

АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**Национальная Школа Государственной Политики**

на правах рукописи

**Оразов Аль-Фараби Ержанұлы**

**Совершенствование государственной политики по продвижению  
отечественных компаний на международный рынок: новые стратегии и  
инструменты**

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

Магистерский проект на соискание степени  
магистра государственного управления

Научный руководитель: \_\_\_\_\_ Бокаев Б.Н., доктор PhD

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

Директор Национальной школы  
государственной политики: \_\_\_\_\_ Абдыкаликова М.Н., кандидат  
психологических наук

**Нур-Султан, 2022**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ .....</b>	<b>3</b>
<b>ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ .....</b>	<b>5</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>6</b>
<b>ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>9</b>
<b>МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>11</b>
<b>АНАЛИЗ И РЕЗУЛЬТАТЫ .....</b>	<b>12</b>
<b>МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ.....</b>	<b>28</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>39</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....</b>	<b>41</b>

## Нормативные ссылки

1. Конституция Республики Казахстан. Принята на республиканском референдуме 30 августа 1995 года.
2. Закон Республики Казахстан от 27 декабря 2021 года № 86-VII «О промышленной политике».
3. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544-II «О регулировании торговой деятельности».
4. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК.
5. Закон Республики Казахстан от 12 октября 2015 года № 356-V «О ратификации Протокола о присоединении Республики Казахстан к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 года».
6. Закон Республики Казахстан от 13 декабря 2017 года № 115-VI «О ратификации Договора о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза»
7. Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года
8. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 «Об утверждении Программы «Национальная экспортная стратегия».
9. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 октября 2021 года № 730 «Об утверждении национального проекта "Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев».
10. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 «Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы».
11. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1055 «Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2020 – 2025 годы».
12. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1050 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы».
13. Постановление Правительства Республики Казахстан от 3 сентября 2021 года № 606 «О подписании Меморандума о сотрудничестве в сфере реализации проектов по цифровой трансформации, переходу к платформенной модели цифровизации и концепции "Data-Driven Government"
14. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2019 года № 968 «Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» (Утратило

силу постановлением Правительства Республики Казахстан от 2 февраля 2022 года № 43).

## Обозначения и сокращения

БНС АСПИР РК	Бюро национальной статистики при Агентстве по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан
ВТО	Всемирная Торговая Организация
ВТП	Внешнеторговая Палата Республики Казахстан
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
МИД РК	Министерство иностранных дел Республики Казахстан
МСБ	Субъекты малого и среднего бизнеса
МИО	Местные исполнительные органы
НПП РК «Атамекен»	Национальная Палата Предпринимателей Республики Казахстан
НДС	Налог на добавленную стоимость
РК	Республика Казахстан
МИД <sub>и</sub> МТ	Министерство иностранных дел и международной торговли Канады
США	Соединенные Штаты Америки
СИИ РК	Совет иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан
ИТА	International Trade Administration under United States Department of Commerce
TCS	Trade Commissioner Service Canada (Служба торговых комиссаров Канады)
JETRO	Japan External Trade Organization (Организация содействия развитию внешней торговли Японии)
NEXI	Nippon Export & Investment Insurance (Японская корпорация по страхованию-экспорта и инвестиций)

## **Введение**

**Общая характеристика работы.** В магистерском проекте рассматривается вопрос о совершенствовании государственной политики по продвижению отечественных компаний на международный рынок с целью разработки новых стратегии и инструментов.

**Актуальность темы исследования.** 1 сентября 2021 года Президент РК К.К. Токаев, в своём послании народу Казахстана поставил в качестве одним из стратегических задач, продолжить планомерную работу по диверсификации экономики, расширению номенклатур производимой продукции и географии экспорта. По итогам 2020 года впервые за 10 лет индустриализации план обрабатывающей промышленности в развитие экономики превысил долю горнодобывающей отрасли. Таким образом, Президентом была поставлена цель к 2025 году - увеличить экспорт обрабатывающей промышленности в 1,5 раза до 24 млрд долларов, производительность труда на 30%.

Важную роль в повышении экспортного потенциала казахстанских компании занимает государственные стратегия и политика. Поскольку государство, являясь регулятором общественных отношений и экономической среды в целом, формирует базу путём создания стимулирующих мер государственной поддержки для технологического прорыва и формирования благоприятной среды в направлении внешней торговли.

В стратегическом развитии любого государства, внешнеэкономическая деятельность и интеграция в международную экономику играют важную роль и в вопросе развития собственной экономики. В текущих реалиях, экспортная отрасль подвержена влиянию различных внешних явлений, которые не поддаются прогнозированию для целей обеспечения экономической безопасности. На этом фоне, текущее направление развития экономики исключительно на базе сырьевых ресурсов представляется одним из проблем, последствия которых необходимо ликвидировать в долгосрочном плане развития. Направленность Республики Казахстан на сырьевую экономику чревата определенными рисками, которые могут быть связаны с общим замедлением глобального рынка сырьевых ресурсов, ухудшением конъюнктуры на ключевых рынках для нашей страны по сырьевым ресурсам, а также различных геополитических факторах.

На прошедшем в 2021 году совместном заседании участников совета иностранных инвесторов, Президент отметил о необходимости развития экспорта товаров высокого передела, поскольку данное является своеобразным стабилизатором и страховкой от волатильности цен на рынке сырьевых ресурсов, также дополнительной экспортной выручкой. [1].

Продвижению казахстанских предприятий на международный рынок способствует государственная политика: формируются институты, миссией которых является развитие программ наращивания экспортного потенциала, поддержка отечественных товаропроизводителей. Но, рассматривая

возможности государственной политики как инструмента, хочется обратить внимание на другой аспект развития государственного регулирования, также оказывающего непосредственное воздействие на развитие предпринимательства и экономическую ситуацию в разных странах, продемонстрировать, как государственная политика становится фактором, самостоятельно влияющим на обозначенные сферы.

На фоне вышеперечисленного, трансформация экономики, институтов административных ресурсов, стратегии и концепции государственного развития представляется одним из неотъемлемых компонентов задачи по повышению благосостояния населения Республики Казахстан. Для выстраивания принципиально инновационной модели внешнеэкономического взаимодействия, в том числе по вопросам изменения модели экспорта на несырьевую необходимы структурные реформы и конкретные мероприятия, ряд из возможных инструментов которые помогут достичь указанных целей предлагаются в настоящем магистерском проекте.

**Целью магистерского проекта** является разработка рекомендации по вопросам государственной политики в сфере повышения экспортного потенциала страны.

Для достижения данной цели необходимо решить **следующие задачи:**

- проанализировать текущее положение;
- определить роль и место государственной политики в анализируемых вопросах;
- определить новые стратегии, тенденции и инструменты, которые позволят совершенствовать государственную политику в сфере повышения экспортного потенциала;

**Объектом исследования** являются государственные органы компетентные в сфере продвижения отечественных компаний на международный рынок, бизнес-сектор и роль саморегулируемых ассоциаций.

**Предметом исследования** является государственная политика как эффективные механизм и система взаимодействия предпринимательского сообщества и государства.

**Теоретической и методологической основами исследования** в части совершенствования государственной политики по продвижению отечественных компаний на зарубежные рынки является системно-структурный подход к действующим нормативно-правовым актам (законы, кодексы, приказы, постановления и т.д.), стратегии и государственные программы.

**Гипотеза или ожидаемые результаты:** разработанные рекомендации по государственной политике в призмах новых стратегий и инструментов позволят эффективному продвижению казахстанских предприятий на международный рынок, что в свою очередь положительно повлияет на бизнес-климат и экономику страны. Системный подход в развитии экспорта обеспечивают дальнейшее устойчивое развитие, открытие возможностей на новых рынках сбыта позволят увеличить объем производственных мощностей

что в свою очередь приведёт к повышению занятости населения и экономического развития в целом.

**Практическая значимость:** разработка рекомендации и создание новых стратегии и инструментов необходимы для организации совместного системного подхода государственных органов и бизнеса в целях развития экспортного потенциала страны.



## Обзор литературы

Мнение о том, что для роста экономики страны необходимо наличие природных ресурсов, вызвало противоречивые мнения среди экономистов. До 1980-х годов ученые экономики считали необходимым иметь природные ресурсы для развития национальной экономики. Согласно исследованию американского ученого W.Rostow, наличие обильных природных ресурсов является предпосылкой роста производства, то есть обилие природных ресурсов оказывает положительное влияние на экономический рост. А с 1980-х годов ученые стали скептически относиться к этой точке зрения. Таким образом, G.Doppelhofer и другие ученые высказали мнение, что ресурсы приводят к синдрому голландской болезни [2]. Исследования А. Malik, J. Temple, J. Giovanni и А. Levchenko показали, что страны с большим количеством ресурсов становятся все более зависимыми от импорта, что приводит к нестабильности отечественного производства и экспорта [3, 4].

В Казахстане есть много природных ресурсов, от сырой нефти, металла до сельскохозяйственных ресурсов, но может ли он оказать положительное влияние на рост экономики? В казахстанском экспорте минеральные ресурсы занимают большую часть экспортного портфеля. Данное требует необходимости диверсификации экспортной базы страны с целью увеличения ассортимента товаров экспортной корзины.

Как отмечено в Концепции внешней политики Республики Казахстан на 2020-2030 годы, на текущем этапе развития государства одним из стратегических векторов развития внешней политики страны, определено обеспечение нового уровня «экономизации» внешней политики, дальнейшее укрепление позиций Казахстана в системе мирохозяйственных связей [5].

Вместе с тем, изменение экспортной корзины важно коррелировать с отраслевой структурой отечественной экономики, определить потенциальные возможности для повышения экспорта путём внедрения новой концепции продвижения услуг, IT-продуктов и промышленной продукции.

Однако, в своих научных трудах исследователи Хусаинов Б.Д. и Бегимова Г.Ж, на результатах анализа товарооборота Республики Казахстан с Китайской Народной Республики, объясняют факторы стабильности экспортной корзины неизменным спросом на такие товары как углеводородное сырье, цветные и черные металлы и изделия из них [6].

Таким образом, предлагается наиболее детальное изучение спроса на ключевых для Республики Казахстан рынках, и определения новых ниш на основе анализа и изучения цепочек производства.

Другие исследователи, Мадияров Д.М. и Амирбеков А.С., считают одним из необходимых мер пересмотр экспортной географии. Действительно, география экспорта представляется более развитой, чем диверсификация экспортной корзины [7].

Другие казахстанские исследователи Чуланова З.К. и Алимбетова Ж.С., полагают что, на развитие экспорта обработанных товаров Казахстана

оказывают влияние такие факторы, как отсутствие диверсификации экспортной корзины; высокие транзакционные затраты на экспорт; тарифные и нетарифные барьеры иностранных государств по отношению к казахстанского происхождения; низкая информированность казахстанских экспортеров [8].

В соответствии с позицией Адилханова О., важное значение для экономического развития РК, имеет степень специализации и диверсификации производственно-торговой базы страны. Диверсификация экспорта – это в первую очередь инструмент экономического развития, а не временная кампания по выходу из кризиса. Тем не менее, автор справедливо подчеркивает, что диверсификация каждого государства должна осуществляться в зависимости от географических, производственных и ресурсных особенностей [9].

Вместе с тем, в качественной диверсификации экспорта необходимо развивать новые продукты до уровня, необходимого для достижения глобальной конкурентоспособности. По мнению американского автора Цезаря Идальго, страны, которые, не диверсифицируют производство в сторону высоких технологий, останутся на том же уровне, и напротив те страны, которые преодолеют эти барьеры, смогут увеличить производство за счёт потребностей и спроса на продукты высокого передела [10].

Важно также отметить труды по вопросам внешнеэкономической политики как казахстанских, так и зарубежных исследователей, которыми также изучались вопросы несырьевого экспорта – Аубакирова Г.М., Волчкова Н.А., Кузнецова П.О., Турдыева Н.А., Дорошенко С.В., Шеломенцев А.Г., Темирова А.Б., Бекетова К., Набиев Е.Н., Газизова М.Р. и Аймуханбетовой Г.Б.

## **Методы исследования**

В процессе исследования по теме магистерской работы были использованы такие общенаучные методы как policy analysis (анализ политики), сравнение, изучение международного опыта и качественные методы (проведение экспертного интервью).

Теоретико-методологической основой проектного исследования стали совокупность методов и принципов научного познания, определенных целями, задачами и природой анализируемого объекта.

В работе для анализа основных функций государственной политики по продвижению отечественных предприятий на международный рынок были использованы теоретико-методологические подходы отечественных и зарубежных авторов. Основным методом в теоретической части исследования является системный подход, который дал возможность с единых позиций исследовать формирование теоретические аспекты вопроса государственной политики в сфере экспорта.

Метод системного подхода использован при изучении передового международного опыта в рамках исследовательской работы. Кроме того, при анализе международного опыта продвижения экспорта использовался исторический, сравнительный анализ, экономикостатистический методы.

Собраны и исследованы результаты экспертных оценок и статистические показатели международных, национальных, финансовых организаций и ассоциации.

Исследование, проведенное в рамках данного магистерского проекта, базировалось на трех основных этапах:

1 этап. Обзор и изучение литературных источников, посвященных исследованию вопросов стратегии развития несырьевого экспорта, а также комплексный анализ международного опыта в указанной сфере.

2 этап. Проведение анализа действующей практики продвижения экспорта в рамках ключевых стратегических документов и программ,

3 этап. Выявление проблем и разработка рекомендаций по совершенствованию механизма продвижения отечественных предприятий на международные рынки.

Таким образом, использование представленных методов исследования позволило раскрыть все поставленные задачи исследования и достигнуть цели данной работы.

## Анализ и результаты исследования

По результатам внешней торговли 2020 года, Республикой Казахстан было преодолено и зафиксировано повышение показателей экспорта, в том числе и несырьевого. После длительных падений цен и объемов торговли связанных с пандемией COVID-19, в настоящее время наблюдается смелая смена тренда направленная на увеличение внешней торговли.

Одним из главных факторов успешного продвижения отечественной продукции на зарубежные рынки является усиление национальных механизмов поддержки и развития экспорта, а также повышении приоритета несырьевого экспорта в государственной политике [11]<sup>1</sup>.

В целом, положительная динамика экспорта в основном связана с ростом общемировых цен на энергоресурсы. Тем не менее, в разрезе отраслей экспорта Республики Казахстан также наблюдается значительный рост. В частности, значительно выросли поставки машинно-технических продуктов, реализованы инвестиционные проекты ряда международных компании в этой сфере.

Постоянно усложняющаяся структура потребностей, отдаленность и доступность ресурсов ведут к созданию все более новых и эффективных средств обмена не только между регионами внутри одного государства, но и между самими странами и мировыми регионами.

Вместе с тем, для целей успешной реализации поставленных задач в сфере экономического развития страны, необходимо увеличивать эффективность проводимой государственной политики РК во внешнеэкономической деятельности. В целом, любые решения связанные с государственной политикой должны быть приняты по принципу Evidence-Based Management, таким образом проводится работа по внедрению концепции «Data-Driven Government» [12].

По данным Бюро национальной статистики, в 2021 году объем внешней торговли Республики Казахстан впервые с 2014 года превысил психологическую отметку 100 млрд. долларов США, составив при этом 101,5 млрд. долларов США. Так, сравнивая результаты торговли 2020 года, необходимо отметить что общий объем сделок увеличился на 17,4% [13].

---

<sup>1</sup> Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 Об утверждении Программы "Национальная экспортная стратегия"

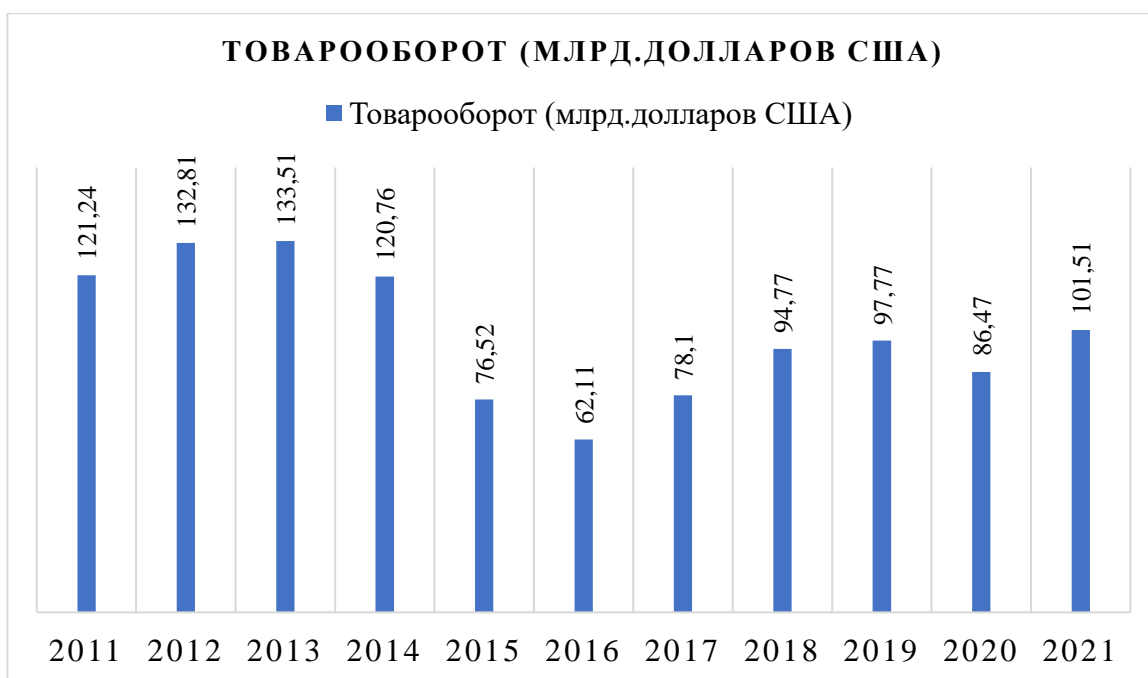


Рисунок 1 – показатели товарооборота Республики Казахстан

Примечание: составлено автором на основе источника [13]

В целом, тренд направленный на рост внешней торговли, который стартовал ещё в 2017 году – продолжается. Тем не менее, показатели всё ещё далеки от значений в период фиксированного курса тенге. В августе 2015 года было принято решение о переходе к плавающему курсу тенге, за чем последовало резкое ослабление национальной валюты и оказало соответствующее влияние на экономику нашей страны [14].

Вместе с тем, объем экспорта по итогам 2021 г. составил 60,33 млрд. долларов США, увеличившись на 26,9% и достигнув трехлетнего максимума.

В структуре экспорта в последнее десятилетие наблюдается стабильное уменьшение доли минеральных продуктов, тем не менее индикатор остается также на высоком уровне: по итогам 2021 года (как и в 2020 году) он составил на уровне 66%.

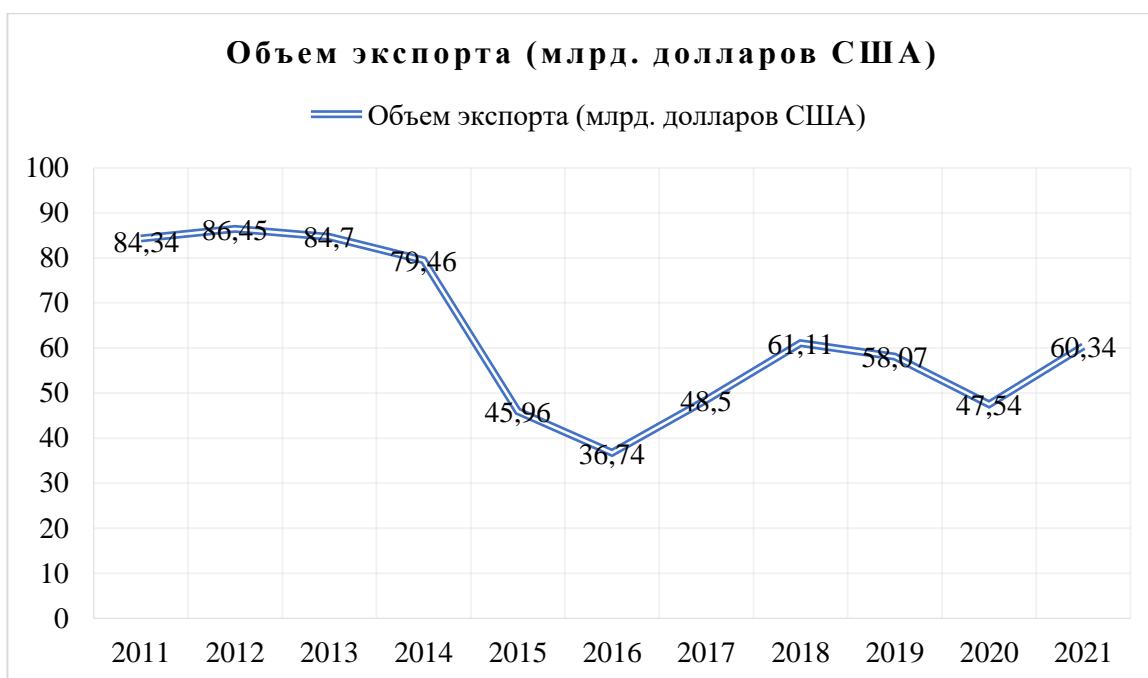


Рисунок 2 – Объем экспорта Республики Казахстан

Примечание – Составлено автором на основе источника [13]

В целом, вклад металлов и изделий из них в общий объеме структуры экспорта составил в 2021 году – 17,5% (максимум за 4 года), прочих товаров – 16,5%.

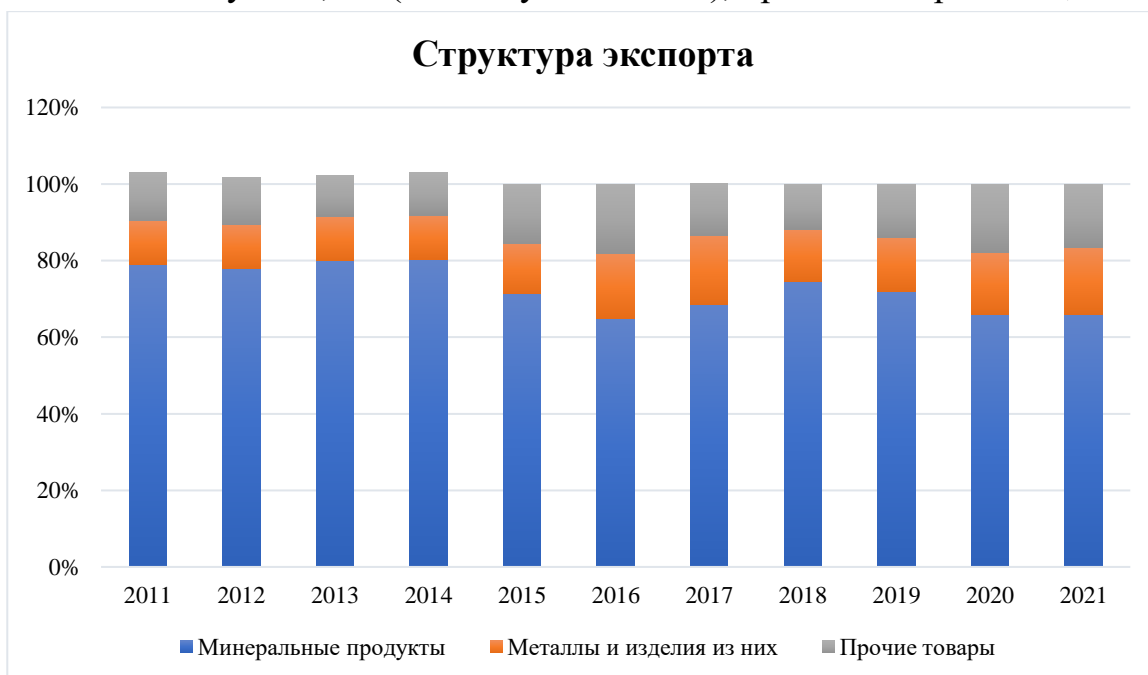


Рисунок 3 – Структура экспорта Республики Казахстан

Примечание – Составлено автором на основе источника [13]

Нефть в 2021 году обеспечила более половины всего экспорта, в этом заключается ключевая проблема развивающихся стран которые ставят сырьевую экономику краеугольным камнем и основой экономического роста страны.

Вместе с тем, в 2021 году Республика Казахстан вела торговлю со 190 странами, тем не менее основная доля торговли представлена узким кругом

торговых партнёров. Между тем, общая стоимость торговых сделок с 10 наиболее крупными партнёрами составляет 74,87 млрд. долларов США, которая представляет более 74% от торговли Республики Казахстан.

Таблица 1 - Основные показатели внешней торговли Республики Казахстан

Показатели внешней торговли Республики Казахстан за январь-декабрь 2021 года*						
		тыс. долларов США				
Страна	Товарооборот		Экспорт		Импорт	
	Всего	удельный вес страны в объеме товарооборота, %	Всего	удельный вес в экспорте, %	Всего	удельный вес в импорте, %
<b>Всего</b>	<b>101 513 430</b>	<b>100,0</b>	<b>60 339 598</b>	<b>100,0</b>	<b>41 173 832</b>	<b>100,0</b>
<b>Россия</b>	24 243 045	23,9	6 916 685	11,5	17 326 360	42,1
<b>Китай</b>	18 195 113	17,9	9 873 514	16,4	8 321 599	20,2
<b>Италия</b>	9 676 459	9,5	8 890 234	14,7	786 225	1,9
<b>Нидерланды</b>	4 611 823	4,5	4 384 203	7,3	227 620	0,6
<b>Турция</b>	4 109 757	4,0	2 963 744	4,9	1 146 013	2,8
<b>Узбекистан</b>	3 900 551	3,8	2 844 123	4,7	1 056 428	2,6
<b>Америка</b>	3 265 923	3,2	1 414 109	2,3	1 851 814	4,5
<b>Франция</b>	3 059 453	3,0	2 394 660	4,0	664 793	1,6
<b>Республика Корея</b>	2 643 794	2,6	1 877 227	3,1	766 568	1,9
<b>США</b>	2 223 150	2,2	872 152	1,4	1 350 998	3,3
<b>Германия</b>	2 213 009	2,2	398 480	0,7	1 814 530	4,4
<b>Индия</b>	2 003 356	2,0	1 625 707	2,7	377 650	0,9
<b>Испания</b>	1 828 891	1,8	1 633 876	2,7	195 016	0,5
<b>Румыния</b>	1 569 543	1,5	1 521 128	2,5	48 415	0,1
<b>Греция</b>	1 346 287	1,3	1 321 475	2,2	24 811	0,1
<b>Швейцария</b>	1 301 697	1,3	1 083 502	1,8	218 195	0,5
<b>Соединенное Королевство</b>	1 163 985	1,1	855 071	1,4	308 913	0,8
<b>Сингапур</b>	1 163 045	1,1	1 116 291	1,9	46 754	0,1
<b>Таджикистан</b>	1 162 352	1,1	800 335	1,3	362 016	0,9

<b>Япония</b>	1 118 573	1,1	558 673	0,9	559 901	1,4
---------------	-----------	-----	---------	-----	---------	-----

Примечание – Составлено автором на основании источника [15]

Структура товарооборота Республики Казахстан за 2021 год различается в зависимости от конкретного партнера. Например, если рассматривать товарооборот с Италией, Францией и Нидерландами большинство сделок составляют контракты на экспорт казахстанской нефти. Она также занимает большую долю сделок и является ключевым товаром в торговле с Турцией и Кореей. Таблица демонстрирует что, Россия, США и Германия реализуют в Казахстан больше товаров, чем покупают [16].

Экспорт существенно вырос за счёт следующих наименований:

- нефть – рост на 31,2% до 31,1 млрд долларов (доля в экспорте 51,5%)
- основные металлы – рост на 28,5% до 12,8 млрд долларов (21,3%)
- металлические руды – рост на 20,5% до 4,3 млрд долларов (7,1%)
- продукция сельского хозяйства – рост на 17,3% до 2,4 млрд долларов (3,9%)
- продукция переработки нефти – рост на 40% до 1,9 млрд долларов (3,1%)
- вещества химические и продукты химические – рост на 48,7% до 1,4 млрд долларов (2,3%)
- продукты пищевые – рост на 1,7% до 1,3 млрд долларов (2,2%)

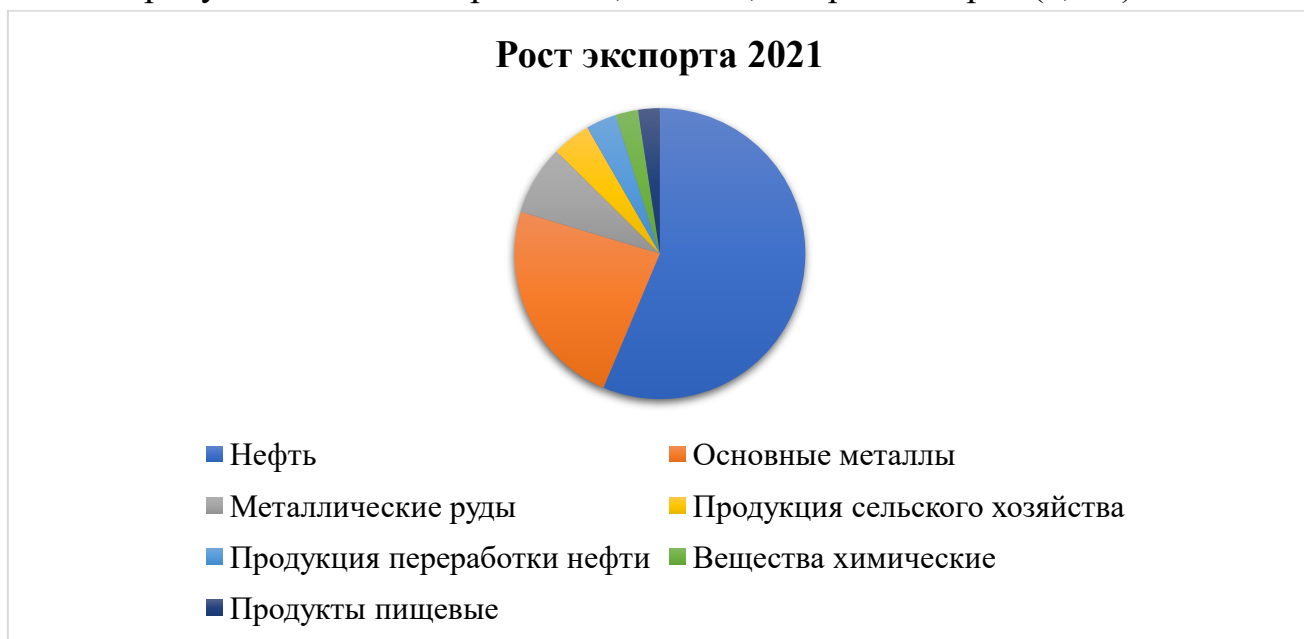


Рисунок 5 – Показатели роста экспорта

Примечание – Составлено автором на основании источника [16]

Структурно экспорт Казахстана вырос за счёт сырьевых товаров (+8,5 млрд. долларов США или +26,5%), полуфабрикатов (+3,6 млрд. долларов США или +26,6%) и готовых товаров (+0,7 млрд. долларов США или +36,6%).



При этом поставки готовой продукции выросли за счёт реэкспорта телефонных аппаратов (с 17,9 до 360 млн. долларов США), вычислительных машин (с 9,5 до 231,5 млн. долларов США) и плавучих средств специального назначения (с 9,4 до 130,1 млн. долларов США)[17].

До принятия Закона РК от 27 декабря 2021 года № 86-VII «О промышленной политике», о понятии несырьевого экспорта многие словари и учебники дают размытое понятие. Несмотря на то что, большинство научных изданий РФ в области экономики включают в перечень несырьевых товаров – услуги и продукты инновационной деятельности, Российско-экспортный центр под несырьевыми продуктами определяет только переработанный сырьевой продукт [18].

Таким образом, в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан, под несырьевым экспортом понимается экспорт товаров обрабатывающей промышленности и услуг [19].

В условиях динамично развивающейся глобализации мировой экономики, преодолевающей обособленность национальных систем, участие в этих процессах определяется наличием сильной диверсифицированной экономики.

Во-первых, основываясь на статистических данных, есть понимание что важность внешней торговли для экономического развития государства является действительно колоссальной. В целом, готовность экономики государства к внешнеэкономическому развитию, демонстрирует устойчивые темпы роста, оказывает положительное влияние на развитие конкурентоспособности отрасли промышленного производства, и как следствие, идёт развитие человеческого капитала в виде раскрытия его потенциала.

Во-вторых, результаты исторического развития экспорта показывает, что Казахстан присоединился к глобальной торговле, держа ориентир только лишь на модель сырьевой экономики. Проблематика трансформации модели и изменение экспортной отрасли на несырьевую обусловлена также, прижившейся десятилетиями практики поддержания экономики исключительно на сырьевых ресурсах.

Наличие значимых резервов сырья, и появление новых возможностей для экспорта сырьевых ресурсов на фоне геополитических изменений для увеличения конъюнктуры внешнеторгового направления, обуславливает процесс участия в торговле «узкими» товарными нишами, специализируясь исключительно на энергетических производствах. Такое явление объясняется низким уровнем развития конкурентоспособности промышленности, и сферы услуг, а также сильной зависимостью развития экономики современного Казахстана от влияния внешних факторов.

В то же время переход Казахстана на экспорт несырьевой продукции не может осуществляться самостоятельно. Необходимо иметь сильного стратегического партнера во внешнеэкономических связях, который будет способствовать развитию локализации производств высокого передела на

территории нашей страны, что в дальнейшем позволит отечественному бизнесу быть частью глобальной цепочки производства.

Несмотря на последствия пандемии темпы экономического роста в 2021 году стали быстро восстанавливаться. По итогам прошлого года активизировались темпы внешней торговли, объемы которой увеличились на 17,4% по сравнению с ковидным годом, составив 101,5 млрд. долларов США. Оперативные и системные меры поддержки позволили отечественному бизнесу продолжить наращивать экспорт товаров и услуг, а также расширять географию их поставок. Сегодня количество стран, где представлена наша продукция, достигло показателя 122.

Вместе с тем, 2021 году был принят национальный проект «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев», одним из направлений которого стало продвижение несырьевого экспорта [20].

Согласно целевым индикаторам национального проекта ожидается обеспечение запуска на внешние рынки более одной тысячи активных экспортеров. Данная задача реализуется в рамках Программы экспортной акселерации, которая была запущена в 2020 году. В настоящее время, более 136 компаний стали участниками экспортного акселератора [21].

Полученные экспортные компетенции позволили им совершить их первый экспорт или нарастить действующие объемы экспорта.

В отечественной экономике высокая сырьевая энергоемкость препятствует полноценному соперничеству продукции с зарубежными аналогами, как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Представляется, что при своевременном использовании защитных мер для отечественных производителей в начальный период рыночного реформирования, соответствующей государственной поддержке потенциально конкурентоспособных производств, республика, несомненно обладала бы более широкими возможностями присутствия на мировом рынке. Однако стремление ускорить рыночные процессы, активизировать мирохозяйственные связи обернулось значительными потерями промышленного потенциала.

В рыночной экономике цепочка ценностей, формируемая на уровне предприятий не как набор компонентов, а их экосистема, нацеленная на реализацию определенной стратегии, является важнейшим условием достижения растущей конкурентоспособности.

Другой вопрос, мешает ли большой объем импорта который заходит в Казахстан развитию отечественного экспортоориентированного производства?

В первую очередь, в данном вопросе необходимо понимать что Казахстан является членом и подписантом многих международных торговых соглашений (ВТО, ЕАЭС), и в этом ключе перекрытие импорта для целей налаживания отечественного производства не представляется возможным.

Во-вторых, это конкуренция и для наших предприятий, иностранные игроки заходя на рынок Казахстана, устанавливают определенную планку качества, ценообразования и других качественных индикаторов той или иной продукции.

Развитие неэнергетического сектора справедливым образом относится к одним из приоритетных и ключевых задач развития экономики почти всех государств мира. Одним из причин постоянного совершенствования мер в направлении несырьевого экспорта, является экономическое развитие страны в долгосрочной перспективе путём развития и реализации несырьевого экспортного потенциала страны. Важность данного вопроса неоднократно поднималась Главой государства в посланиях народу Казахстана, и отражена в Стратегии «Казахстан – 2050: новый политический курс состоявшегося государства», Стратегический план развития Казахстана, также во многих государственных программах, к числу которых относятся [22]:

- Государственная программа индустриально инновационного развития 2020-2025гг. [23];

- Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2020 – 2025 [24];

- Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы [25];

- Государственная программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025» [26].

Для целей увеличения оборотов несырьевого экспорта помимо проведения работы по расширению рынков сбыта и номенклатуры продукции, также целесообразно усилить работу по анализу, выявлению и устранению барьеров, которые препятствуют продвижению экспортных товаров на целевые рынки сбыта.

Одним из важных исторических решений по развитию торговли и государственной политики в рамках глобализации значитесь присоединение Республики Казахстан к ВТО в 2015 году. Конечно процесс включения в качестве члена данной организации является результатом продолжительных переговоров. В настоящее время, статус члена ВТО даёт нашей стране возможности для реализации товаров и услуг на внешние рынки. Также, принципы открытости, предсказуемости и стабильности торговой политики членов ВТО создают благоприятную среду для целей ведения торговли на новых для Казахстана рынках. Ещё одним из важнейших инструментариев для упрощения торговли является возможности по решению спорных моментов и применению превентивных мер для целей выявления дискриминационных мер в рамках Организации по урегулированию торговых споров.

В настоящее время Республика Казахстан являясь членом различных международных союзов и договоров на глобальном уровне, также сделала решительные шаги по региональной экономической интеграции в рамках Таможенного союза и ЕАЭС. Тем не менее, исследование текущих тенденций, защитных мер принимаемых странами участниками данных организации

справедливым образом даёт право констатировать факты наличия ряда вызовов.

Для целей защиты интересов отечественных предпринимателей и экспорто-ориентированного бизнеса важно формировать условия и использовать имеющиеся преимущества от интеграции в указанных выше международных организациях и союзах.

Российская Федерация остается основным торговым партнером ЕАЭС с возрастающей долей. Из-за невозможности использования торгового протекционизма в ЕАЭС колебания курса российской валюты могут оказать негативное влияние на торговый баланс Казахстана. Кроме того, существенное негативное влияние на казахстанский экспорт в страны ЕАЭС оказывают существующие торговые барьеры. Основным сектором экономики, где эти барьеры высоки, является производство машинного оборудования. Кроме того, с такими препятствиями сталкиваются и экспортеры химикатов, сельскохозяйственной продукции, а также электрического, электронного и оптического оборудования.

В рамках ЕАЭС достигнута договоренность с Вьетнамом, согласно которой для поставщиков из государств-членов ЕАЭС будут немедленно отменены ввозные таможенные пошлины более чем на 59% наименований, а дополнительно будет установлена ставка ввозной пошлины в размере 29%. Отменяется в течение переходного периода от 5 до 10 лет.

Вместе с тем, исследование трендов экспорта за последние 10 лет показывает большую зависимость от ситуации с сырьем на мировой арене. Доля продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью в структуре экспорта Казахстана держится на низком уровне.

Ключевыми факторами создания устойчивого несырьевого экспорта выступают диверсификация экспортной корзины и увеличение ассортимента продукции с учетом фактического спроса. Это требует стимулирования роста производства с высокой степенью переработки.

Несомненно, успешная реализация экспортной стратегии зависит от ряда факторов, которые расположены на различных уровнях экономики. Более того, участников экспортной стратегии и экосистемы в целом, можно разделить на классифицировать на группы.

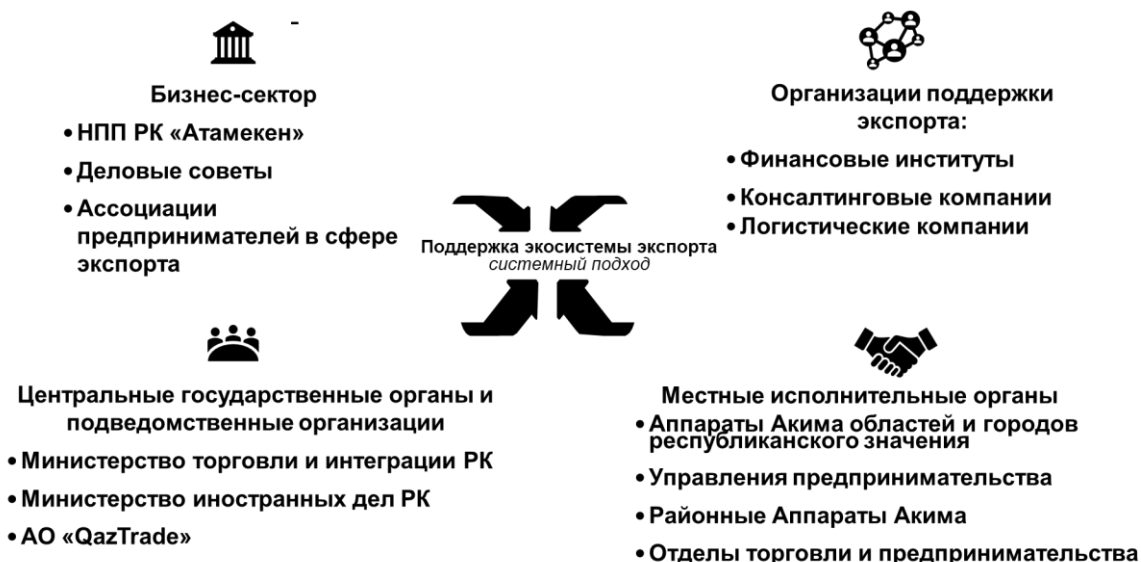


Рисунок 6 – Поддержка экосистемы экспорта

Примечание – Составлено автором на основании источника

В традиционном понимании, под продвижением экспорта воспринимают мероприятия направленные и нацеленные на внешние рынки, а также меры по устранению торговых барьеров. В целом, такие действия можно характеризовать как усилия направленные на внешний фокус (внешняя политика продвижения экспорта). Бесспорно, данные мероприятия выступают необходимыми, но в текущих реалиях их недостаточно [27].

Сегодня большинство стран для целей развития экспорта, пересматривают торговую политику в сторону внутренней направленности (внутренняя политика продвижения экспорта), под которой понимается формирование необходимой базы для развития экспортного потенциала, и создание нужной для этих целей условий и государственного механизма внутри страны.

В целом, на способность стран конкурировать на глобальном рынке, а также их возможности для продвижения экспорта в значительной мере влияют вопросы регуляторного воздействия, которые направлены на минимизацию расходов и затрат на выполнение экспортных и импортных операций. Вместе с тем, вышеуказанные вопросы в действительности формируют экспортную отрасль, и играют важную роль в составлении стоимости экспортных транзакции. В их число входят вопросы регулирования государством внешнеэкономической деятельности, административно-правовые барьеры и точки соприкосновения с государственным аппаратом, вопросы инфраструктуры (транспорт и коммуникации).

Таким образом, фокус национальной экспортной концепции должен быть нацелен на совершенствование государственной политики и предоставляемых государственных услуг, раскрытие экспортного потенциала казахстанских предпринимателей и открытие возможностей экспортировать.

Так, усилия направленные на развитие экспортного потенциала должны открыть дорогу казахстанскому бизнесу в международную торговлю, предоставить возможность участвовать в глобальных цепочках производства и специализации. На этом пути необходимо также рассмотреть возможность привлечения зарубежных инвестиций для развития обрабатывающей отрасли. В целом, развитие экспорта невозможно осуществить без сильной базы обрабатывающих предприятий и крупных национальных игроков наполняющих экосистему экспорта. Конечно, данный вопрос требует отдельного пристального внимания и исследования, но он также должен быть предусмотрен в экспортной стратегии, поскольку развитие промышленности и экспорта всегда идут бок о бок.

Недостаточно диверсифицированная экономика означает, что стране трудно сохранить преимущества роста доходов, более того, эти преимущества могут полностью исчезнуть из-за «голландской болезни». Каждый раз бум в базовом секторе экономики приводит к снижению экспортной конкурентоспособности несырьевых секторов при одновременном росте импорта; Результатом является истощение человеческих и финансовых ресурсов из несырьевых секторов, а экономика становится все более зависимой от сырья.

Предлагается придерживаться следующих принципов, разработанных в ходе консультаций с предприятиями, которые помогут понять как государственные органы будут взаимодействовать с экспортерами и чего они могут ожидать государства.

Этими принципами являются:

1. *Подход, ориентированный на бизнес.* Бизнес является движущей силой роста экономики и процветания, поэтому стратегия должна быть обновлена на основе взаимодействия с широким кругом предпринимателей и деловых кругов по всему Казахстану. Необходимо позаботиться о том, чтобы поддержка государства была ориентирована на потребности бизнеса, и продолжать работу по взаимодействию с бизнесом и использовать доступные данные о барьерах на рынки по мере реализации проектов в рамках стратегии и разработки системной торговой политики Республики Казахстан.

2. *Делать то, что может сделать только правительство.* Правительство играет жизненно важную роль в экосистеме экспорта Республики Казахстан, используя свои уникальные активы, такие как межправительственные связи, возможность заключения международных торговых соглашений и резидентства в различных международных организациях. С их помощью правительство может открыть рынки и открыть возможности для казахстанского бизнеса, обеспечить торговое и экспортное финансирование жизнеспособного казахстанского экспорта там, где у частного сектора не хватает ресурсов в виде административных каналов, продвигать сильные стороны и возможности Казахстана по всему миру. В век глобализации экономических отношений, развитие торговых отношений

означает также и возможности для локализации и притока новых инновационных проектов в сфере промышленности.

3. *Объединение усилий правительства и бизнеса.* Существует широкий спектр организаций как государственного и частного секторов, таких как Региональные объединения предпринимателей, центры поддержки предпринимателей, ассоциации, консалтинговые организации, оказывающие услуги бизнесу в вопросах экспорта. В рамках концепции «Слышащего государства», государству следует работать в партнерстве с частным сектором и заинтересованными сторонами, чтобы дополнить и улучшить поддержку. Чтобы осуществить данную задачу, предлагается учредить Проектную группу по экспортной стратегии во главе с Министром торговли и интеграции, в которую войдут руководители со всей экосистемы поддержки экспорта. Кроме того, важно использовать горизонтальный подход взаимодействия государственных органов вовлеченных и ответственных за те или иные процессы, с которыми сталкивается предприниматель на пути экспорта. Данное позволит использовать опыт и практику каждого государственного органа, для улучшения сервиса со стороны государства и обеспечить предпринимателям оптимизированный Mind-Map государственных услуг.

4. *Цифровые инструменты.* Максимальное использование потенциала цифровых услуг и Data science имеет важное значение, если мы хотим обеспечить эффективную и масштабируемую поддержку экспорта и улучшить качество обслуживания клиентов государственных услуг, в лице предпринимателей. Необходимо постоянно улучшать цифровые сервисы, которые максимально упростят бизнесу поиск и навигацию по всем экспортным консультациям, мерам государственной поддержки и иной информации, предоставляемым государством. Вместе с тем, важно на постоянной основе анализировать и использовать данные, улучшать предоставляемые услуги и продукты и обеспечивать их соответствие потребностям бизнеса.

5. *Контроль стоимости и качества реализуемых проектов.* Для достижения наибольшего эффекта и расширения охвата, важно чтобы мы постоянно стремились улучшить соотношение стоимости и эффективность реализуемых проектов в сфере продвижения отечественных предприятий на зарубежные рынки. Для достижения этой цели, необходимо использовать обратную связь от предприятий-экспортёров, чтобы удостовериться, что мы выделяем ресурсы в тех областях, где мы можем добиться наибольших результатов. Очевидно, что успешная реализация государством проектов в сфере экспорта, должна оцениваться качественным эффектом в виде увеличения поступления налоговых платежей в бюджет, которое позволит «реинвестировать» в новые проекты для поддержки большего числа предпринимателей.

Ниже раскрывается видение по каждому из принципов и роли государства в экосистеме экспорта:

Таблица 2 – Предлагаемые меры государственной поддержки экспорта

<p><i>Подход, ориентированный на бизнес</i></p>	<p>1) Государству следует адаптировать продвижение своих услуг в соответствии с конкретными характеристиками бизнеса;</p> <p>2) Необходимо взаимодействовать с широким кругом заинтересованных сторон со всех регионов РК, начиная от субъектов бизнеса до групп гражданского общества, чтобы получить широкий спектр мнений и поддержать разработку обновления торговой политики правительства;</p> <p>3) Мониторинг качества оказываемых услуг в рамках экспорта, чтобы лучше понять уровень предлагаемых правительством услуг и влияние соответствующих программ на результаты экспорта;</p> <p>4) Провести анализ сильных сторон сектора и цепочки поставок в Республике Казахстан, чтобы продвигать их на глобальном уровне;</p>
<p><i>Делать то, что может сделать только правительство</i></p>	<p>1) Правительству необходимо уделять все больше внимания взаимодействию между правительствами, обеспечению доступа к рынкам и снижению барьеров доступа к рынкам, а также улучшению политической среды и основ экосистемы для экспортеров</p> <p>.2) Правительству необходимо лучше использовать международные государственные визиты и внутренние визиты зарубежных правительств для открытия рынков для казахстанского бизнеса и предоставления долгосрочной поддержки, чтобы предприятия могли лучше использовать эти возможности.</p>
<p><i>Объединение усилий правительства и бизнеса</i></p>	<p>1) Формирование экосистемы: определение ключевых стейкхолдеров экосистемы поддержки экспорта, включая торговые ассоциации, представительства НПП РК «Атамекен» в регионах, ВТП Казахстан, логистические</p>



	<p>компании, таможенные брокеры и консалтинговые компании в сфере экспорта чтобы обсудить, как рынок поддержки экспорта можно улучшить и упростить, создав Рабочую группу по экспортной стратегии;</p> <p>2) Государству следует расширить обмен бизнес-аналитикой и улучшить управление данными между различными государственными органами с помощью цифровых технологий и инструментов визуализации данных в режиме Dashboard, которые будут служить основой для разработки услуг и политики;</p> <p>3) Усиление работы в регионах: региональные представительства бизнес-ассоциации и МИО для целей дальнейшего объединения национальных и субнациональных интересов по поддержке экспорта;</p>
<p><i>Использование цифровых инструментов</i></p>	<p>1) Государству следует предоставить эффективные и масштабируемые цифровые сервисы, которые предоставляют предприятиям консалтинговые услуги, поддержку и информацию, необходимые им на разных этапах процесса экспорта, и помогут им ориентироваться в экосистеме экспорта;</p> <p>2) Необходимо изучить, как можно использовать передовые методы обработки данных в рамках изучения экспортного потенциала обрабатывающей промышленности, для целей определения предприятий с наибольшим потенциалом для экспорта и обратиться с адресной поддержкой.</p>

Примечание: составлено автором на основании источника

В целях вхождения на новые рынки готовой продукции, на данный момент есть две возможные опции: (i) модель «Казахстан как производственная площадка для мира», используя возможности иностранных компаний на территории РК, либо (ii) поддержать отечественные предприятия,

занимающиеся выпуском конкурентоспособной продукции, для выхода на зарубежные рынки.

Многообещающими представляются оба направления, но наиболее интересным с точки зрения влияния на экономику в целом, бесспорно, является экспорт казахстанских товаров на иностранные рынки либо производство инновационной продукции и ее развитие на новые рынки.

Задача по продвижению отечественных брендов и продукции казахстанского производства в текущих реалиях требует нестандартного подхода. Несомненно, для достижения данной цели необходимы проработанные и эффективные меры и инструменты. Другим вопросом является реализация стратегии и плановых целевых мероприятий, в процессе которого особенно важны навыки, качественные человеческие ресурсы и инструменты для обеспечения выигрышного конкурентного преимущества на рынках сбыта. Изучение спроса и потребностей на внешних рынках, проведение работ с действующими и потенциальными покупателями казахстанского производства позволяет продвинуть вперед имидж казахстанского экспорто-ориентированного бизнеса.

В рамках стратегии продвижения отечественных предпринимателей на внешние рынки важно также проводить структурный анализ предпринимателей, для создания портрета действующего и потенциального экспортёра. Результатом данной работы должно стать увеличение эффективности мер государственной поддержки для действующих предпринимателей, а также определить барьеры и преграды с которыми сталкиваются потенциальные экспортёры, начинающие свой путь торговли на внешних рынках.

Субъекты малого и среднего бизнеса являются основой экономического развития, а также драйверов повышения показателей экспорта. Вместе с тем, субъекты среднего предпринимательства, деятельность которых в достаточной мере успешно реализуется на территории РК, являются потенциальными экспортёрами. В настоящее время среди субъектов среднего бизнеса чувствуется «голод» в знаниях, навыках и полезных инструментах для вывода своей продукции на витрину международного рынка. Несомненно, фокус механизмов национальной системы поддержки экспорта должен быть нацелен на указанные выше предприятия.

Вместе с тем, для выполнения мероприятий в рамках кампании по повышению несырьевого экспорта важны также действенные меры в долгосрочной перспективе:

- 1) Повышение инвестиционной привлекательности промышленного бизнеса отечественных предпринимателей, для целей форсирования как отечественной экономики, так и увеличения конкурентоспособных преимуществ продукции. Данное представляется возможным в рамках принятия программ по содействию развития промышленности в рамках инвестиционных проектов, которые находят поддержку и признаются государством. Создание условий для притока иностранных инвестиций, а

также существующие механизмы защиты интересов и прав инвесторов должны стать ключевыми элементами в рамках указанной направленности;

2) Упрощение экспортного регулирования и создание внутреннего режима поддержки экспорта, дадут значительный импульс в привлечении и стимулировании МСБ для вывода своей продукции на зарубежные рынки. В настоящее время назрела необходимость для принятия мер по снижению влияния регуляторных издержек ведения экспортной деятельности. Такие меры могут включать в себя изменения регулирования экспортных контрактов, контроля валютных операции, упрощение возврата НДС в рамках экспортных договоров и др.

3) Полная ревизия действующих механизмов государственной поддержки с последующим их обновлением. Одним из необходимых условий эффективности мер государственной поддержки является постоянный мониторинг трендов и тенденции в сфере поддержки экспортёров, предоставление идентичных условий ведения бизнеса которым следуют ведущие страны в своих стратегиях по поддержке экспорта. Важным элементом в данном вопросе выступает долгосрочное планирование и прогнозирование будущих рисков которые могут возникнуть на пути экспортёров, в том числе проработка и постоянный поиск эффективных методов финансирования, регулирования сферы транспортных услуг и нефинансовых мер поддержки. Также необходимо совершенствовать систему поддержки экспорта на региональном уровне.

В целом, в настоящее время возникла необходимость в создании «идеальной» экспортной регуляторной среды и «комфортной» инфраструктуры осуществления экспорта для отечественных предпринимателей.

В долгосрочной перспективе, одним из индикаторов эффективности государственной политики в сфере экспорта должно стать факт присутствия казахстанской продукции на глобальных рынках, объемы поставляемой продукции и повышение доли несырьевых ресурсов в экспортной корзине Республики Казахстан.

Хотелось бы рассмотреть ряд социально-экономических проблем, возникших за последние десятилетия:

- девальвация национальной валюты;
- стремительный рост инфляции;
- снижение заработной платы в валюте, ухудшение покупательской способности;
- увеличение эмиграции и «утечки мозгов».

Зависимость от нефти повлекла за собой определенные проблемы. Глядя на ситуацию, необходимо сделать правильные выводы и найти решение для преодоления указанных проблем. Непрерывное развитие этой тенденции угрожает дальнейшему долгосрочному развитию государства. Утечка мозгов, отток населения, снижение уровня жизни, а также ряд других проблем могут привести к серьезным последствиям.

## **Международный опыт**

В первую очередь, хотелось бы отметить, что наиболее важное значение в экономическом и стратегическом развитии Республики Казахстан представляют собой внешнеэкономические проблемы (факторы). На сегодняшний день, сфера экспорта находится под сильным влиянием ряда внешних факторов, которые затрудняют процессы ее развития. Таким образом, нынешнее направление сырьевой экономики является основной проблемой Республики Казахстан. Одна из главных проблем – значительное снижение конъюнктуры на таких рынках Республики Казахстан, как топливно-сырьевые товары и материалы, которые в свою очередь, относятся к самым важным рынкам, представляя преимущественную позицию в казахстанском экспорте.

При этом, возможно негативное воздействие на экспорт Республики Казахстан ввиду следующих причин: снижение и остановка развития международной торговли, изменчивость долларовой товарной стоимости, которая находится под прямым воздействием усиления американской валюты, последствия антироссийских санкций, а также общее снижение деловой активности в торговой сфере.

Отрицательная ситуация в экспорте Республики Казахстан повлияла на внутриэкономические системные препятствия, которые дали понять, что следует всестороннее и в кратчайшие сроки модернизировать сферу экспорта в целом. Так, экономическое развитие в Республики Казахстан возможно при применении политики, при которой необходима сильная, диверсифицированная экспортная сфера, формирующая технологические сигналы для экономики и способная создавать постоянный поток финансовых возможностей в целях развития.

Таким образом, возможно сохранить высокое значение экспорта для экономики Республики Казахстан. При этом, важно отметить, что такой исход возможен в случае наличия обновленных экспортных данных и наличия иных лидирующих экспортных продуктах в Республики Казахстан.

Летом 2021 года состоялось заседание Совета иностранных инвесторов Республики Казахстан, на котором принял участие Президент нашей страны. На данном заседании Главой государства было отмечено, о необходимости развития продвижения на экспорт продукции высокого передела, так как это является подушкой безопасности от волатильности мировых цен на энергоресурсы, и дополнительная экспортная выручка, а также показатель способности национальной экономики производить качественные товары и услуги, которые пользуются высоким спросом на рынке [28].

Последствия январских событий 2022 года также были обозначены в качестве задач, которые государству необходимо решить путём принятия единственно верной стратегии развития государства, в том числе и в сфере продвижения экспорта. Одна из главных задач – увеличить несырьевой экспорт Республики Казахстан в два раза к 2025 году. Для реализации и выполнения данной задачи необходимы большие усилия, главным из которых

является рост производства товаров и услуг, способных конкурировать на внешнем рынке наряду с мировыми продуктами. Безусловно, для реализации плана необходимо внедрение системных мер и современных инновационных решений в целях создания национальной стратегии по продвижению экспорта. В данном случае, следует исследовать и проанализировать международный опыт и ключевые экспортные политики разных стран, в целях определения наиболее эффективных методов и решений задач, которые сейчас имеют место в Республики Казахстан.

В настоящее время экономика развивающихся стран, как наша, дает четкое понимание уровня риска, при которой экономическое развитие той или иной страны находится под прямым влиянием энергетического экспорта, а именно сырьевых ресурсов (нефть, металлы и т.д.), так как стоимость данных продуктов может быть весьма волатильной.

На сегодняшний день денежные средства, которые выделяются из государственного бюджета Республики Казахстан, не представляют собой развитие или рост экономики страны, так как на данном этапе существуют признаки нехватки денежных средств. Это означает, что финансовые ресурсы страны, которые имеют место здесь и сейчас благодаря добавленной стоимости, не представляют достаточное количество. Одним из доказательств данного утверждения являются данные Национального фонда, который, в свою очередь, потерпел снижение в течение последних семи лет с семидесяти до шестидесяти млрд. долларов США, то есть приблизительно на 10 млрд. долларов США (по состоянию на 1 июня 2022 года) [29].

Важно также отметить, что необходимо принимать во внимание все факторы (в том числе значительное подорожание нефти, финансовые меры, которые принимает Китай, Россия и другие ведущие страны, совсем иных реформ по примеру Грузии с дальнейшим падением уровня коррупции) и актуальные мировые тренды, иначе, существует риск, что Национальный фонд Казахстана закончится в ближайшие десять лет. Одним из наиболее правильных и эффективных решений, которые могут улучшить текущую ситуацию по развитию экономики страны является формирование инновационных производств и введение на экспортный рынок иных, современных и новых продуктов, которые будут конкурировать на мировом рынке.

В государственном бюджете Республики Казахстан достаточно длительное время наблюдается диссонанс между поступлениями и расходами. Ежегодно Правительство РК переводит огромные суммы из Национального фонда (подушки безопасности, созданной для того, чтобы избежать рецессии нашей экономики), который был пополнен во времена высоких цен на нефть.

Государственное воздействие является ключевым фактором быстрого и эффективного роста экономики любой страны. Экономическое развитие, которое имело место за последние 60 лет в мире, в иной раз доказывает, что государственная поддержка играет важную роль.

Ключевые сферы Южной-Корейской Республики были установлены самим государством и все проекты по развитию экономики напрямую финансировались за счет средств государственных банков страны. Такой же подход был применен в Японии и Тайване, где большее количество финансовых ресурсов направлены на развитие сферы экономики.

Иным примером можно привести государственные меры стимулирования национальной экономики Великобритании и США, в результате применения которых была сформирована группа корпоративных великанов в XVIII-XIX веках, и, следовательно, эффективная и сильная экономика страны, которая занимали лидирующую позицию в мире.

Быстрое экономическое развитие происходит благодаря государственным мерам и поддержкам, как это было отмечено выше. Таким образом, становится ясно, что только государственная поддержка способна сформировать высокий уровень капиталовооруженности в Казахстане, вывод производительности труда на новый уровень и увеличение количества новых проектов по развитию экономики.

При этом, важно чтобы экспорт формировал наиболее высокий уровень маржинальности как для самых производителей, так и для рынка в целом. Для этого некоторые страны финансируют национальные продукты за счет государственных средства, так продукты будут стоить дешевле на внешнем рынке. При этом, с точки зрения экономистов, данные действия государств не влияют на экономику страны, так как больше похоже на раздачу продуктов на безвозмездной основе [30]. Так, выделенные денежные средства не влияют на развития экспорта в стране, ведь данные субсидии выделяются из бюджета, заработанным иными отраслями промышленности в стране.

Субсидии носят скорее политический характер, для поддержки отдельных организации. Данное было отмечено Президентом РК на заседании Парламента Республики Казахстан в январе текущего года [31]. Коэффициент полезного воздействия и возможности обращения к мерам государственной поддержки подпадает под большое количество вопросов. Нынешняя политика больше подходит для поддержки наиболее главным структур, где все работает по принципу: «друзьям все, остальным – по закону».

Исходя из вышеупомянутых фактов, основная цель данной работы представляет собой всестороннее изучение и анализ наиболее эффективных практик по развития экспорта: какие политики и методы могут помочь Республики Казахстан при формировании государственной политики по развитию экспортной отрасли, которые будут наиболее эффективными и будут способны увеличить уровень конкурентоспособности продуктов, которые производятся в стране на международном рынке?

В данной работе в качестве наиболее эффективного развития сферы экспорта были проанализированы экспортные политики и государственные компании США, Канады и Японии. При выборе стран для анализа были использованы следующие принципы: наличие государственной поддержки с экспортной отрасли и финансовые средства, предназначенные для реализации

выбранной экономической политики. Ниже приведены небольшие комментарии и краткие результаты анализа стратегических инструментов поддержки экспорта, используемых в вышеупомянутых государствах.

### *США*

Ключевую роль в развитии и поддержании экономической политики США являются государственные меры поддержки направленные на экспортную отрасль США. Так, главной мерой по реализации экспортной стратегии является система экспортного кредитования, при которой, для поддержания экспорта выделяются государственные финансовые средства.

Стоит отметить, что вышеуказанный механизм имеет позитивный эффект на уровне конкурентоспособности бизнеса. Главными отличительными чертами данного механизма являются следующие четыре свойства: целевое назначение, срочность, платность, возвратность. Иными словами, период на который выдается кредит, и его цена (стоимость за использование кредита) прямым образом оказывают воздействие на конкурентоспособность организации, которая финансируется. Так, в США используются пониженные кредитные проценты по экспортным продуктам, продлевается период кредитования, что в целом дает организациям револьверной пополнять свои оборотные средства.

Наряду с этим, одним из главных ключевых институтов в системе экспортного финансирования является Экспортно-импортный банк США [32]. Так, Экспортно-импортным банком США выполняется ряд задач государственной политике: выдача кредитов, кредитных гарантий и страхование кредитов.

Вместе с тем, меры государственной поддержки экспортной отрасли США осуществляются Федеральными правительственными агентствами, которые уполномочены выполнять следующие функции:

- *Полная поддержка экспорта*, в том числе: предоставление информации касательно процедур финансирования, нефинансовых мер поддержки экспорта;
- *консалтинговые услуги*: подготовка и размещение аналитических данных о рынках зарубежных стран; анализ спроса и предложений рынка сбыта конкретной страны; помощь в установлении деловых связей.
- *услуги страхования*, институты поддержки экспорта США также предоставляют услуги по гарантии обязательств квазигосударственных компании при заключении экспортных договоров, а также гарантии, которые позволяют минимизировать все возможные риски.

В целом, национальная система государственной поддержки экспортной деятельности США в настоящее время содержит в себе порядка 20 специальных агентств на Федеральном уровне, которые в свою очередь, оказывают прямое и косвенное воздействие на развитие экспорта США.

## *Канада*

Так как Канада является индустриально развитой страной, для неё, как и во многих странах мира с развитой экспортной экономикой, характерно отсутствие деления субъектов предпринимательства по отдельным классам. В целом, Министерство иностранных дел и международной торговли Канады представлено как ответственная государственная организация которая регулирует внешнеэкономическую деятельность Канады.

Таким образом, МИДиМТ отвечая за разработку и ведение торговой политики Канады, также занимается вопросами представительства Канады в межгосударственных отношениях (*регулирование ВЭД, реестр международных договоров Канады и др.*)

Вместе с тем, одним из институциональных целей и основных задач МИДиМТ является повышение внешнеэкономической активности Канады по основным фундаментальным отраслям экономики. Так, при МИДиМТ функционирует Служба торгового комиссара (Trade commissioner service) [33].

Trade commissioner service – это уникальный инструмент поддержки предпринимателей Канады, которая объединяет более одной тысячи сотрудников по всему миру. Большинство из них так называемые «торговые комиссары» (trade commissioners). Они работают в составе торговых отделов канадских посольств и консульств в зарубежных городах, а также более ста представителей в двенадцати региональных представительствах в Канаде.

В целом, к числу основных функции выполняемых торговыми представителями в стране пребывания относятся:

- *Информационное освещение* и продвижение Канадских предпринимателей;
- *Маркетинговое исследование* и изучение каналов сбыта продукции по запросу предпринимателей;
- *Планирование, приглашение* к участию на всех выставках и мероприятиях направленных на установление деловых связей с Канадским бизнесом;
- *Проверка контрагентов*, предоставление информации о потенциальном деловом партнёре, в том числе касательно финансовом состоянии, юридическом статусе согласно юрисдикции страны партнёра и деловой активности в целом;
- *правовая помощь* по вопросам юрисдикции страны импорта, в том числе по корпоративным вопросам создания юридического лица или представительств, разрешениям и уведомлениям, и т.д.

Данные услуги предприниматели Канады могут получить у Службы торговых комиссаров. По доступным данным размещенным на информационном портале МИДиМТ, более 70% клиентов Trade commissioners service являются канадские предприниматели из МСБ сегмента.



## *Япония*

Политика внешней торговли Японии и национальные механизмы поддержки экспорта характеризуются как целостная централизованная экосистема, которой присуще высокий уровень контроля со стороны органов государственного управления. Ответственным государственным органом за данную область является Министерство экономики, торговли и промышленности Японии.

Организация по содействию и развитию внешней торговли Японии (JETRO) является одним из ключевых национальных институтов в системе механизмов поддержки экспорта и привлечения зарубежных инвестиций в японские предприятия, она действует начиная с 1958 года и отвечает за торговую политику Японии [34].

Вместе с тем, основной функцией JETRO в реализации внешнеторговой политики является информационная и аналитическая поддержка японских предпринимателей, тем самым она также предоставляет услуги консалтинга по вопросам конъюнктурных и маркетинговых исследований.

Опыт Японии также интересен тем, что при государственной системе поддержки экспорта действует Японский Банк Международного сотрудничества (Japan Bank for International Cooperation). Им предоставляются финансовые услуги для предпринимателей ведущих внешнеэкономическую деятельность. Спектр услуг Японского банка Международного сотрудничества охватывает весь необходимый перечень финансовых инструментов, начиная от традиционного льготного финансирования экспортеров и заканчивая возможностью кредитования иностранных покупателей, при наличии правительственной гарантии.

Основным институтом в сфере страхования экспортных кредитов — Японская корпорация по страхованию-экспорта и инвестиций (Nippon Export & Investment Insurance —NEXI) [35]. Корпорация предлагает клиентам, следующие продукты: страхование экспортных кредитов, в том числе для малого и среднего бизнеса, комплексное страхование экспорта по упрощенной процедуре, страхование экспортных поставок, страхование инвестиционных проектов и кредитов в сфере природных ресурсов и энергетике и другие.

Вместе с тем, к числу важных стратегических задач устойчивого экономического развития и обеспечения благоприятного делового климата и повышения уровня жизни населения относится формирование цивилизованного современного предпринимательства в экономическом пространстве Казахстана. Предприниматель и предпринимательство — движущая сила рыночного процесса, выполняющая его основные конструктивные функции.

Ориентация казахстанской экономики на экспорт сырья является движущей силой экономического роста страны уже почти полтора десятилетия. Однако сейчас это может дорого обойтись, экономика Казахстана зависит от экспортной продукции, при падении цены, расшатывается вся экономика страны. Поскольку в прошлом экспорт

сырьевых ресурсов был основным направлением и фундаментом развития, привлечению инвестиций в другие сферы не уделялось достаточного внимания.

Стоит отметить, что на фоне колебаний мировых цен на сырье, развивающиеся страны должны усвоить важный урок: не слишком полагаться на экспорт сырьевых ресурсов и скорее диверсифицировать свою экономику. Казахстан попал в «сырьевую ловушку», которая обеспечивает ему устойчивый рост при высоких мировых ценах, но делает его экономику очень уязвимой при низких ценах. В период с 1990 по 2014 год ресурсно-ориентированная политика Казахстана, утроила добычу нефти и более чем в 2 раза увеличила производство металлов. Сырая нефть в настоящее время составляет более 55% от общего объема экспорта и 14% приходится на долю металлов, в то время как промышленные товары составляют незначительную часть экспорта.

В вопросе развития экспортного потенциала стоит обратить внимание на зарубежную практику поддержки и стимулирования внешнеэкономической деятельности. Например, базовые рекомендации, которые применяются в действующей стратегии США:

- 1) Сокращение затрат и сложности экспорта, чтобы позволить большему числу американских компаний стать успешными экспортерами.

Многие малые и средние предприятия не в состоянии выделить ресурсы, необходимые для международной экспансии. Взаимодействуя с иностранными правительствами, Администрация Международной Торговли (ИТА) помогает американским компаниям ориентироваться в сложностях экспорта. Они также сосредоточены на снижении бремени для товаров США, пересекающих границы стран - членов Всемирной торговой организации. Также ведётся работа с сообществами и регионами, чтобы создать потенциал для поддержки потребностей бизнеса, связанных с экспортом.

- 2) Подключение американских компаний, особенно малого и среднего бизнеса, к зарубежным рынкам и заранее отобранному покупателям.

Многие американские компании, особенно небольшие фирмы, имеют ограниченный доступ к надежной и доступной информации о возможностях ведения бизнеса за рубежом. ИТА помогает американским компаниям заключать сделки на международном уровне, предоставляя общую информацию о рынке, информацию о механизмах экспорта, стратегиях выхода на рынок, рекомендации по преодолению барьеров и информацию о вариантах финансирования торговли. Признавая, что компаниям необходимо быстро развиваться в глобальной и цифровой экономике, ИТА позволяет американским компаниям получить доступ к этой информации и услугам экспортеров с помощью опций самообслуживания на наших веб-сайтах. Также оказывается поддержка ассоциациям и отдельным регионам определить и лучше подготовить ресурсы, чтобы помочь предприятиям успешно экспортировать.

- 3) Выступать за отбор американских фирм для участия в зарубежных государственных закупках посредством межведомственных усилий, осуществляемых под руководством коммерческих структур.

Во всем мире конкуренция за крупные государственные закупки является жесткой, и многие закупки приводят к продажам на миллиарды долларов. ИТА также помогает глобально за выбор американских поставщиков для участия в зарубежных государственных закупках. ИТА оказывают целенаправленную информационно-пропагандистскую поддержку американским компаниям, конкурирующим за иностранные неправительственные и военно-оборонные государственные закупки.

- 4) Анализ действий и элементов политики правительства США, которые препятствуют экспорту американских товаров и услуг.

Работая с промышленностью США и нашей глобальной сетью экспертов, Он отслеживает и активно рассматривает политику и практику иностранных правительств, которые могут создать торговые барьеры, препятствующие экспорту США. Мы привлекаем иностранные правительства и промышленность США для поддержки международных стандартов в качестве альтернативы техническим регламентам конкретной страны.

Зарубежные рынки сбыта продукции очень конкурентные, но многие из них также являются очень открытыми и свободными. Казахстанским компаниям придется соревноваться с самыми конкурентоспособными поставщиками со всего мира. Вместе с тем, тренды глобализации торговли открывают новые границы для торговли. Так, отходя от консервативных международных торгово-деловых отношений (которые включают в себя высокие транзакционные издержки, долгие переговоры и бюрократию) новая эра диджитализации торговых отношений и преобладание электронной коммерции устанавливает новые «правила игры» для субъектов торговли со всего мира.

По результатам анализа торговли Республики Казахстан за 2020 год выявлено, что представители малого и среднего бизнеса впервые начали участвовать в онлайн продажах. Таким образом, 2020 год стал рекордным для электронных торговых площадок как по товарообороту, так и по повышению количества селлеров [36].

Вместе с тем, одним из положительных примеров является продвижение отечественных компании на площадку Alibaba (опыт АО «QazTrade»). Alibaba.com – это крупнейшая в мире B2B-площадка, которая позволяет импортерам и экспортерам по всему миру обмениваться бизнес-информацией и заключать оптовые сделки.

Благодаря запуску в 2020 году Программы по выводу отечественных компаний на международную торговую платформу Alibaba.com, казахстанские компании, размещенные на платформе, получили более пятисот заявок на отечественную продукцию. Вместе с тем, более четырех тысяч казахстанских товаров в настоящее время выставлены на площадках электронной торговли.

Странами, которые направили большинство запросов, являются Китай, Германия, Марокко, Саудовская Аравия, Узбекистан, Кыргызстан, Украина и другие. Запросы в основном приходят по таким продовольственным товарам, как мед, крупы, мясо, масло и т.д.

На текущий момент совокупные продажи компаний 1й и 2й фазы составляют порядка 75,7 млн. долларов США. Иностранные покупатели из таких стран, как Китай, Македония, ОАЭ, Оман, страны ЕАЭС и Центральной Азии, проявили интерес к такой продукции, как пластиковые игрушки, фильтры, электротехника, текстильная продукция, масла, зерновая продукция, мёд и замороженное мясо.

Кроме того, в текущем году выведены 50 новых компаний в рамках 3 фазы программы по выводу на платформу Alibaba. Совокупный экспорт 50 компаний составляет более 120 млн. долларов США. Основными рынками сбыта являются Афганистан, Китай, Туркменистан, Узбекистан, Бахрейн, ОАЭ, Иран и др.

На платформе появились новые экспортные товары из Республики Казахстан, такие как аккумуляторные батареи, амуниция для собак, модемы.

Ожидается, что экспорт компаний через платформу Alibaba к концу года составит порядка 100 млн. долларов США.

Роли маркетплейсов и цифровых экосистем уделяется мало внимания в действующих государственных политиках не только Казахстана. Напротив, глобальные вызовы и стратегии глобальных игроков необходимо учитывать при среднесрочных и долгосрочных стратегиях развития цифровой торговли. Amazon, Alibaba, eBay, Walmart, Wildberries, Ozon и другие маркетплейсы на самом деле вытесняют роль регулятора в торговых B2C отношениях. Маркетплейсы предлагают оптимальные способы логистики для ритейлеров, а для удобства покупателей развивают логистические хабы и центры выдачи заказов.

Бесспорно, пандемия COVID-19 значительно повлияла на торговлю и экосистему в целом, и в настоящее время правительственные организации ставят развитие электронной торговли одним из вопросов повестки дня, учитывая новые тренды и рассматривая развитие классической онлайн-торговли как драйвер экономики. Тем не менее необходимо спрогнозировать будущие тренды торговли, предугадать вызовы и проблемы которые могут ожидать в среднесрочном и долгосрочном развитии, и приступить к применению новых инструментов и механизмов которые позволят укрепить положение казахстанских компании на зарубежных рынках.

В 1817 году английский экономист Дэвид Рикардо сформулировал теорию сравнительных преимуществ. Каждая страна специализируется на экспорте товаров, по которым у нее есть сравнительное преимущество – она производит эти товары более эффективно по сравнению с другими товарами. В каждой стране есть по крайней мере один продукт, для которого он относительно более эффективен, поэтому каждой стране есть что предложить мировой экономике. В 20 веке шведские экономисты Хекшер и Олин провели

исследование и заявили, что страны экспортируют товары, для производства которых у них больше ресурсов. Например, производство высокотехнологичного оборудования требует большего капитала и квалифицированных рабочих, поэтому высокотехнологичное оборудование экспортируется странами, которые относительно богаты капиталом и человеческими ресурсами. Современный мир продвинулся вперед двумя важными путями. Во-первых, страны производят и экспортируют аналогичные продукты, потому что потребители ценят разнообразие и хотят познакомиться с новыми продуктами (например, японские автомобили продаются в Германии, в то время как немецкие автомобили в Японии). Во-вторых, международные компании работают во многих странах и формируют длинные цепочки поставок, чтобы сэкономить на издержках производства и транспортировки. Эти два фактора делают глобальное разделение труда и модели торговли более сложными и взаимосвязанными. Тем не менее, сравнительные преимущества и изобилие факторов остаются важными факторами, которые объясняют структуру мировой торговли даже сегодня.

На примере Австралии можно сделать вывод, что устранение последствий сырьевой направленности экономики Казахстана будет способствовать реальной активной диверсификации экономики, а также активной государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. От ее масштабов и темпов будет зависеть, насколько быстро экономика избавится от сырьевой зависимости, а также от тенденции к увеличению экспорта полезных ископаемых и удовлетворению основных потребностей в товарах за счет импорта. На самом деле, одного стимулирования несырьевой экспортной торговой политики недостаточно. Необходимо изменить принципы налоговой концепции, государственного регулирования рынка, а также снизить административные расходы на ведение бизнеса. Макроэкономическая политика должна быть направлена на повышение совокупной структурной производительности, на создание целостных технологических комплексов для растущего числа отраслей промышленности в высокотехнологичных производствах. Данное будет способствовать формированию благоприятного инвестиционного климата; а также формирование крупных корпораций при поддержке государства, способных в ходе диверсификации деятельности перераспределять ресурсы из добывающих отраслей в обрабатывающую промышленность.

В добавок к вышеуказанному, чтобы облегчить вхождение казахстанских фирм в глобальные производственно-сбытовые цепочки, государство должно сосредоточиться на улучшении соответствующей инфраструктуры и устранении внутренних барьеров. Так как глобальные производственные цепочки становятся все более требовательными к стандартам, правительство может способствовать соблюдению стандартов, снижая стоимость сертификационных услуг, предоставляя информационные и финансовые ресурсы для повышения потенциала казахстанских фирм.

Что касается торговой политики в призме Европейского опыта, важно также обеспечить местным производителям доступ на рынки путем согласования стандартов с зарубежными странами для снижения тарифных и нетарифных барьеров в торговле, исключения ситуации связанных с неопределенностью торговой политики и предоставления информационной и юридической поддержки местным компаниям, которые хотели бы начать экспортировать.

В целом, обилие инструментов и механизмов стимулирования внешнеэкономической деятельности позволяет использовать опыт других стран для решения проблемных вопросов текущего дня. В этой связи, предлагается разделить государственную политику в этой области на краткосрочные меры, среднесрочные и долгосрочные инструменты поддержки предпринимателей.

## **Заключение**

В настоящее время Республикой Казахстан осуществляется экспорт преимущественно основанный на сырьевых ресурсах. Тем не менее, идёт активная разработка принципиально новых концепции и подходов направленных на трансформацию экспортной корзины Республики Казахстан в стороны увеличения доли несырьевых ресурсов.

Увеличение экспортных показателей безусловно является одним из важнейших приоритетных целей, которая позволяет ускорить темпы экономического развития. В течение всего периода экономического прогресса и по настоящее время не утихают споры и дискуссии о том, каким образом и в каких пределах государства должны участвовать в регулировании сферы международной торговли. Представители первой группы исследователей придерживаются позиции согласно которой лучшая форма участия государства во внешнеэкономической деятельности – это устранение препятствия и минимизация регулирования экспорта. Тем самым, они придерживаются мнения о том, что развитие экспортной отрасли является своеобразным процессом, которое должно само сформировать собственные правила делового оборота в экосистеме экспорта. Другая половина исследователей верны теории, согласно которой для целей достижения повышения экономического роста государство должно вступать в данные отношения в качестве регулятора, оказывать меры государственной поддержки и долгосрочную политику развития экспорта. Указанные выше подходы далеко не единственные, тем не менее для достижения наиболее эффективных результатов, важно учитывать весь спектр мнений при разработке государственной политики по продвижению несырьевого экспорта.

В целом, по результатам исследования текущих трендов, ведущей зарубежной практикой ведения внешней торговли и концепции государств в поддержке экспорта, сформировались следующие выводы и рекомендации:

1) Проведение полного «аудита» всех форм контроля предпринимателей экспортёров и устранение отдельных видов регулирования в процессе экспорта, для целей минимизации бюрократических процессов и детальной регламентации функционального взаимодействия государственных органов регулирующих экспорт и рассмотрение возможности создания услуги «единого окна» для экспортеров;

2) Разработать на платформе [export.gov](http://export.gov) информационную систему предоставляющую информационные данные о рынках сбыта и требованиях к импортируемой продукции в каждой отдельной стране (технические стандарты к продукции, сертификаты, требования к экспортёрам и др.);

3) В государственной политике по продвижению экспорта следует использовать краткосрочные и долгосрочные стратегии с учетом их взаимодополняемости, для целей их ;

На основе вышеизложенного, в текущих реалиях представляется необходимым формирование единой модели национальной системы поддержки экспорта ориентированной на бизнес-сообщество, согласно которой ядром государственной политики, услуг различных институтов и операторов мер государственной поддержки является предприниматель.



### Список использованных источников:

1. Тезисы выступления главы государства К.К. Токаева. Статья в журнале «Капитал». Электронный ресурс: <https://kapital.kz/gosudarstvo/96334/prezident-my-dolzny-razvivat-eksport-obrabotannoy-produktsii.html>. Дата обращения 22.07.2022 г.
2. Gernot Doppelhofer, Ronald I. Miller, Xavier Sala – i – Martin. Determinants of Long - Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach. American Economic Association, 2004, vol. 94 (4), - С. 813 - 835.
3. Adeel Malik, Jonathan R. W. Temple. The geography of output volatility. Journal of Development Economics, Volume 90, Issue 2, November 2009, - С. 163-178.
4. Julian di Giovanni, Andrei A. Levchenko. Openness, Volatility and the Risk Content of Exports. International Monetary Fund. – 2005, December 22.
5. Указ Президента Республики Казахстан от 6 марта 2020 года № 280 «Концепция внешней политики Республики Казахстан на 2020-2030 годы» Электронный ресурс: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/U2000000280/links>
6. Хусаинов Б.Д., Бегимова Г.Ж. Конкурентоспособность экспорта Казахстана и Китая: компаративный анализ // Экономика Центральной Азии. - №1. – Москва, 2017
7. Мадиярова Д.М., Амирбекова А.С. Исследования современного состояния внешней торговли Республики Казахстан // Белорусский экономический журнал. - №4. – Минск, 2017. – С.90.102.
8. Чуланова З.К., Алимбетова Ж.С. Қазақстан экспорттының бәсекеге қабілеттілігін арттыруды зерттеуге әдістемелік тәсілдемелер. ҚазҰУ Хабаршысы. - 2016. - № 1. - С. 188 - 197.
9. Адилханов О. Қазақстанда экспортты әртарапандырудың мүмкіндіктері // Международная научно-практическая конференция «Экономическая наука Казахстана: поиски и решения», посвященной 100-летию со дня рождения академика Т.А. Ашимбаева (18 мая 2018 г.). – Алматы. – 2018. – 652 с. – С. 224 - 230
- 10.Идальго Цезарь. Интервью журналу «Forbes Kazakhstan». «Почему у Казахстана пока мало шансов стать развитой страной». Электронный ресурс: [https://forbes.kz/process/expertise/tsezar\\_idalgo\\_1519377982](https://forbes.kz/process/expertise/tsezar_idalgo_1519377982) // Дата обращения 22.07.2022 г..
- 11.Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 Об утверждении Программы "Национальная экспортная стратегия"
- 12.Постановление Правительства Республики Казахстан от 3 сентября 2021 года № 606 «О подписании Меморандума о сотрудничестве в сфере реализации проектов по цифровой трансформации, переходу к платформенной модели цифровизации и концепции "Data-Driven Government"

13. Сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Статистика внешней и взаимной торговли. Электронный ресурс:  
<https://stat.gov.kz/official/industry/31/statistic/6> // Дата обращения 22.07.2022 г.
14. Антиинфляционные меры валютного регулирования: Уроки «Шоковой терапии» в Казахстане в 1993 – 2000 гг. Электронный ресурс:  
[https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=38194209&pos=6;-106#pos=6;-106](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38194209&pos=6;-106#pos=6;-106) // Дата обращения: 22.07.2022 г.
15. Сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Статистика внешней и взаимной торговли. Электронный ресурс:  
<https://stat.gov.kz/official/industry/31/statistic/6> // Дата обращения 22.07.2022 г.
16. Сайт Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. Статистика внешней и взаимной торговли. Электронный ресурс:  
<https://stat.gov.kz/official/industry/31/statistic/6> // Дата обращения 22.07.2022 г.
17. Сайт АО «Институт экономических исследований». Краткий отчет об итогах внешней торговли РК за 2021 г. Электронный ресурс:  
[https://economy.kz/ru/Novosti\\_instituta/id=4092/arch=2021\\_33](https://economy.kz/ru/Novosti_instituta/id=4092/arch=2021_33) // Дата обращения 22.07.2022 г.
18. Сайт АО "Российский экспортный центр". Электронный ресурс:  
<https://export64.ru/entsiklopediya-eksportera/klassifikatsiya-eksportnykh-tovarov.php> // Дата обращения: 22.07.2022
19. п.24 ст. 1 ЗРК от 27 декабря 2021 года № 86-VII «О промышленной политике»
20. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 октября 2021 года № 730 «Об утверждении национального проекта "Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев».
21. Годовой отчет 2021 АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»: индикаторы реализации проектов по продвижению предприятий на маркетплейсы. Электронный ресурс:  
<https://qaztrade.org.kz/wp-content/uploads/2022/06/godovoj-otchet-ao-2021.pdf> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
22. Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года
23. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1050 «Об утверждении Государственной программы

- индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы».
24. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1055 «Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2020 – 2025 годы».
  25. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 «Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы».
  26. Постановление Правительства Республики Казахстана от 24 декабря 2019 года № 968 «Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» (Утратило силу постановлением Правительства Республики Казахстан от 2 февраля 2022 года № 43).
  27. Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года № 511 «Об утверждении Программы "Национальная экспортная стратегия».
  28. <sup>1</sup>Сайт журнала «Капитал». Электронный ресурс:  
<https://kapital.kz/gosudarstvo/96334/prezident-my-dolzny-razvivat-eksport-obrabotannoy-produktsii.html> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
  29. Отчет о поступлениях и использовании Национального фонда Республики Казахстан на 1 июня 2022 года. Сайт Министерства Финансов РК. Электронный ресурс:  
<https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/documents/details/312978?lang=ru/> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
  30. Журнал «Forbes Kazakhstan». Электронный ресурс:  
[https://forbes.kz/process/expertise/pomogaet\\_li\\_ekonomike\\_stranyi\\_tekushaya\\_sistema\\_gospomoschi\\_biznesu/](https://forbes.kz/process/expertise/pomogaet_li_ekonomike_stranyi_tekushaya_sistema_gospomoschi_biznesu/) // Дата обращения 22.07.2022 г.
  31. Официальный сайт Президента Республики Казахстан. Электронный ресурс: <https://www.akorda.kz/ru/vystuplenie-glavy-gosudarstva-kk-tokaeva-na-zasedanii-mazhilisa-parlamenta-respubliki-kazahstan-1104414> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
  32. Сайт Экспортно-импортного банка США. Электронный ресурс:  
<https://www.exim.gov/about> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
  33. Сайт Службы торгового комиссара Канады. Электронный ресурс:  
<https://www.tradecommissioner.gc.ca/index.aspx?lang=eng> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
  34. Сайт Организации содействия развитию внешней торговли Японии. Электронный ресурс: <https://www.jetro.go.jp/en/jetro/> // Дата обращения: 22.07.2022 г.
  35. Сайт Японской корпорации по страхованию-экспорта и инвестиций. Электронный ресурс: <https://www.nexi.go.jp/en/corporate/index.html> // Дата обращения 22.07.2022 г.

36. Сайт Международного финансового центра «Астана». Электронный ресурс: <https://aifc.kz/ru/press-relizy/e-commerce-in-kazakhstan-on-the-wave-of-growth/> Дата обращения: 22.07.2022 г.

**Аналитическая записка по магистерскому проекту на тему:  
«Совершенствование государственной политики по продвижению  
отечественных компаний на зарубежные рынки: новые стратегии и  
инструменты»**

Автор проекта: Оразов А.Е.  
Научный руководитель: Бокаев Б.Н., доктор PhD

<b>Идея проекта</b>	<b>Совершенствование государственной политики по продвижению отечественных компаний на зарубежные рынки: новые стратегии и инструменты</b>
<b>Проблемная ситуация (кейс)</b>	<p>Несырьевой экспорт является проблемным сектором государственной политики Республики Казахстан, который имеет сырьевую направленность длительное время с момента обретения независимости.</p> <p>Вместе с тем в утвержденном в феврале 2018 года Национальном плане развития до 2025 года одним из принципиальных изменений и задач является удвоение несырьевого экспорта, и тем самым доведения объема несырьевого экспорта до 41 млрд. долларов США.</p> <p>Тем самым, действующая государственная торговая политика не в полной мере отражает текущие требования и вызовы, также, справедливости ради, стоит отметить об отсутствии единого целостного организма и механизмов поддержки экспортной отрасли.</p> <p>В целом проблематику данной сферы можно разбить на две основные группы.</p> <p><i>Проблемы внешней торговой политики:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Слабое взаимодействие зарубежных торговых представительств с отечественными предпринимателями;</li> <li>2) Отсутствие действенных инструментов для целей развития и защиты интересов экспортеров на зарубежных рынках;</li> <li>3) Установление различных барьеров странами торговыми партнёрами для целей протекционизма внутреннего рынка;</li> <li>4) Отсутствие сильного национального Brand book Республики Казахстан, для узнаваемости отечественных брендов;</li> </ol> <p><i>Проблемы внутренней торговой политики:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Отсутствие единой платформы для построения инфраструктуры поддержки экспортных операции (транспорт, связь и др.);</li> <li>2) Слабое администрирование государственных</li> </ol>

	<p>услуг предоставляемых в рамках экспортных операции;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3) Информирование предпринимателей о существующих мерах государственной поддержки экспорта;</li> <li>4) Несоответствие цифровой базы поддержки экспортной экосистемы текущим трендам и вызовам;</li> <li>5) Разрозненность государственных органов, институтов поддержки и развития экспорта, НПО и бизнес-сектора;</li> </ol> <p>В проведенном исследовании проводились анализы, с помощью которых были подтверждены проблемы указанные выше, а также разработаны рекомендации по совершенствованию политики государства по продвижению отечественных предпринимателей на зарубежные рынки.</p>
<p><b>Имеющиеся решения данной проблемы</b></p>	<p>Поддержка отечественных предпринимателей осуществляется в рамках различных Государственных программ поддержки и развития бизнеса, в том числе «Дорожная карта бизнеса 2025», «индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы» и др.</p> <p>В рамках данных программ оказываются поддержки в виде субсидирования, кредитования, возмещения затрат, продвижения, страхования, гарантирования и т.д. Тем не менее, (i) не все предприятия из сегмента МСБ могут воспользоваться указанными мерами поддержки, поскольку слишком малы или не имеют достаточных оборотных средств, и (ii) не все предприниматели проинформированы о государственных мерах поддержки.</p> <p><i>Преимущества:</i></p> <p>Действующие механизмы поддержки в достаточной мере регламентированы, с точки зрения постановки целей, индикаторов достижения поставленных задач и сроков. Во многом успешность государственных программ и национальных проектов зависит от того, насколько они детализированы и разбиты на подзадачи.</p> <p><i>Недостатки:</i></p> <p>Несмотря на то, что государственные меры поддержки разрабатываются на основании требований и запросов предпринимателей, имеется ряд недостатков к числу которых можно отнести: (i) слабая интеграция стейкхолдеров, (ii) отсутствие цифровой базы получения и отслеживания статуса получения государственных услуг, (iii) отсутствие итерации и гибкости в реализации задач.</p>
<p><b>Предлагаемое решение</b></p>	<p>Описание альтернативного подхода, порядок его</p>

данной проблемы	<p>осуществления:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- на примере международного опыта функционирования зарубежных торговых представительств, осуществить принципиальную трансформацию торговых представительств Республики Казахстан на территории иностранных государств по опыту Канады (Trade Commissioners service) с внедрением корпоративной политики и создания сетки предоставляемых услуг;</li> <li>- внести изменения и разработать обновления для текущей платформы Export.gov.kz, с учетом международного опыта, а именно США и Гонконга (ITA и НК TDC). В текущем варианте, платформа является отсылочной, и для получения той или иной услуги предпринимателю необходимо перейти на сторонние сервисы (например для получения услуг по страхованию кредита нужно перейти с платформы на digital.baiterek.gov.kz). Таким образом, предлагается внести изменения в пользовательский интерфейс с пошаговым изучением пользовательского сценария с учетом разбивки предоставляемых услуг внутренние (QazTrade, KazakhExport, НПП «Атамекен») и внешние (ВТП Казахстан, Торговые представительства РК и др.). Необходимо следовать принципу человекоцентричности предоставляемых услуг и поставить предпринимателя экспортёра в центр экосистемы экспортной отрасли.</li> <li>- провести ревизию всех существующих тарифных и нетарифных внутренних барьеров для экспортирования, в том числе пересмотр процессов предоставления государственных услуг и администрирование (сокращение сроков, минимизация транзакции, сведение к минимуму соприкосновения с государственными органами и др.);</li> <li>- исследовать и систематизировать права и обязательства Республики Казахстан в рамках заключенных международных торговых соглашений, а также рассмотреть возможность заключения новых торговых соглашений со странами-партнёрами для целей минимизации различных внешних барьеров со стороны регуляторов торговых партнёров;</li> <li>- подписать меморандумы о сотрудничестве и взаимопонимании между с одной стороны АО «QazTrade» и Торговыми представительствами РК с зарубежными институтами поддержки экспорта для целей постоянного обновления и исследования лучшей мировой практики поддержки экспорта, привлечения инвестиции.</li> <li>- проводить работу по постоянному мониторингу и отслеживанию зарубежных рынков, для целей предоставления информации о дефиците конкретной продукции в той или иной стране и наличии</li> </ul>
-----------------	--

	<p>возможности налаживания канала поставок казахстанскими предпринимателями-экспортёрами;</p> <p>- усилить государственную политику по развитию несырьевого экспорта путём вовлечения региональных предпринимателей и создания для них инфраструктурных условий (создание складов приёмки продукции, развитие логистических цепочек, предоставление и обучение доступа к электронным торговым площадкам и маркетплейсам и др.);</p> <p><i>Возможности:</i></p> <p>Развитие портфеля финансовых и нефинансовых мер поддержки, расширение международного присутствия, внедрение принципиально новых и инновационных инструментов поддержки экспортеров. Использование преимуществ предоставляемых электронными торговыми площадками и открытие возможности торговли казахстанским предпринимателям на крупных торговых площадках зарубежных стран.</p> <p>Также временная возможность использования геополитических преимуществ Республики Казахстан с целью локализации производственных мощностей международных компании на территории нашей страны на фоне антироссийских санкции.</p> <p><i>Внешние риски:</i></p> <p>В настоящее время страны активно ведут политику по протекционизму, защите внутреннего рынка и импортозамещению. В связи с этим, есть вероятность установления новых барьеров для казахстанских экспортеров. Также существуют геополитические риски, рикошетное действие антироссийских или других санкции направленных на крупного торгового партнёра Республики Казахстан.</p> <p><i>Внутренние риски:</i></p> <p>Слабая реализация государственной политики может быть связана с отсутствием компетенции, слабым межведомственным взаимодействием, а также к числу основных внутренних рисков относится региональное развитие экспортной отрасли.</p>
<p><b>Ожидаемый результат</b></p>	<p>В результате применения разработанных инструментов и механизмов будут увеличены КПД государственных органов и эффективность проводимой экспортной стратегии. Внедрение отдельных инструментов позволит повысить уровень оказываемых услуг предпринимателям, что также приведет к росту несырьевого экспорта, и, что в конечном счёте обеспечит достижение поставленных индикаторов в рамках Национальных проектов. В целом, ожидается структурная трансформация экспортной корзины Республики Казахстан с изменением в сторону несырьевого экспорта, и</p>



	<p>обеспечения экономической безопасности путём отхода от преимущественно сырьевого экспорта. В конечном, итоге указанные мероприятия в рамках совершенствования государственной политики по продвижению отечественных компаний на зарубежные рынки должно привести к росту благосостояния населения Республики Казахстан, путём увеличения валютной выручки, создания новых рабочих мест и формирования конкурентоспособного бизнес-сектора нашей страны.</p>
<p><b>Литература</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стратегия "Казахстан-2050": новый политический курс состоявшегося государства Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года</li> <li>2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1050 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы».</li> <li>3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года № 1055 «Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития "Нұрлы жол" на 2020 – 2025 годы».</li> <li>4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423 «Об утверждении Государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017 – 2021 годы».</li> <li>5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 24 декабря 2019 года № 968 «Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2025» (Утратило силу постановлением Правительства Республики Казахстан от 2 февраля 2022 года № 43).</li> </ol>