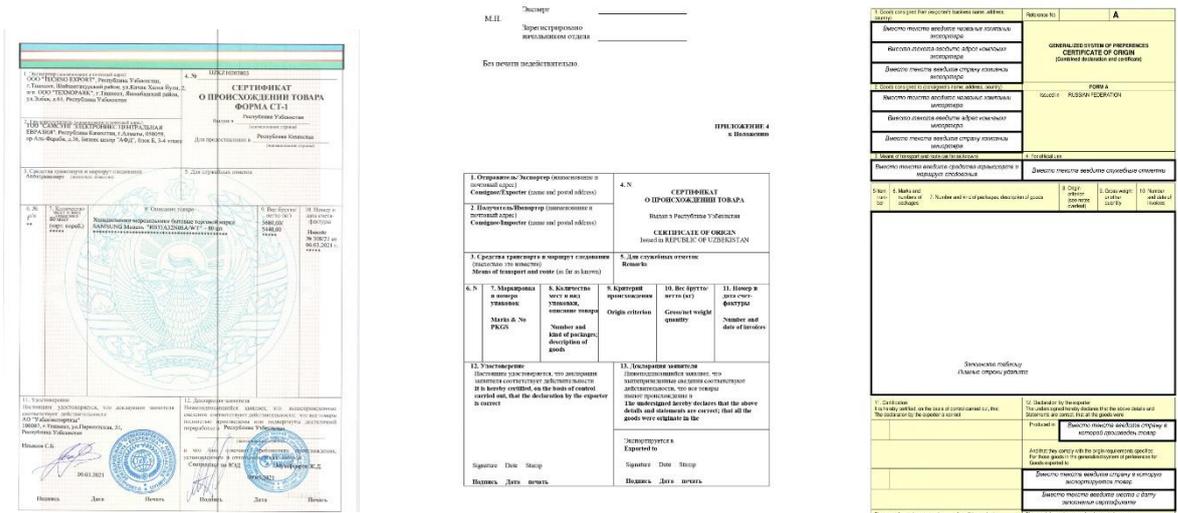


Рисунок 3 – виды сертификатов стран ЕАЭС

В Российской Федерации разработана система по принципу единого окна на базе АО «Российский экспортный центр», в рамках которой будет осуществляться прием документов и выдача сертификатов о происхождении товара, актов экспертиз о происхождении товара [6].



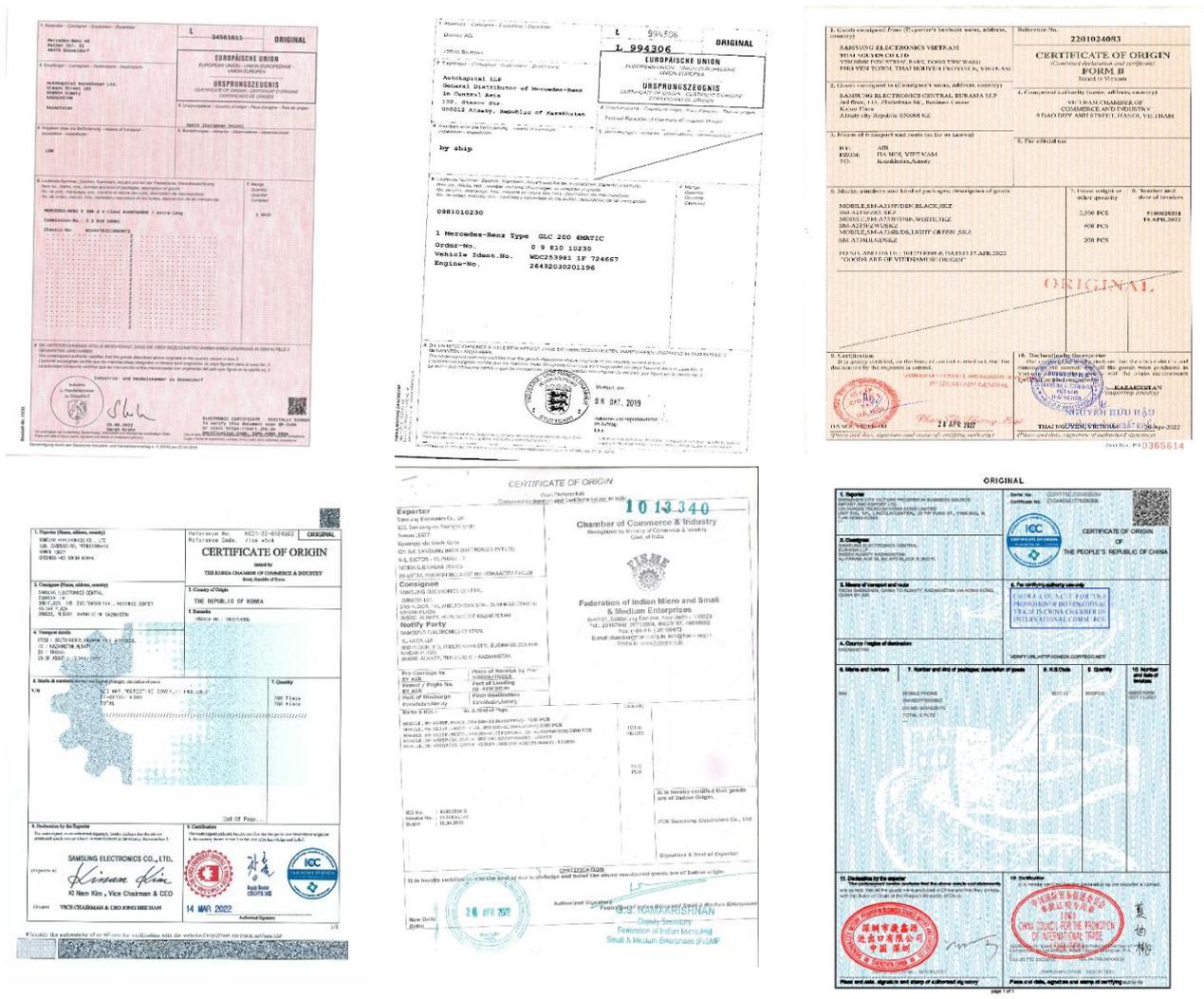


Рисунок 4 – Формы сертификатов происхождения

Как мы видим, во всех странах формы и порядок заполнения сертификатов происхождения почти не отличаются. Однако, сертификат происхождения можно заменить декларацией о происхождении, который выдает сам производитель.

## **Методы исследования**

В целях достижения цели исследования использованы методы policy analysis (анализ политики), метод сравнения и экономический анализ. В ходе изучения нормативно-правовых актов, стратегии и государственных программ применен policy analysis, позволяющий понять, как проводит и почему принимает правительство определенную политику, а также эффект от проводимой политики.

Помимо теоретических знаний включает совокупность понятий о политике, позволяющей изучать опыт, методики и эффективность применения, целью которой является модификация данных для получения новых идей по решению в политике конкретной проблемы.

В исследовании policy analysis позволил изучить и проанализировать существующие стратегии, государственные программы, нормативно-правовые акты на предмет актуальности исследования.

При рассмотрении мирового опыта в проведенной работе выбран метод сравнения.

Для совершенствования системы поддержки экспорта необходимо использовать эффективные методы международных практик и механизмов поддержки экспортных продукции.

. В проекте представлена общая информация о мерах и механизмах поддержки экспорта, применяемых в различных странах мира.

Проведен анализ экспорта и импорта в РК, количество выданных сертификатов за последние 3 года, и товароборот, объем экспорта за последние 10 лет.

## Анализ и результаты исследования

### Государственное регулировании процесса сертификации экспорта

Казахстан входит в ЕАЭС, в рамках которого применяется интегрированное таможенное законодательство. Таможенное оформление экспорта товаров из Казахстана осуществляется в соответствии с требованиями законодательства союза и таможенным законодательством Республики Казахстан. Основные нормативные правовые документы, регламентирующие экспорт товаров:

- Таможенный кодекс ЕАЭС;
- Кодекс Республики Казахстан «О таможенном регулировании в Республике Казахстан»;
- Единый таможенный тариф;
- Инструкция о порядке заполнения декларации на товары.

Уполномоченными органами могут быть одно из следующих учреждений:

- Торговые палаты использующие Международные руководящие принципы сертификации происхождения;
- Таможенные органы в соответствии с двусторонними или региональными торговыми соглашениями;
- Другие государственные органы или агентства, назначенные соглашением, обычно принадлежат Министерству торговли.

Таблица 1 – Основные этапы экспортной операции

ЭТАП 1	ЭТАП 2	ЭТАП 3	ЭТАП 4
ПРЕДЭКСПОРТНАЯ ПОДГОТОВКА, ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА	ПОДГОТОВКА ЭКСПОРТНОЙ ОПЕРАЦИИ	ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ И ОТГРУЗКА ТОВАРА	ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТРАКТА
Экспортная диагностика	Определение кода товара по ТН ВЭД	Получение заказа	Получение оплаты товара
Маркетинговые исследования	Определение возможностей по вывозу товара из Казахстана и ввозу в страну экспорта	Подготовка товара к отгрузке	Валютный контроль
Определение экспортной стратегии и разработка экспортного бизнес-плана	Подготовка документов для таможенного оформления товара	Таможенное оформление товара	Подготовка и передача документов для возмещения НДС
Поиск торгового партнера		Вывоз товара с территории Казахстана	
Проверка деловой репутации и платежеспособности партнера			
Примечание – составлено автором на основании источников []			

Первым шагом экспортной операции является оценка готовности предприятия к выходу на внешние рынки. Предприятие готово к экспорту, когда, предприятие стабильно и прибыльно работает на местном рынке; руководство компании заинтересовано в осуществлении экспорта, готово посвятить время, усилия и ресурсы, необходимые для достижения успеха в экспорте; компания производит или создала продукт, качество которого отвечает требованиям зарубежных рынков и имеет конкурентоспособную цену; имеется возможность изменить дизайн и упаковку продукта, внедрить новые технологии в соответствии с требованиями целевого рынка и т.д.; поставщики продолжают поставку сырья, необходимого для производства товаров на экспорт; имеются производственные мощности для выполнения больших экспортных заказов; внедрена система управления качеством, которая останется эффективной при расширении производства для удовлетворения спроса на экспорт (например, ISO 9000, ISO 14000); на предприятии действует система управления расходами и доходами, имеется достаточно ресурсов для финансирования производства и маркетинговых усилий на протяжении одного или двух лет; имеется обученный персонал с опытом работы по изучению внешнего рынка и логистики, со знанием иностранных языков и хорошими навыками обслуживания клиентов; ведется работа по установлению экспортных контактов; проведен анализ внешнего рынка, разработан план экспорта (экспортная стратегия); продуманы меры по снижению различных экспортных рисков.

Для беспрепятственного выполнения всех таможенных формальностей при экспорте и вывозе товаров необходимо заблаговременно выяснить:

- код товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (код ТН ВЭД);
- возможность вывоза товара из Казахстана и ввоза в импортируемую страну;
- требования по лицензированию, получению фитосанитарного, ветеринарного, санитарного, экологического и других сертификатов и разрешений;
- обложение товара таможенной пошлиной, акцизом, НДС;
- необходимость получения учетного номера контракта (если экспортная сделка превышает 50 тыс. \$);
- наличие льгот при ввозе товара (освобождение от таможенных пошлин, налогов) в стране ввоза.

Для беспрепятственного выполнения всех таможенных формальностей при экспорте и вывозе товаров необходимо заблаговременно выяснить:

- код товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (код ТН ВЭД);
- возможность вывоза товара из Казахстана и ввоза в импортируемую страну;
- требования по лицензированию, получению фитосанитарного, ветеринарного, санитарного, экологического и других сертификатов и разрешений;
- обложение товара таможенной пошлиной, акцизом, НДС;

- необходимость получения учетного номера контракта (если экспортная сделка превышает 50 тыс. \$);
- наличие льгот при ввозе товара (освобождение от таможенных пошлин, налогов) в стране ввоза.

В соответствии с действующим таможенным законодательством товары при их таможенном декларировании подлежат классификации по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). На основании кода ТН ВЭД при экспорте (и импорте) товаров определяются таможенные платежи и налоги, перечень документов, необходимых для таможенного оформления.

Проверку правильности классификации товаров осуществляют таможенные органы. Очень часто мнение таможенных органов о коде ТН ВЭД не совпадает с тем, что выбрал декларант (экспортер), при этом размер установленных таможенных платежей может оказаться существенно выше того, на который рассчитывал экспортер.

Для определения кода ТН ВЭД необходимо на сайте Евразийской экономической комиссии ознакомиться с документом «Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Там содержатся «Основные правила интерпретации ТН ВЭД», а также классификатор ТН ВЭД. С классификацией товаров ТН ВЭД можно ознакомиться на сайте [www.tnved.bi.kz](http://www.tnved.bi.kz). Либо обратиться за консультационными услугами к таможенным представителям (таможенные брокеры).

Определение возможностей по вывозу товара из Казахстана и ввозу в страну импорта (запреты и ограничения по вывозу/ввозу товаров).

На экспорт некоторых товаров с территории Таможенного союза или с территории Казахстана введены запреты. Товары, экспорт которых запрещен, ограничен или для этого требуются специальные разрешения, публикуется на сайте Евразийской экономической комиссии. Например, в соответствии с Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии №33 от 5.03.2013г. был снят запрет на вывоз отдельных видов лесоматериалов с территории Республики Казахстан в третьи страны.

Запреты и ограничения на ввоз товара в страну назначения необходимо найти в официальных источниках этих стран.

В странах Таможенного союза (Российская Федерация, Республика Беларусь, Армения и Кыргызстан) таможенное оформление не требуется.

Если поставка осуществляется в страны Европейского союза, рекомендуется ознакомиться с информацией, размещенной на сайте Европейской комиссии.

В пакет документов, следующих с товаром, прикладываются документы, требуемые для таможенного оформления в стране назначения.

Каждая страна в зависимости от ее торговой политики формирует свою систему тарифных льгот и преференций при ввозе товара. Тарифные льготы и преференции применяются в зависимости от страны происхождения и наименования ввозимых товаров.

Товары, ввозимые и вывозимые из стран СНГ – участниц многостороннего Соглашения о зоне свободной торговли и стран-членов ЕврАзЭС, также освобождены от уплаты таможенных пошлин, налогов и сборов.

Перечень документов, необходимых при таможенном оформлении экспорта товаров, определяется по коду ТН ВЭД. Для удобства подготовки документов для таможенного оформления, расчета сборов и платежей можно воспользоваться специализированным программным обеспечением, либо обратиться за консультационными услугами к таможенным представителям (таможенные брокеры).

Документы, подтверждающие происхождение товара.

Практически во всех случаях при таможенном оформлении требуются документы, подтверждающие страну происхождения товара. Документы о происхождении товара (декларация или сертификат) определяют страну происхождения товара, необходимые для применения мер тарифного и нетарифного регулирования, в т.ч. антидемпинговых, компенсационных и защитных мер по ввозу и вывозу товара:

декларация о происхождении товара – заявление о стране происхождения товаров, заполняет изготовитель или продавец самостоятельно (бесплатно) в коммерческих или любых других документах, имеющих отношение к товарам, где содержатся сведения, по которым можно определить страну происхождения;

Для получения сертификата происхождения товара экспортируемых товаров необходимо:

Обратиться в Палату предпринимателей «Атамекен», где товар будет экспортироваться;

Необходимо зарегистрироваться на сайте документолог и подать электронную заявку с электронными документами согласно Перечню, утвержденному приказом МИИР РК от 8.07.2014 года № 257.

Срок рассмотрения и выдачи сертификата согласно Правилу 1 (один) рабочий день следующим за днем регистрации заявки. Однако, если пакет документов не соответствует Правиле, то срок рассмотрения увеличится.

Анализ представленных заявителем документов, подтверждающих происхождение товара, в соответствии с требованиями нормативных правовых актов, регламентирующих выдачу сертификата о происхождении товара и регистрация в Системе REX осуществляется на платной основе, согласно договору об оказании возмездных услуг, заключенного между заявителем и РПП.

По результатам проведенного анализа РПП составляет и предоставляет заявителю заключение об оформлении сертификата о происхождении товара, или уведомление о регистрации экспортеров в Системе REX, или уведомление о внесении изменений в регистрационные данные экспортеров в Системе REX (в части перечня товаров).

Если по результатам проведенного анализа РПП составляет и предоставляет заявителю заключение об отказе в оформлении сертификата о происхождении

товара с указанием причин, или уведомление об отказе в регистрации экспортеров в Системе REX, или уведомление об отказе во внесении изменений в регистрационные данные экспортеров Системе REX (в части перечня товаров), то оплата за услуги заявителем не производится.

При проведении анализа документов, уполномоченное лицо должно:

- 1) провести проверку того, что сведения, содержащиеся в заявке заявителя, совпадают со сведениями, содержащимися в соответствующих документах;
- 2) проверить, что сведения, содержащиеся в заявке заявителя, совпадают со сведениями, содержащимися в сертификатах о происхождении товара;
- 3) проверить, что заявка должна быть подписана электронной цифровой подписью заявителя.



Рисунок 1 – Действующая схема выдачи экспортного сертификата

На сегодняшний день различают следующие формы сертификатов о происхождении товара на товары, экспортируемые из Республики Казахстан:

«СТ-1» – на товары, вывозимые из Республики Казахстан в страны Содружества Независимых Государств (в страны Таможенного союза не требуется);

«СТ-2» – на товары, вывозимые из Республики Казахстан в страны, с которыми совершены и действуют соглашения о свободной торговле, за исключением стран Содружества Независимых Государств;

«EAV» – на товары, вывозимые из Республики Казахстан в страны ЕАЭС и в Социалистическую Республику Вьетнам;

«А» – на товары, экспортируемые в страны - члены Европейского сообщества, а также США, Канаду, Японию, Турцию, Австралию, Новую Зеландию, Швейцарию и Лихтенштейн, Норвегию в рамках Генеральной системы преференций;

«Оригинал» – на английском или русском языке (определяет заявитель) на товары, вывозимые в страны, которые не перечислены в других формах.

Сертификат о происхождении серийной продукции – в страны ЕАЭС.

Срок действия сертификатов о происхождении товара формы СТ-1, СТ-2, ЕАУ, Оригинал - 12 месяцев со дня выдачи, формы «А» - 10 месяцев со дня выдачи.

В целях обеспечения безопасности продукции для жизни и здоровья людей, окружающей среды, национальной безопасности и другим причинам при экспорте ряда товаров требуется подтверждение соответствия продукции или услуг требованиям технических регламентов, государственным стандартам или иным документам. Перечень таких товаров утвержден Постановлением Правительства Республики Казахстан от 20 апреля 2005 года №367 «Об обязательном подтверждении соответствия продукции в Республике Казахстан» (с последними изменениями, внесенными Постановлением Правительства Республики Казахстан № 357 от 27.04.15 г.). Данный документ определяет перечень продукции и услуг, подлежащих обязательной сертификации и соответствие которых допускается подтверждать декларацией о соответствии.

Сертификат соответствия – документ единой для Таможенного союза формы, удостоверяющий соответствие продукции, услуги требованиям, установленным техническими регламентами, положениям стандартов или иных документов.

Проверку соответствия установленным стандартам и выдачу сертификата соответствия осуществляет АО «Национальный центр Экспертизы и Сертификации».

Срок проведения сертификации обычно не превышает 30 календарных дней. Сертификат соответствия может выдаваться на всю производимую предприятием продукцию или на отдельные ее партии. Стоимость проведения сертификации определяется исходя из объема работ по сертификационным испытаниям продукции.

Декларация о соответствии – документ единой для Таможенного союза формы, которым изготовитель удостоверяет соответствие выпускаемой в обращение продукции, услуги установленным требованиям. Необходимо оформлять на товары и услуги, перечень которых установлен Постановлением Правительства Республики Казахстан № 367 «Об обязательном подтверждении соответствия продукции в Республике Казахстан» (с последними изменениями, внесенными Постановлением Правительства Республики Казахстан № 357 от 27.04.15 г.).

Порядок принятия поставщиком (изготовителем, продавцом) декларации о соответствии, ее регистрации в реестре государственной системы сертификации Республики Казахстан установлен Правилами принятия и регистрации декларации о соответствии.

Подтверждение соответствия может осуществляться по инициативе производителя добровольно. Подтверждение соответствия продукции может потребоваться и в стране назначения. Некоторые виды сертификатов,

получаемые на территории Казахстана, признаются в других странах. Информацию о требованиях по подтверждению соответствия продукции из Казахстана необходимо искать на официальных сайтах страны назначения.

При таможенном оформлении экспорта ряда товаров (определяется по коду товара ТН ВЭД) могут потребоваться:

- свидетельство о государственной регистрации – документ, подтверждающий безопасность продукции (товаров), выдается Комитетом Государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения Республики Казахстан, на основании Положения Таможенного союза «О порядке оформления Единой формы документа, подтверждающего безопасность продукции (товаров)». Срок выдачи не может превышать 30 дней. Стоимость – по прейскуранту в зависимости от объема проводимых работ;

- ветеринарный сертификат на экспорт продукции – документ установленного образца, требуемый (по Закону Республики Казахстан «О ветеринарии») на конкретные партии живых животных и поднадзорных ветслужб грузов, выдается Комитетом ветеринарного контроля и надзора, следует с грузом до страны назначения. Срок выдачи не более 10 дней, стоимость по прейскуранту в зависимости от объема проводимых работ;

- фитосанитарный сертификат – документ международного образца, который удостоверяет карантинное состояние экспортной продукции, в которой могут распространяться вредители, возбудители болезней растений. Фитосанитарный сертификат сопровождает подкарантинную продукцию до места назначения. Сертификат выдается в соответствии с Законом Республики Казахстан «О карантине растений» государственными инспекторами по карантину растений территориальных управлений Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. Срок выдачи - не более 5 дней, стоимость по прейскуранту в зависимости от объема проводимых работ;

- санитарно-эпидемиологическое заключение на проекты, продукцию, работы и услуги», документ СЭЗ или гигиенический сертификат – документ, подтверждающий, что продукция (деятельность или услуга) соответствуют установленным санитарным и гигиеническим правилам и нормам. Заключение предоставляет Комитет государственного санитарно-эпидемиологического надзора Министерства здравоохранения Республики Казахстан и его территориальные подразделения, через web-портал «электронного правительства»: [www.e.gov.kz](http://www.e.gov.kz) или через web-портал «е-лицензирование».

Основным документом таможенного оформления при экспорте товара является Декларация на товар. Декларация составляется по установленной форме, содержит сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные необходимые сведения.

Заполнить бланк декларации можно самостоятельно посредством ИС «АСТАНА-1» или обратиться к таможенному представителю.

При подаче декларации на товар в таможенные органы, в связи с последними новшествами в таможенном законодательстве, не обязательно прикладывать товаросопроводительные документы на бумажном носителе.

Документы, требуемые для таможенного оформления

- экспортная таможенная декларация;
- транспортная накладная;
- коммерческий инвойс.

Могут быть затребованы дополнительные документы в зависимости от вида товара (по коду ТН ВЭД).

Таможенное оформление экспорта товаров из Казахстана осуществляется в соответствии с требованиями законодательства Таможенного союза и таможенного законодательства Республики Казахстан. При вывозе товара в страны Таможенного союза таможенное оформление не осуществляется.

Процедура подачи, погрузки товаров в транспортное средство. Прохождение пограничных процедур в пункте пропуска.

Товар может погружаться на транспорт или выгружаться с транспорта исключительно в местах, где было определено таможенными органами (таможенный склад, склад временного хранения, в т.ч. для отправки железнодорожным транспортом с подъездными путями, оборудованием для погрузки), при необходимости возможно появится надобность в присутствии должностного лица таможенного органа с составлением акта таможенного досмотра.

Чтобы в процессе таможенного оформления не сталкиваться с трудностями, необходимо выяснить все процедуры заблаговременно, так как последовательность процессов при таможенном оформлении может как-то отличаться для того или иного вида транспорта и груза.

При пересечении границы, требуется ряд товаросопроводительных документов, которые должны быть приложены к грузу, как и для таможенного оформления в стране назначения (следует договориться с покупателем устно или прописать в договоре купли-продажи, возможно потребуются их перевод и нотариальное заверение).

При отправке:

- железнодорожным транспортом – документы должны быть указаны и прописаны в железнодорожной накладной, в момент пересечения таможенной границы стран на них проставляется штамп о пересечении границы;
- автотранспортом – для того, чтобы обезопасить себя от подлога или несанкционированного изъятия на таможне или в пути следования документы могут упаковываться в «сейф-пакеты».

Согласно правилам в пунктах пропуска, кроме таможенного контроля, должны проводится другие процедуры контроля:

- пограничный контроль – осуществляется подразделениями Пограничной службы Комитета Национальной безопасности Республики Казахстан и является составной частью общей системы обеспечения национальной безопасности Республики Казахстан;
- ветеринарный и фитосанитарный контроль – уполномоченным органом Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан;
- санитарно-карантинный контроль – подразделениями

государственного органа в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения;

– контроль транспорта передвижения, автотранспортных средств (в автомобильных пунктах) – осуществляется уполномоченными органами транспортного контроля Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан.

Исключение составляют приграничные автомобильные пункты пропуска, где применяется интегрированный контроль: транспортный, ветеринарный, фитосанитарный и карантинный, кроме пограничного контроля, входят в компетенцию таможенных органов.

### *Инструкция по регистрации экспортеров в системе зарегистрированных экспортеров (REX)*

#### 1. Роли, используемые в Системе REX:

- Local Administrator типа REG – Локальный администратор от НПП (назначает роли для локальных пользователей);

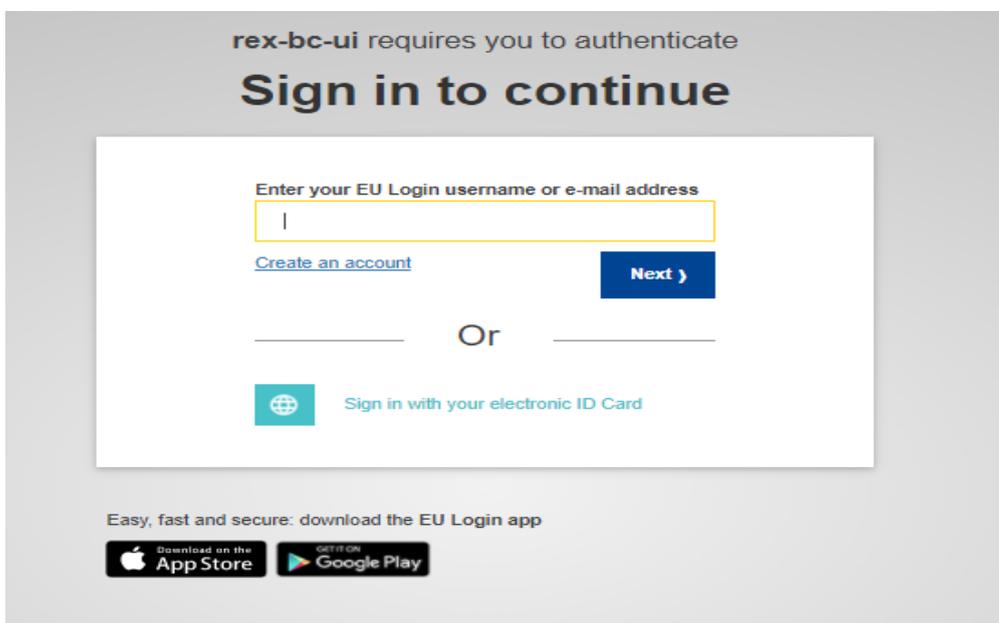
- Local User типа REG – Локальный пользователь (уполномоченное лицо РПП) (непосредственно регистрирует экспортеров в Системе REX).

2. После создания уполномоченным лицом логина ЕС локальный администратор (НПП) в системе T-REX на основании логина ЕС назначает уполномоченному лицу роль локального пользователя (Local User).

После назначения роли локального пользователя уполномоченное лицо имеет доступ к Системе REX.

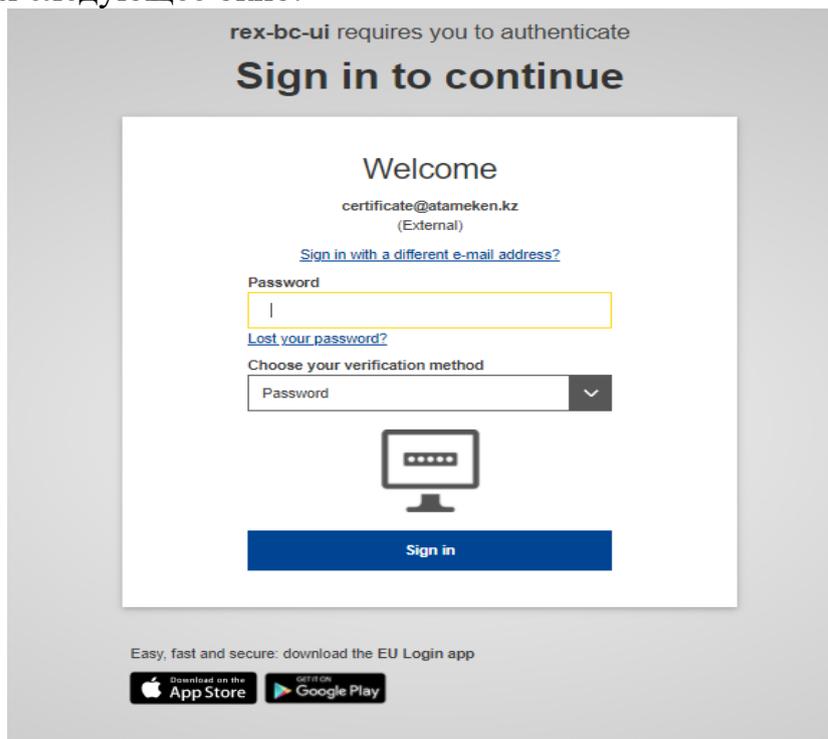
2. Для регистрации экспортеров в Системе REX необходимо пройти по действующей ссылке: <https://customs.ec.europa.eu/rex-bc-ui>.

Отобразится следующее окно:

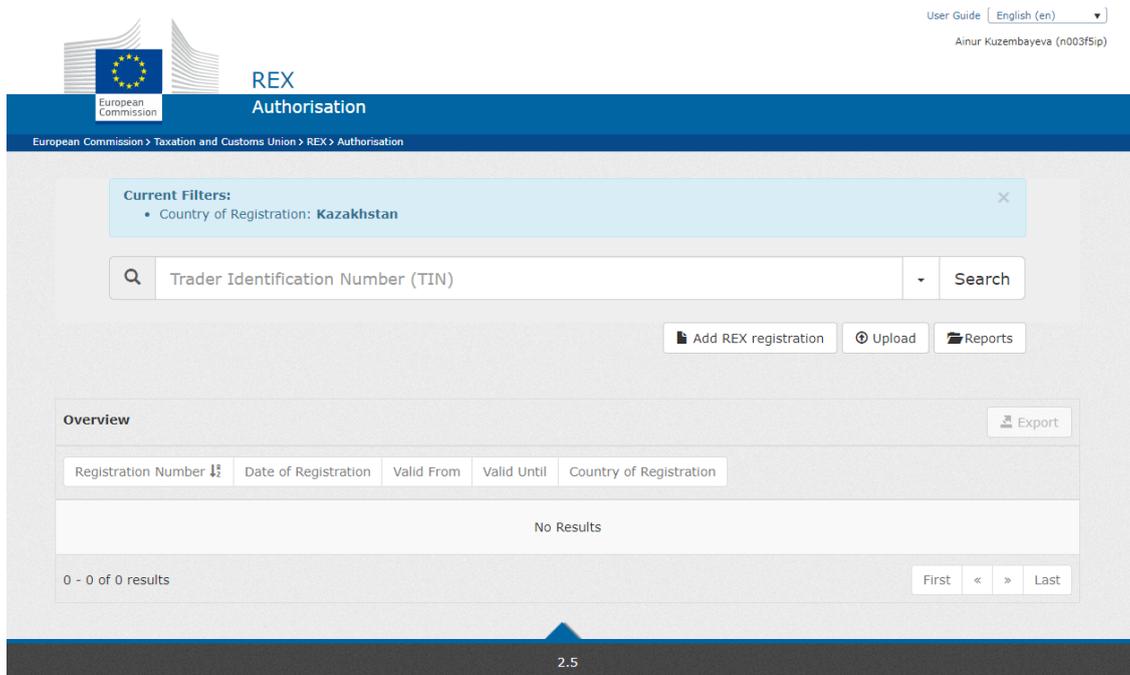


(Введите свое имя пользователя для входа в ЕС или адрес электронной почты.)

3. Необходимо ввести адрес электронной почты и нажать кнопку «Next». Отобразится следующее окно:



4. Необходимо ввести пароль и нажать на кнопку «Sign in». Отобразится следующее окно:



## Add REX Registration

The screenshot shows the REX Authorisation portal interface. At the top, there is a navigation bar with the European Commission logo and the text 'European Commission > Taxation and Customs Union > REX > Authorisation'. Below this, there is a 'Current Filters' section with 'Country of Registration: Bangladesh'. A search bar for 'Trader Identification Number (TIN)' is visible. A red arrow points to the 'Add REX registration' button, which is highlighted with a red callout box containing the text 'Click to add a new registration'. Below the search bar, there is an 'Overview' section with a table header: 'Registration Number', 'Date of Registration', 'Valid From', 'Valid Until', and 'Country of Registration'. The table currently shows 'No Results'.

5. Для начала регистрации экспортера необходимо нажать на кнопку «Add REX registration».

Дальнейшая инструкция будет представлена на примере тестового режима, так как ссылка, указанная в пункте 2 Инструкции, является действующей и не позволяет тестировать и вносить недостоверные данные.

6. Для входа в тестовую версию Системы REX необходимо войти по следующей ссылке: <https://conformance.customs.ec.europa.eu/rex-bc-ui/>.

7. После нажатия кнопки «Add REX registration» появится следующее окно, которое состоит из 7 ячеек:

The screenshot shows the '1. Exporter Information' form in the REX Authorisation portal. The form is divided into two main sections: a large input area on the left and a sidebar on the right. The sidebar contains a list of steps: '1. Exporter Information', '2. Exporter Contact Person...', '3. Exporter Activities', '4. Description Of Goods', '5. Undertakings to be given...', '6. Prior specific and inform...', and '7. Box for official use by Co...'. Below the sidebar are 'Back' and 'Save' buttons. The main input area contains the following fields: 'Application Language' (dropdown), 'Trader Identification Number (TIN)' (text), 'Name' (text), 'Street And Number' (text), 'Post Code' (text), 'City' (text), 'Country' (dropdown, currently set to 'India'), 'E-mail Address' (text), 'Fax Number' (text), and 'Telephone Number' (text).

Все данные заполняются в соответствии с предъявленным заявителем заявлением в бумажной форме (форма установлена в приложении №1 Правил регистрации).

## 8. Первая ячейка – Exporter information (Информация экспортера)

- Application Language – выбираете англ. язык;

- Trader Identification Number (TIN) - TIN или идентификационный номер экспортера/трейдера;

(он имеет следующую структуру: двухбуквенный код ISO Казахстана, т.е. KZ, затем БИН (бизнес-идентификационный номер) для юридических лиц; KZ, затем ИИН (индивидуальный идентификационный номер) для физических лиц, являющихся ИП)

- Name (наименование организации)

- Street and Number (улица и номер дома)

- Post Code (почтовый индекс)

- City (город)

- Country (страна) (она заполняется автоматически)

- E-mail Address (адрес электронной почты)

- Fax Number (номер факс)

- Telephone Number (номер телефона)

Достаточно ввести либо электронную почту, либо номер факс, либо номер телефона.

9. Вторая ячейка – Exporter Contact Persons Information (Контактные данные экспортера)

Name	Street And Number	Post Code	City	Country	E-mail address	Phone	Fax	Edit	Delete
No data available in table									

+ Add

Необходимо нажать на кнопку «Add» для добавления контактных данных.

Name	Street And Number	Post Code	City	Country	E-mail address	Phone	Fax	Edit	Delete
Sarkar	Rd No 27	1212	Dhaka	Bangladesh	Sarka_YShirts@gmail.com	+880123456789		Edit	Delete
Ullah	Rd No 27	1212	Dhaka	Bangladesh	Ullah_YShirts@gmail.com			Edit	Delete

+ Add

Click "Add" to add more contact persons

- Exporter Contact Details are optional, the REX Registration may be saved without these details.

Необходимо указать данные соответствующего лица (директора, сотрудника по доверенности и т.д.).

Все контактные данные, указанные во второй ячейке, являются

необязательными. Регистрация может быть сохранена без этих данных.

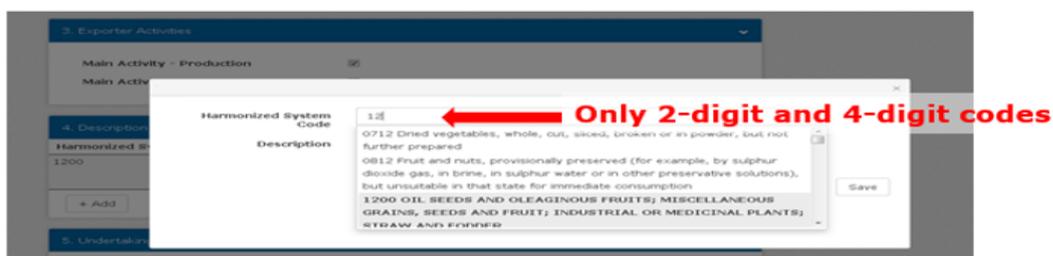
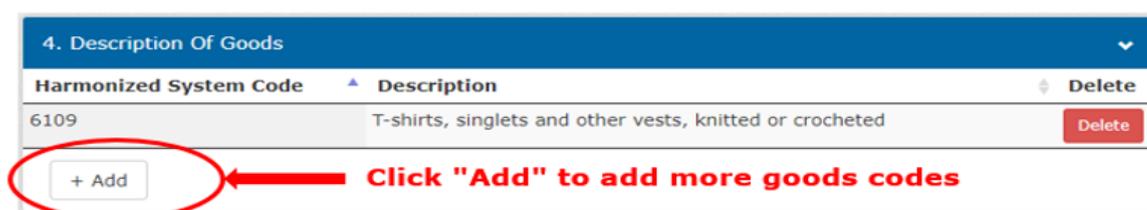
### 10. Третья ячейка – Exporter Activities (Деятельность экспортера)



Необходимо выбрать вид деятельности экспортера: производство и/или торговля.

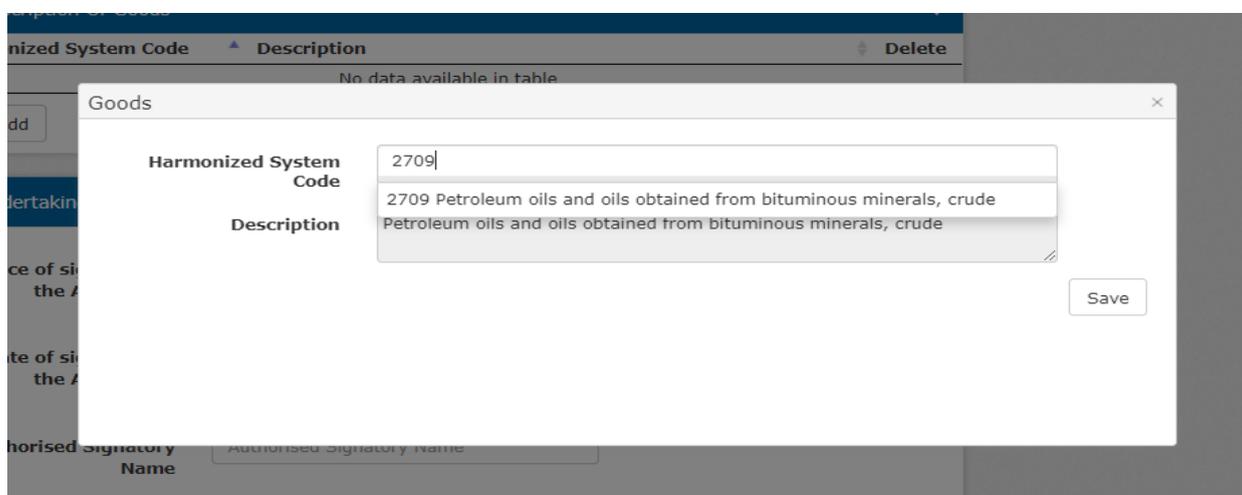
Могут быть выбраны оба вида деятельности.

### 12. Четвертая ячейка – Description of goods (Описание товара)



Для добавления товара необходимо нажать на кнопку «Add».

Появится следующее окно:



Необходимо выбрать товар по наименованию товара или коду ТНВЭД из выплывающего списка.

К примеру, нефть сырая по коду ТНВЭД 2709.

Код ТНВЭД прописывается на уровне 4-х знаков.

Затем нажимаете кнопку «сохранить».

Добавляете необходимое количество наименований товаров, указанных в заявлении заявителя.

13. **Пятая ячейка** – Undertaking to be given by an Exporter (Обязательство, которое должно быть дано Экспортером)

5. Undertakings to be given by an Exporter

Place of signature of the Authorised Signatory: Dhaka

Date of signature of the Authorised Signatory: 07/11/2019

Authorised Signatory Name: Mr Ahmed

Authorised Signatory Job Title: European Manager

Current Date proposed <= to the Date from which the Registration is valid (Box 7)

Перечень обязательств установлен также в заявлении заявителя.

Необходимо заполнить следующие поля:

- место подписания лица, подписавшего заявление (город);
- дата подписания лица, подписавшего заявление;
- имя лица, подписавшего заявление;
- должность лица, подписавшего заявление.

13. **Шестая ячейка** – Prior specific and informed consent of exporter to the publication of his data on the public website (Предварительное конкретное и информированное согласие экспортера на публикацию его данных на общедоступном веб-сайте)

6. Prior specific and informed consent of exporter to the publication of his data on the public website

Indication of consent of exporter to the publication of his data on the public website:

Place of signature of the Authorised Signatory: Place of signature of the Authorised Signatory

Date of signature of the Authorised Signatory: 07/11/2019

Authorised Signatory Name: Authorised Signatory Name

Authorised Signatory Job Title: Authorised Signatory Job Title

Представленные поля заполняются при нажатии галочки и согласии на публикацию данных.

В случае несогласия экспортера публикуются только регистрационный

номер экспортера, дата регистрации заявления № 1 (дата, с которой регистрация является действительной), дата присвоения регистрационного номера, дата отзыва регистрации.

14. **Седьмая ячейка** – Box for official use by Competent Authority (Ячейка для официального использования компетентным органом)

НПП является компетентным органом по регистрации экспортеров в Системе REX.

Данная ячейка заполняется только уполномоченными лицами.

**Регистрация экспортеров в системе REX осуществляется уполномоченным лицом в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня регистрации заявления.**

7. Box for official use by Competent Authority	
Registration Number	BDREX AAABBB111
Country of Registration	Bangladesh
National Authority Ref. Number	BD000002 - Export Promotion Bureau
Date of Registration	07/11/2019
Date from which the Registration is valid	07/11/2019

Заполняются следующие поля:

- **Registration Number** (регистрационный номер экспортера REX)

Номер REX должен быть **уникальным** и вбивается **вручную**.

Регистрационный номер экспортера имеет следующую структуру

(установлен в пункте 6 Правил регистрации):

KZREXKKKDDMMYYYYNNNN,

где KZ – буквенный код РК в соответствии с ISO (2 буквы);

REX – аббревиатура системы REX (3 буквы);

KKK – цифровой код РПП (3 цифры);

DD – день регистрации в системе REX (2 цифры);

MM – месяц регистрации в системе REX (2 цифры);

YYYY – год регистрации в системе REX (4 цифры);

NNNN – порядковый номер регистрации в системе REX, который имеет сквозную нумерацию, начиная с номера 0001.

«KZREX» забивается автоматически.

- **Country of Registration** (страна регистрации) забивается автоматически;

- **National Authority Ref. Number** (KZ000002)

- **Date of Registration** (дата регистрации) – текущая дата по умолчанию;

- **Date from which the Registration is valid** (дата, с которой регистрация действительна) – дата подачи заявления заявителем.

То есть, если заявление поступило 19.04.2021г., а зарегистрировали экспортера 22.04.2021г., датой регистрации будет – 22.04.2021г., дата, с которой

регистрация действительна – 19.04.2021г.

Также, если заявление поступило 19.04.2021г., а зарегистрировали экспортера 19.04.2021г., датой регистрации будет – 19.04.2021г., дата, с которой регистрация действительна – также 19.04.2021г.

14. После заполнения всех ячеек необходимо нажать на кнопку «Save», чтобы сохранить.

7. Box for official use by Competent Authority

Registration Number: BDREX AAABBB111

Country of Registration: Bangladesh

National Authority Ref. Number: BD000002 - Export Promotion Bureau

Date of Registration: 07/11/2019

Date from which the Registration is valid: 07/11/2019

Condition: REX number should be unique in the system

Click "Save" to add the REX registration

Save

16. При сохранении регистрация считается успешно завершённой.

17. Далее, необходимо скачать уведомление в формате pdf, нажав на кнопку «print», представленную ниже:

1. Exporter Information

Application Language: English

Trader Identification Number (TIN): INREX987654564

Name: name

Street And Number: street

Post Code: 010000

City: Nur-Sultan

Country: India

E-mail Address: E-mail Address

Fax Number: fax number

Telephone Number: Telephone Number

1. Exporter Information

2. Exporter Contact Person...

3. Exporter Activities

4. Description Of Goods

5. Undertakings to be given...

6. Prior specific and inform...

7. Box for official use by Co...

8. Validity in schemes

9. History of Changes

Back

Print

Edit Revoke

18. После завершения регистрации экспортера необходимо его уведомить в течение 2-х дней, прикрепив уведомление.

А также внести регистрационный номер, дату регистрации заявления (дату, с которой регистрация является действительной) и дату присвоения регистрационного номера в пункт 7 заявления экспортера.

## *Государственная поддержка казахстанских экспортеров*

Вопросы конкурентоспособности сложная и долгосрочная задача общенационального значения, которая формируется различными факторами и подходами заинтересованных сторон, организациями экспортерами и уполномоченными органами стран экспортеров и импортеров, устанавливающие и регулирующие требования и условия международной торговли.

Государство в свою очередь, в целях стимулирования международной конкурентоспособности отечественного бизнеса оказывает комплексную поддержку по развитию и продвижению несырьевого экспорта, включающую финансовые, нефинансовые меры поддержки и возмещение затрат экспортеров.

Ключевые организации, осуществляющие поддержку казахстанского экспорта:

– АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry» принимает участие в разработке, сопровождению, мониторингу и оценке реализации программ индустриального развития, проводит анализ внешних рынков, проводит системный анализ мирового опыта промышленных политик, оказывает услуги по возмещению затрат экспортеров.

– АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» выступает агентом между экспортером и государственными органами с концентрацией мер поддержки экспортеров.

– РГП «Казахстанский институт стандартизации и метрологии» взаимодействует и способствует реализации законодательных требований и технического регулирования качества и безопасности продукции, работ и услуг в системе гармонизации с международными требованиями.

– РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности» осуществляет экспертные функции патентного ведомства (осуществляет деятельность по подтверждению собственности изобретения, полезные модели, товарные знаки, наименования мест происхождения товаров, промышленные образцы, а также селекционные достижения).

– Существует Национальная палата предпринимателей «Атамекен», которая является некоммерческой организацией, способствующей взаимодействию государственных органов и МСБ, интересы малого, среднего и крупного предпринимательства. На ряду с этими обязательствами выполняет функцию подготовки и повышения квалификации технических и профессиональных кадров.

– Внешнеторговая палата Казахстана является 100% дочерней организацией Национальной палаты предпринимателей «Атамекен», предоставляет сервисную поддержку экспортерам: организация и проведение торговых миссий, выставок, форумов, ярмарок, в том числе за рубежом.

– Экспортная страховая компания «KazakhExport» – государственное экспортное страховое агентство, предоставляет поддержку экспортёрам и их страхование при вывозе товара. Это является основной функцией организации.

Государственная поддержка экспортеров на различных этапах осуществления экспортной деятельности

На различных этапах осуществления экспортной деятельности экспортеры могут воспользоваться необходимыми услугами государственной поддержки. Основное содействие заключается в предоставлении полного спектра услуг от анализа внешних рынков до поиска покупателей за рубежом, параллельно государство содействует разрешению проблем и преград, стоящих на пути экспортеров, а также стимулирует их путем возмещения затрат.

Основные направления, по которым оказывается государственная поддержка:

1. аналитическое сопровождение;
2. продвижение экспорта;
3. возмещение затрат;
4. развитие экспортной способности.

Все меры поддержки предоставляются через специализированный интернет портал для экспортеров [export.gov.kz.](http://export.gov.kz), где экспортер может подавать заявки на мероприятия, получать своевременную консультацию и помощь, а также актуальные сведения по интересующим его тематикам.

*Аналитическое сопровождение.* При выходе на внешние рынки, первым шагом для многих компаний является определение потенциального рынка: куда и с чем идти. Для решения этих вопросов, в рамках государственной поддержки предоставляется полный пакет аналитического сопровождения – государство помогает понять бизнесу что, куда и как экспортировать.

АО «QazIndustry» проводится обзор по основным отраслям экономики, по которым формируется своего рода экспортная корзина востребованных товаров. Кроме того, анализируется экспортный потенциал регионов Казахстана – с учетом их специфики каждому региону подготовлены стратегические шаги по выходу на экспорт, включая расчеты логистики.

Вместе с тем, проводится анализ мирового спроса и целевых рынков сбыта с учетом прогнозируемых трендов и изменений, где предоставляется вся необходимая информация по условиям доступа в эти страны (логистика, таможенное оформление, налоговый режим, торговые барьеры и другое).

*Продвижение экспорта.* Имея на руках анализ рынка, экспортер задается главным интересующим его вопросом, в чем ему поможет Внешнеторговая палата Казахстана. Инструментом вывода на зарубежные рынки является организация торговых миссий.

Для освоения новых рынков организуется участие компаний на крупных зарубежных профильных выставках. Благодаря таким мероприятиям повышается узнаваемость казахстанской продукции и заключаются экспортные контракты.

*Возмещение затрат.* Кроме того, в целях стимулирования компаний активней выходить на экспорт, АО «QazTrade» возмещает затраты, которые несут отечественные производители при выводе своей продукции:

1. реклама товаров за рубежом;
2. участие в зарубежных выставках, ярмарках, фестивалях;

3. издание каталога для распространения за рубежом (разработка, перевод);
4. содержание представительства, торговой площади и склада за рубежом;
5. регистрация товарных знаков (бренда) за рубежом;
6. сертификация товаров за рубежом;
7. доставка товаров (железнодорожным, автомобильным, воздушным, морским транспортом и по организации перевозок).

*Развитие экспортной способности предприятий.* Вопрос квалификации кадров является важным не только в области передовых производств, но и в области современных методов управления внешнеэкономической деятельностью.

В этой связи в рамках государственной поддержки отечественных производителей Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» реализуется образовательный проект, по которому регулярно проводятся обучающие тренинги и вебинары для специалистов отечественных предприятий, а также издается специализированная литература.



Рисунок 1 – Меры государственной поддержки экспорта

В международной торговле используются различные формы сертификатов происхождения, но в то же время каждая страна часто предоставляет только одну форму неpreferенциального сертификата происхождения (или даже вообще не имеет формы), с распространением торговых соглашений. Также, форма преференциального сертификата происхождения отличается от одного торгового соглашения к другому. Своевременно это означает, что чем в большем количестве торговых соглашений

участвует страна, тем с большим количеством форм преференциального сертификата происхождения ее может потребоваться ознакомиться.

Стоит отметить, практически все формы сертификатов происхождения имеют аналогичный шаблон, с полями для заполнения, охватывающими страну происхождения, ФИО и адрес отправителя, ФИО и адрес получателя, детали транспортировки, описание и количество продукта, а также печать и подпись органа, выдавшего сертификат, если требуется авторизованная сертификация.

#### *Анализ данных по выдаче сертификатов на экспорт Республики Казахстан*

НПП осуществляет функции по выдаче сертификатов о происхождении товара, которые оформляются для получения различных преференций (снижение или освобождение от таможенных пошлин в стране назначения, возмещение затрат на экспорт, возможность участия в закупках и другие) и Индустриальных сертификатов. На сегодняшний день выдаются следующие формы сертификатов о происхождении товара: Экспортные сертификаты и Сертификат о происхождении товара формы «СТ-KZ».

Национальная палата предпринимателей «Атамекен» осуществляет функции по выдаче сертификатов о происхождении товара с 2015 года, индустриальных сертификатов с 2019 года.

Выдача сертификатов о происхождении товара на товары, экспортируемые из Республики Казахстан

Выдача сертификатов о происхождении товара на экспорт осуществляется в целях получения экспортерами преференций в виде льготы в пункте назначения, нетарифного регулирования (запреты, ограничения на ввоз/вывоз товара), а также в целях возмещения затрат при экспорте продукции.

Таким образом получение экспортных сертификатов о происхождении товара не является обязательной процедурой. Например, внутри стран ЕАЭС таможенные пошлины не взимаются, а получение сертификатов при экспорте в страны ЕАЭС осуществляется в целях нетарифного регулирования или при запросе со стороны контрагента.

Информация по выданным сертификатам происхождения товара не могут охватить все виды направления экспорта и торговле Республики.

Таблица 2 – Количество выданных сертификатов о происхождении товаров на экспорт за 2019-2021 годы

№	Форма сертификата о происхождении товара	Количество выданных сертификатов (шт.)		
		2019 год	2020 год	2021 год
1	Форма «А» (страны Европы и системы преференций GSP)	3 778	2 830	3 506
2	Форма «Оригинал» (третьи страны)	11 068	11 274	19 872

3	Форма «СТ-1» (СНГ)	44 738	52 307	53 635
4	Форма «СТ-2» (Сербия)	13	4	0
5	Форма «СТ-3» (Иран)	25	5	8
6	Форма «EAV» (Вьетнам)	50	18	22
7	Сертификат о происхождении серийной продукции (ЕАЭС)	0	0	2
	<b>Итого:</b>	<b>59 672</b>	<b>66 438</b>	<b>77 045</b>
Примечание – составлено автором на основании источников []				

В 2020 году для Республики Казахстан при экспорте в страны ЕАЭС предоставлена возможность выдачи сертификата о происхождении серийной продукции для 50 групп скоропортящихся товаров, в отношении которых Республикой Казахстан в соответствии с обязательствами, принятыми в качестве условия присоединения к ВТО, применяются ставки ввозных таможенных пошлин более низкие по сравнению со ставками пошлин Единого таможенного тарифа ЕАЭС.

Серийный сертификат выдается производителям серийной продукции сроком на 6 месяцев, и должен снизить нагрузку на предпринимателей Республики Казахстан. Так как оформление сертификата на каждую партию продукции приводит к временным издержкам для отечественных производителей.

Основными отраслями на экспорт являются пищевая промышленность – 79,2 %, Сельское хозяйство – 62, 4%, Металлы – 54,9 %, Химическая промышленность – 26,8 %, Стройматериалы – 18.5 %, другие – 58.2%.

За последние 3 года импорт в основном из странах Узбекистан – 90.7%, Российская Федерация – 77,1%, Таджикистан – 26,7%, Украина – 26,6%, Китай – 16,8%, Таджикистан – 16,6% и Кыргызстан - 5,2% [6].

В 2021г. объем внешней торговли впервые с 2014 г. превысил больше, чем 100 млрд долларов, составив 101,5 млрд. Если сравнить с 2020г. общий объем сделок увеличился на 17,4%.

С 2017 г. наблюдается рост объема внешней торговли. Но показатели еще далеки от значений, когда курс тенге регулировался государством. Так как в августе 2015 г., было принято решение отпустить тенге в свободное плавание, что резко привело к ослаблению национальной валюты, что и в дальнейшем повлияло на экономику РК.



Рисунок 5 – Товарооборот Казахстана с 2011 по 2021 гг.



Рисунок 6 – Объем экспорта с 2011 по 2021 гг.

По итогу за 2021 г. объем экспорта составил 60 млрд. 339,6 млн. долларов США., что составил прирост на 26,9% и достигнул максимума за 3 года.

В доли минеральных продуктов в структуре экспорта страны наблюдается снижение, но показатели остаются удовлетворительными и довольно высокими. Итог 2021г. составил 66%, что схоже с 2020г.

Метал и изделия из металла составил 17,5% за 2021г. Хотелось бы подчеркнуть, что это максимум за 4 года. Доля прочих товаров составило всего 16,5%.

Республика Казахстан в 2021г. экспортировала товар в 122 стран по миру, но в 63 странах сумма не превысила 10 млн. долларов США. В 37 странах объем экспорта составил менее чем 1 млн. долларов. В остальных 39 странах из 122-х было продано на сумму равную 100 млн. долларов США.

Показатели за 2020г. количество стран куда осуществлялось экспорт товара составило 199. На сумму менее чем 10 млн. долларов было продано в 64-х странах и в 37 из этого списка сумма составила менее чем 1 млн. долларов.

Что касается импорта страны, объем к итогу 2021г. составил 41 млрд. 173,8 млн. долларов, по сравнению с 2020г. показатели увеличились на 5,8%. Показатели за 2021г. стали максимум за 7 лет.

Страна импортирует больше всего импортирует автомобили, оборудование разной отрасли, технологические продукты и комплектующие, что составляет 40,6% объема пред. десятилетия.

Химическая отрасль составила 16,2% и это максимум за 4 года. Продовольственная часть составила 11,8% и это максимум за 5 лет.

Страны импортеры в Казахстан за год увеличилось с 171 до 182. В этот список входят большая часть Азии, Европы, Южной и Северной Америки, а также Океании. Меньше всего из Африки.

Объем импорта из 89 стран за 1 год не превышал 1 млн. долларов (в 2020г. – 77), по тогда как по 32 странам он превышал больше 100 млн. долларов.



Рисунок 7 – Объем импорта с 2011 по 2021 гг.

Большую часть доходов из Казахстанского экспорта составляет минеральная продукция и нефть. Таким образом экспорт страны тяжело назвать диверсифицированным. Главным отечественным экспортным продуктом оставался и остается к 2021г. нефть. Объем продаж нефти превысил 31 млрд.

долларов. Это большая часть всего экспорта Казахстана.

5 из 10 ключевых товаров экспорта нашей страны, которые приносят наибольший доход, связаны с добычей полезных ископаемых. В этот список входят: нефть, медь, соединения металлов и радиоактивных элементов, железные руды и концентраты, а также газ. Что касается металлургии, в этот список входит 4 товара: ферросплавы, плоский прокат, серебро и алюминий. Десятый товар – это пшеница и маслин.

Отличительной чертой 2021г. является рост доходов в экспорте. Часто это происходит несмотря на снижение физического объема поставок. Нередко доходы от экспорта оказываются на многолетних максимумах. Основной причиной роста, является увеличение цен на сырье в мире. Можно заметить, что это была характерно для 2021г.

Исключением является природный газ. Доходы от его продажи в 2021г. падали быстрее отгрузок. По итогам 2021г. доходы от природного газа упали по сравнению с 2020г. и он стал единственным товаром в Республике из 10 основных, который принес меньше денег чем 2020г.

Из-за неэффективной поддержки экспортёров и слабого контроля межведомственного взаимодействия и координации продвижения экспорта товаров и услуг, существует управленческие барьеры и ограничения в развитии экспорта в другие страны.

Система, институты и инфраструктура для поддержки экспорта в данный момент не может показать свою целостность и эффективность. Инструменты поддержки экспорта товара не показывают массового эффекта, причиной которой является проблемы в системности и взаимосвязанности. Так же можно заметить недостаточную финансовую помощь для мер поддержки экспортёров относительно ВВП страны и нескоординированной, фрагментарной поддержки имеющихся госпрограмм. Не налажены форматы и каналы связи между предпринимателями и Государством. Это приводит к замедлению в работе и развитии экспортёров, что и в следствии влияет на результативность.

В данной системе на Республиканском и региональном уровне не прослеживаются эффективные механизмы «Единого окна», что и влечет за собой трудности взаимодействия экспортёров и государства. Чаще всего это можно увидеть в МСБ.

Для повышения результативности в деятельности по продвижению экспорта Казахстанской продукции и услуг, стоило бы предпринять шаги по созданию единой национальной системы поддержки экспортёров. Эта система должна соответствовать всем международным стандартам. Необходимо перенять некоторые международные практики в этой сфере, которая может обеспечить для наших экспортёров конкурентную среду и условия на внешних рынках. По итогу нужно создать реально эффективную программу поддержки экспортёров и взаимодействия отечественных производителей и государства. Создание системы «Единого окна» — это один из шагов к достижению больших вершин.

В ходе исследования международных практик, внедрение «Единого окна» взаимодействия между государством и экспортёров, ожидается сокращение

сроков предоставления услуг и повысит их качество.

Текущая финансовая поддержка экспортеров считается не достаточной, если пронаблюдать результаты исследования финансирования этой среды к ВВП в 2015г., в таких странах как: Канада составило 5,26%, в Китае 4,35%, в Турции 1,72%, Германии - 1,42%, Норвегии - 1,09%. В РК отношение объема выделенных средств из гос. казны к ВВП на 2015г. составило 0,23%.

По результатам анализа реализации товара на экспорт с 2009г. по 2015г. произведено 56 международных торговых компаний и миссий. В том числе было организовано более чем 160 презентационных выставок, 86 показов товарных знаков. В сфере гуманитарных закупок организовано 18 мероприятий, в том числе 19 мероприятий «Единый национальный стенд».

Несмотря на все совершенные действия в сторону устранения или снижения административных барьеров и включая по улучшению законодательств в таможенной сфере, регулирование деятельности компаний в сфере экспорта, остается обременительным.

Средний показатель в рейтинге равняется 3,72 балла по странам ОЭСР, этот показатель можно привести для сравнения. Так же следует отметить, что эти показатели находятся не ниже 54 места в рейтинге.

Республика Казахстан состоит на 92 месте из 160 по нескольким показателям LPI. Первый показатель – своевременная поставка груза, а второе – качество и компетентность логистических услуг. Для страны остается актуальным повышать эффективность и качество предоставления транспортно-логистических услуг.

Наиболее эффективными инструментами поддержки экспортеров является:

1) разработка и реализация программ стимулирования стратегически важных вопросов развития предпринимателей: Франция – сферы авиации и космической, туристической деятельности, а также сельского хозяйства; Южная Корея – деятельность, связанная с судостроением; Канада – скотоводство и выращивание сельскохозяйственных культур и автомобилестроение, Австралия – туристическая деятельность и сфера образования. Механизмы стимулирования входят стимулирующее или льготное налогообложение, обеспечение государственного заказа, создание и развитие специализированных экономических буферных зон и меры прямой финансовой поддержки (субсидирование, льготное кредитование программ и/или отраслей, а также выдача грантов);

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

3) активная участие в поддержке экспортеров, относимых к МСБ: Китай, Франция, Норвегия, США, Канада. Механизмы включают не только информационно-аналитическую поддержку, но и создание и предоставление выгодных и гибких условий для экспортеров, выделение средств на финансирование операционных затрат (гарантии по кредитам, краткосрочное

кредитование), внедрение систем оказания поддержки производителей, а также с использованием современных систем информационных технологий;

4) открытие специализированных экспортно-кредитных организаций (к примеру, ЕХІМ банки) в качестве институционального механизма поддержки внешнеторговых операций и транзакции.

Из мирового опыта хорошими показателями является согласованность экспортной политики с видениями экономического развития страны.

При этом, в Республике Казахстан уже применяется большая часть из инструментов финансовой и нефинансовой поддержки экспортеров. Но хотелось бы отметить следующее: такие меры финансовой и нефинансовой поддержки, как покрытие валютных рисков, прямое кредитование, поддержка посредством выпуска облигаций, страхование недобросовестного использования облигаций, а также юридическое содействие развиты не должном уровне.

Экспортеры сталкиваются с наличием необоснованных ограничений и барьеров, что влияет на эффективность экспорта Казахстанской продукции и услуг. По итогам обсуждения с некоторыми экземплярами отечественного бизнеса, представителей государственных ведомств, независимых экспертов, логистических компаний были выявлены ряд препятствий. После устранения всех выявленных ошибок, барьеров и ограничений в системе, препятствующих развитию экспортной возможности компаний, предоставит создать положительные условия для стимулирования экспортных процессов.

## Заключение

По результатам исследования были сделаны следующие выводы.

Для улучшения процедуры внешней торговли с территории РК, необходимо цифровизировать процесс электронного декларирования при экспорте, что позволит сократить временные и экономические затраты на таможенное оформление в настоящих логистических условиях. Необходима разработка и внедрение системы «единого окна» для экспортно-импортных операций, с целью оптимизации бизнес-процессов между КГД и МинФином, а также других задействованных уполномоченных органов внешнеэкономической торговли.

Для исключения дублирования процессов и обеспечения прозрачности процесса получения мер поддержки экспортером будет проведено четкое разграничение функций и созданы механизмы для уполномоченных органов. Вместе с тем, необходимо реализовать ряд сопутствующих инициатив для снижения временных и финансовых потерь на экспорт, а именно: оптимизация процедуры получения сертификата происхождения товаров.

Структура платформы облегчает экспортерам процедуру оформления товара для вывоза за пределы РК одноразовой подачей стандартизированного пакета документов.

Под системой «единое окно» подразумевается предоставление единого оператора для экспортеров при взаимодействии с уполномоченными органами, регулирующими внешнеэкономическую торговлю, заинтересованными организациями и участниками внешнеэкономической деятельности.

Мировая практика показывает, что присутствие в системе «Единого окна», дает большую возможность и играет важную роль в развитии. Это даст большой рывок в качестве и сократить сроки предоставления услуг.

Уровень управление рисками выйдет на новый уровень, что минимизирует процент случаев нарушений в соглашениях между участниками внешнеэкономической деятельности будет централизованная база по нормативам и всем процессами по международной торговли, а также повлияет на легкость управления всеми этим процессами.

Сокращение сроков по получению услуг по экспортной деятельности приведет к быстрым темпам развития этого направления. А также это сократит многие расходы для ведения внешнеэкономической деятельности через «Единое окно», упростит процедуры взаимодействия с государственными органами и институтами развития. Это поспособствует к повышению прозрачности бизнес-процессов организации, которые работают в сфере внешней торговли, обеспечит быструю обратную связь между всем участниками процесса.

Следовательно, это открывает такие возможности, как пересмотр действующих нормативных документов, положений и правил, которое отвечает за надзор общих точек соприкосновения всех заинтересованных участников и государства. К тому же, нужно повысить уровень законности и важности

системы единого оператора, который отвечает за распространение и продвижение всех идеи улучшенной системы экспорта по планам принципа единого окна.

Организация которое отвечает за выполнение плана продвижение будет тесно взаимодействовать с уполномоченными организациями в рамках компетенции.

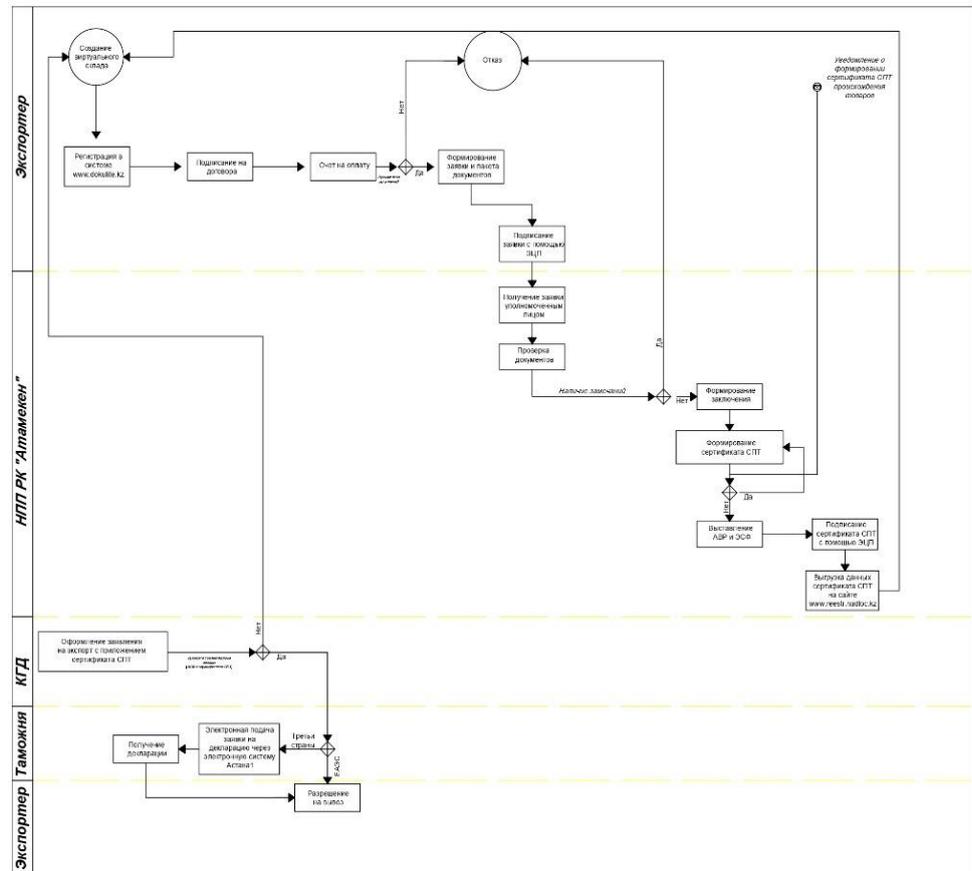


Схема 1 – Схема единого окна

Создание единой электронной системы, которая бы позволяла производителю единожды заполнить заявку с приложением первичных документов и получить в электронном виде все необходимые документы: начиная с сертификатов происхождения и заканчивая получением разрешения на вывоз (оформление декларации) в органах государственных доходов РК (принцип одного окна) (схема 1).

Создание заявки в электронном виде.

Для работы в едином окне Заявителю (экспортеру) необходимо получить электронную цифровую подпись юридического лица для руководителя или сотрудника организации, ответственного за подачу и подписание заявок, сертификатов, ЭСФ и других документов.

Далее заполнить регистрационную карточку, подписать оферту, Казахстанского центра обмена электронными документами.

На электронную почту Заявителя поступит ссылка для подтверждения

авторизации, которую необходимо нажать. Последующий вход в единую окну необходимо осуществлять посредством входа по ЭЦП.

Создать «Виртуальный склад», после пройти авторизацию на подключение услуги Сертификации, для этого необходимо выполнить следующие шаги:

Шаг 1. Нажать на ФИО и перейти в профиль, в нем нажать на Услуги;

Шаг 2. Подключить услугу «Сертификация», переключив бегунок на «Да»;

Шаг 3. Заполнить дополнительные поля для работы и выбрать роль «Заявитель», затем нажать на кнопку «Сохранить».

Заявитель (экспортер) в Личном кабинете подает заявку на получение сертификата происхождения и разрешения на вывоз:

Шаг 1. Необходимо пройти карточка Заявки, в которой необходимо заполнить все обязательные поля: Заполнить поле «Вид заявки»;

Создать «Виртуальный склад», Выбрать «Форму сертификата»;

Палата предпринимателей – выбрать Палату, в которую после экспертизы поступит заявка;

Язык оформления сертификата – язык, на котором будет выдан сертификат и т.д;

Заполнить таблицу «Сведения о товаре», так как все заполненные данные отобразится в сертификате;

Заполнить все данные: номера, наименования и даты подтверждающих документов, и прикрепить их скан.копии. и сохранить заявку;

Шаг 2. После сохранения заявки, Заявителю доступны следующие действия:

Подписать – для подписания заявки и отправки по маршруту документа в экспертную организацию или Палату предпринимателей;

Редактировать – для редактирования карточки заявки до момента подписания;

При нажатии на кнопку «Подписать» необходимо заключить договор на оказание услуг, сформировать заявку и пакет документов, проверить достоверность сведения, заполнить пароль ЭЦП и нажать «Подписать»;

Шаг 3. Документ переместится на точку «Заключение» - и запишется статус: поступило в Палату, после передачи на исполнение специалисту РПП статус заявки изменится «Принято в работу в Палате», поступит уведомление на электронную почту.

После передачи Заявки на исполнение уполномоченные лица НПП «Атамекен» создает заключение и подписывает его.

Шаг 4. В случае если результат заключения о том, что оформление сертификата «возможно», то после подписания со стороны Заявителя заключение перейдет на следующую точку «Выпуск сертификата». Специалисту НПП «Атамекен» поступит уведомление о подписании Заключения.

В случае если результат заключения о том, что оформление сертификата «невозможно», то после подписания со стороны НПП «Атамекен» Заявителю поступит уведомление о подписании Заключения «Отказано».

Выпуск сертификата. В случае положительного решения о возможности

оформления сертификата, Заключение переходит на точку «Выпуск сертификата» и специалист НПП «Атамекен» создает сертификат, после подписи сертификат поступит к Заявителю на состояние: «Сертификат на подписи у Заявителя»:

Далее бухгалтерами НПП «Атамекен» будет выставлена АВР и ЭСФ за услугу согласно договору оказания услуг.

При нажатии на подпись заявителя откроется печатная форма сертификата, после проверки необходимо нажать «Подписать»;

После подписания Заявителем сертификат переместится на точку «Сертификат сформирован».

Заявитель должен приехать и получить оригинал сертификата, специалист НПП «Атамекен» распечатает сертификат на бланке строгой отчетности.

Сертификаты далее поступают в ИС ЭСФ из НПП «Атамекен» в режиме реального времени.

После входа в систему со стороны налоговой службы необходимо подать заявку на оформление заявления на экспорт с приложением сертификата СПТ, где проверяется соответствия данных ЭСФ и сертификата СПТ.

Невозможно выписать ЭСФ с использованием сертификатов в статусах: «Истек срок действия» и «Аннулирован».

Далее оформляется разрешение на вывоз и на экспорт, если товар отправляется в страны ЕАЭС.

Если товар отправляется в третьи страны, то необходимо оформить декларацию на товар в таможенной службе, после получение декларации экспортер получит разрешение на экспорт и далее осуществляется экспорт.

Процесс от начала до конца экспортер может сам прослеживать в личном кабинете. Тем самым, заявитель сокращает бумажные вопросы и получает разрешительные документы в кратчайшие сроки.

Исполнение проекта даст не только предпринимателям заинтересованность, но в то же время и местные исполнительные органы будут вовлечены в реализацию экспортной политики на внешние рынки.

Внедрение нового механизма «единого окна» поспособствует повышению финансирования экспортеров, сокращению сроков при рассмотрении заявок и выдаче разрешительных документов.

## Список использованных источников

1. Концепция внешней политики Республики Казахстан на 2020-2030 годы <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U2000000280>;
2. Показатели внешней и взаимной торговли <https://stat.gov.kz/official/industry/31/statistic/6>;
3. Анализ тенденций мировой и внешней торговли Казахстана. – Нур-Султан, 2020. – 52 с.;
4. Мадиярова Д.М., Амирбекова А.С. Исследование современного состояния внешней торговли Республики Казахстан //Белорусский экономический журнал. - №4. – Минск, 2017. – С.90-102 Belorusskij ekonomicheskij zhurnal. - №4. – Minsk, 2017. – S.90-102);
5. Обзор внешней торговли Республики Казахстан за январь – октябрь 2021 года АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»;
6. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК <https://www.gov.kz/memleket/entities/stat?lang=ru>.
7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 «Об утверждении Программы «Национальная экспортная стратегия».
8. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2017 года № 123-VI ЗРК «О таможенном регулировании в Республике Казахстан».
9. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗРК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)».
10. Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан от 13 июля 2021 года № 454-НҚ «Об утверждении Правил по определению страны происхождения товара, статуса товара Евразийского экономического союза или иностранного товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия, установлении форм сертификата по определению страны происхождения товара».
11. Приказ Заместителя Премьер-Министра Республики Казахстан - Министра индустрии и новых технологий Республики Казахстан от 8 июля 2014 года № 257 «Об утверждении перечня документов, подтверждающих происхождение товара».
12. Соглашение о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20.11.2009 г.
13. Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств СНГ от 30.11.2000 г.
14. Правила определения страны происхождения товаров, утвержденные Решением Совета глав правительств СНГ от 24.09.1993 г.
15. Система уполномоченного экспортера (REX system) Регламент 1063/2010 от 01.01.2017 г.

**Аналитическая записка к магистерскому проекту «Оптимизация процесса сертификации экспортеров в Республике Казахстан»**

Автор проекта: Даржокова Д. Д.  
Научный руководитель: Исмаилова Р. А.

<b>Идея проекта</b>	Совершенствование механизма экспорта с помощью внедрение принципа «единого окна».
<b>Проблемная ситуация (кейс)</b>	<p>На сегодняшний день в Казахстане за осуществление и поддержку экспорта задействованы несколько уполномоченных органов, в рамках компетенции согласно НПА. Однако, на данный момент из-за различных ведомственных подчинении, не удастся функционировать в одном направлении. В последствие снижается результативность и взаимосвязь экспортоориентированных компаний с государством.</p> <p>К примеру, экспортер имеет внешнеторговый контракт (экспортный контракт) с потенциальным потребителем, где указаны сроки поставки товаров. Экспортер в среднем от 7 и более рабочих дней теряет для получения разрешительных документов. Из них 3 рабочих дня в НПП за сертификатом происхождения товаров, 2 рабочих дня в налоговой службе, 2 рабочих дня в таможенном службе. Здесь отмечены основные моменты, однако, кроме этого, можно отметить и другие виды документов, какие как, сертификаты (ветеринарный сертификат, лицензия, разрешение на экспорт, сертификат качества итд), вопросы по транспортировке, согласование вагонов и прочее. Экспортер изо всех сил будет стараться выполнять все процедуры в срок, для выполнения договорных обязательств.</p>
<b>Имеющиеся решения данной проблемы</b>	<p>У уполномоченных органов, участвующих при экспорте товаров с РК, имеется свои электронные порталы, где необходимо пройти регистрацию и подавать заявки на получение разрешительных документов. Ежегодно поднимается вопросы по развитию экспорта в РК, однако умолачивается такие проблемы экспортеров при экспорте.</p> <p>Разрабатывается и совершенствуется разные меры поддержки экспортеров.</p> <p>Преимущества: Принцип «единого окна» позволит создать национальную поддержку экспортеров, и будет способствовать обеспечению здоровой конкуренции отечественных производителей на внешнем рынке.</p> <p>Недостатки: Недостатком является утвержденные порядки выдачи и процедур.</p>

<p><b>Предлагаемое решение данной проблемы</b></p>	<p>Разработка принципа «единого окна», позволит производителю всего один раз заполнить заявку с приложением первичных документов и получить в электронном виде все необходимые документы: начиная с сертификатов происхождения и заканчивая получением разрешения на вывоз (оформление декларации) в органах государственных доходов РК (принцип одного окна).</p> <p>Возможности:</p> <p>Внедрение принципа единого окна и упрощение процедур, стимулирует многих экспортеров развивать экспорт в РК, тем самым мы повысим поддержку экспортно-ориентированных субъектов предпринимательства.</p> <p>Риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бюрократия при получении разрешительных документов на экспорт и сроки рассмотрения в уполномоченных органах;</li> <li>- Отсутствие согласованности государственных органов и интеграции электронных платформ.</li> </ul>
<p><b>Ожидаемый результат</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- повышение качества и сокращение сроков рассмотрения заявок на экспорт;</li> <li>- упрощение процедур и повышение их эффективности</li> </ul>
<p><b>Литература</b></p>	<p>Список:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 «Об утверждении Программы «Национальная экспортная стратегия».</li> <li>- Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2017 года № 123-VI ЗРК «О таможенном регулировании в Республике Казахстан».</li> <li>- Приказ Министра торговли и интеграции Республики Казахстан от 13 июля 2021 года № 454-НҚ «Об утверждении Правил по определению страны происхождения товара, статуса товара Евразийского экономического союза или иностранного товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия, установлении форм сертификата по определению страны происхождения товара».</li> <li>- О мерах по де бюрократизации деятельности государственного аппарата Указ Президента Республики Казахстан от 13 апреля 2022 года № 872.</li> </ul>