

АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**Национальная школа государственной политики**

на правах рукописи

**Шонбасов Канат Парманкулович**

**ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАЗАХСТАНА В  
УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ИРАНОМ**

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

Магистерский проект на соискание степени  
магистра бизнеса и управления

Научный руководитель: \_\_\_\_\_ Исмаилова Р.А., доктор PhD,  
профессор  
НШГП Академии государственного  
управления при Президенте  
Республики Казахстан

Проект допущен к защите: « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Директор НШГП: \_\_\_\_\_ Абдыкалыкова М.Н., кандидат  
психологических наук, профессор НШГП  
Академии государственного управления  
при Президенте Республики Казахстан

**Нур-Султан, 2022**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ .....</b>	<b>3</b>
<b>ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ .....</b>	<b>4</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>5</b>
<b>ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>8</b>
<b>МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>9</b>
<b>АНАЛИЗЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>10</b>
1. Особенности экономики Ирана .....	10
1.1. Обзор экономики Ирана .....	10
1.2. Ведение бизнеса в Иране .....	12
2. Торгово-экономические взаимоотношения Ирана с Казахстаном .....	13
2.1. Динамика товарооборота Казахстана с Ираном .....	13
2.2. Логистика и таможенное оформление .....	20
3. Потенциал наращивания экспорта .....	26
3.1. Потенциал наращивания экспорта Казахстана согласно импортному профилю Ирана .....	26
3.2. Роль Туркестанской области в наращивании казахстанского экспорта в Иран .....	37
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>47</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....</b>	<b>48</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>50</b>
1. Опросник экспортеров .....	53

## **Нормативные ссылки**

1. Указ Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636 «Об утверждении Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года;

2. Указ Президента Республики Казахстан от 16 мая 2018 года № 684 «О подписании Временного соглашения, ведущего к образованию зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны»;

3. Протокол об установлении дипломатических отношений между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран. 29.01.1992 г. Вступил в силу с момента подписания.

4. Меморандум о взаимопонимании между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран. 31.10.1992 г. Вступил с момента подписания.

## Обозначения и сокращения

<b>ООН</b>	<b>Организация Объединенных Наций</b>
<b>ЕАЭС</b>	<b>Евразийский экономический союз</b>
<b>ИРИ</b>	<b>Исламская Республика Иран</b>
<b>РФ</b>	<b>Российская Федерация</b>
<b>ВВП</b>	<b>Валовой внутренний продукт</b>
<b>СЭЗ</b>	<b>Специальная экономическая зона</b>
<b>ВЭД</b>	<b>Внешнеэкономическая деятельность</b>
<b>УИЭ</b>	<b>ГУ «Управление инвестиций и экспорта Туркестанской области»</b>
<b>ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST»</b>	<b>ТОО «Региональное агентство по привлечению инвестиций и развитию экспорта «TURKISTAN INVEST»</b>
<b>УСХ</b>	<b>ГУ «Управление сельского хозяйства Туркестанской области»</b>
<b>ДУМК</b>	<b>Духовное управление мусульман Казахстана</b>
<b>УПТ</b>	<b>ГУ «Управление предпринимательства и торговли»</b>
<b>НПП «Атамекен»</b>	<b>Национальная палата предпринимателей «Атамекен»</b>
<b>АО «СПК «Туркестан»</b>	<b>АО «Социально-предпринимательская корпорация «Туркестан»</b>
<b>АХИК</b>	<b>Ассоциация Халал Индустрии Казахстана</b>
<b>АО «ЦРТП «QazTrade»</b>	<b>АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»</b>
<b>АО «ЭСК «KazakhExport»</b>	<b>АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport»</b>
<b>АО «ФРП «Даму»</b>	<b>АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»</b>
<b>АО «КЦИЭ «QazIndustry»</b>	<b>АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry»</b>
<b>ДГД</b>	<b>Департамент государственных доходов по Туркестанской области</b>
<b>МИИР РК</b>	<b>Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан</b>

## Введение

**Актуальность темы исследования.** Актуальность данной работы состоит в исследовании потенциала развития торгово-экономических отношений между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран как перспективного направления для развития внешних торговых связей Казахстана. За последние 10 лет объем взаимной торговли между двумя странами составил более \$5,7 млрд. За изученный период наблюдается стабильный спад объемов торговли, в особенности, объемов экспорта товаров из Казахстана, хотя Казахстаном принимаются меры по увеличению товарооборота.

Исламская Республика Иран является мусульманской страной Персидского залива. Это вторая по величине страна на Среднем Востоке и 17-я в мире.

Площадь Ирана составляет 1,65 млн кв. м. с населением около 84 млн человек на 2022 год. Иранская экономика является второй по величине экономикой в регионе Ближнего Востока и Северной Африки (МЕНА) после Саудовской Аравии. ВВП страны в 2020 году составил 232 млрд долларов США. Страна также занимает второе место по численности населения в этом регионе после Египта.

Иран имеет важное значение в мировом сообществе благодаря своему расположению на перекрестке Западной и Южной Азии. Иран является одним из основателей ООН, ОИС и ОПЕК. В свете выхода страны из экономической изоляции и открывающихся перспектив сотрудничества, ажиотаж вокруг рынка Ирана вполне объясним.

Промышленный, технический и сельскохозяйственный потенциал Ирана, а также хорошо организованная логистическая инфраструктура дают основания полагать, что в ближайшем будущем Иран будет одним из привлекательных рынков для казахстанских предприятий. Запущенная в текущем году железнодорожная магистраль в направлении Персидского залива на маршруте «Север-Юг» ставит предприятия Республики Казахстан в более выгодное положение чем другие страны ЕАЭС. Казахские производители теперь имеют возможность оптимизировать расходы по доставке товаров на иранский рынок. Кроме того, более 70-ти миллионов человек среднего класса, со средним годовым доходом в 5 700 тыс. долл. США можно рассматривать в качестве потенциальных потребителей для казахстанской промышленности. Иранские потребители весьма заинтересованы в импортной качественной продукции. Казахские предприятия, решившие выйти на рынок Ирана, сегодня сравнительно просто могут продвинуть свои бренды и приобрести новых лояльных покупателей.

На сегодняшний день, торговые отношения между двумя странами регулируются Временным соглашением между странами-участниками ЕАЭС и Ираном, согласно которому были снижены импортные пошлины по ряду товаров: Иран по 360 товарам, страны ЕАЭС по 502 товарам. Вместе с этим, согласно проведенному исследованию, Казахстан имеет возможность нарастить

объем экспортируемых товаров на более чем \$160 млн (продукция таких сфер как металлургия, пищевая промышленность, машиностроение, химическая промышленность, фармацевтика, и строительные товары).

Для увеличения объемов взаимной торговли необходимо предпринять меры по дальнейшему укреплению морского торгового судоходства в Каспийском море, рассмотреть возможности заключения форвардных экспортных контрактов сельскохозяйственной продукции, а также создать условия для совместной реализации инвестиционных проектов, ориентированных на рынок Ирана.

Дипломатические отношения между Казахстаном и Ираном были установлены в январе 1992 года. За 30 лет взаимоотношений между странами было подписано более 60 соглашений и договоров о сотрудничестве.

Основообразующими соглашениями являются:

- Протокол об установлении дипломатических отношений между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран. 29.01.1992 г. Вступил в силу с момента подписания.
- Меморандум о взаимопонимании между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран. 31.10.1992 г. Вступил с момента подписания.
- Совместное коммюнике Президентов Республики Казахстан и Исламской Республики Иран. 31.10.1992 г. Вступило с момента подписания.
- Декларация о взаимопонимании и сотрудничестве между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран. 02.11.1992 г. Вступила в силу с момента подписания.
- Протокол между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран о создании Совместной межправительственной комиссии по торгово-экономическому, промышленному и научному сотрудничеству. 02.11.1992 г. Вступил в силу с момента подписания.
- Декларация о взаимоотношениях между Республикой Казахстан и Исламской Республикой Иран. 06.10.1999 г. Вступила в силу с момента подписания.
- Совместное заявление Президентов Республики Казахстан и Исламской Республики Иран. 09.09.2014 г. Принято.
- Пятилетняя программа о сотрудничестве между Министерством иностранных дел РК и Министерством иностранных дел ИРИ. 09.09.2014 г. Вступила в силу с момента подписания.
- Дорожная карта по развитию торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Республикой Казахстан и Исламской Республики Иран. 09.09.2014 г. Вступила в силу с момента подписания.

В последние несколько лет Правительства двух стран начали активную работу по укреплению и расширению торгово-экономических отношений и, в частности, активизации транспортного и транзитного потенциала. При благоприятном истечении обстоятельств, Казахстан и Иран могут не только увеличить взаимную торговлю, но и способствовать становлению двух стран важными региональными хабами, которые соединят Европу, страны Персидского залива, а также Азии.

**Целью** проведенного исследования является разработка механизма и рекомендаций по совершенствованию политики взаимодействия государства и бизнеса для обеспечения устойчивого развития страны и повышение потенциала экспорта Казахстана и Туркестанской области в Иран.

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

1) проведение анализа нормативно-правовых документов касательно повышения экспортного потенциала Казахстана в сотрудничестве с Ираном и программ, направленных на развитие Республики Казахстан;

2) исследование проблем, связанных с устойчивым развитием Республики Казахстана;

3) рассмотрение принципов работы государственных органов по взаимодействию с экспортом;

4) изучение деятельности повышения экспортного потенциала Казахстана по взаимодействию с Ираном;

5) анализ международного опыта развития Казахстана и диверсификации экспорта для их устойчивого развития;

6) разработка рекомендаций по усовершенствованию экспорта, направленного на социально-экономический рост Казахстана.

**Теоретической и методологической** основами исследования в части совершенствования взаимодействия Казахстан с Ираном, стратегии и государственные программы, которые составляют институциональные подходы в республиканской экономике, а также инновационные методы в стратегическом управлении.

Данное исследование проводилось на основе международного опыта теоретических и практических научных трудов в области устойчивого развития зарубежных стран. Результаты совершенствования экспорта были изучены в данной работе.

**Объектом диссертационного исследования** являются повышение экспортного потенциала Казахстана.

**Предметом исследования** являются экономическое сотрудничество с Ираном в части устойчивого развития Казахстана.

## Обзор литературы

Стоит отметить, что на текущий момент тематика экспорта почти не раскрыта в научных трудах казахстанских ученых, будучи перспективным и интересным направлением в изучении экономики экспорт изучался не в полной мере. Однако, все же, в рамках исследования изучен ряд литературы научных источников и аналитических докладов международных организаций, охватывающей вопросы экспортной политики и ее усовершенствования.

Так, среди отечественных работ числятся: Берикболова, У. Д. «Мировой опыт повышения экспортного потенциала страны», Мизанбекова, С. К. «Особенности экспортно-импортных отношений в агропромышленном комплексе Казахстана».

Были изучены аналитические обзоры АО «ЦРТП «QazTrade», доклады Министерства экономического развития РФ, Федерального центра развития экспорта продукции АПК Министерства сельского хозяйства РФ, аналитические записки Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН и т.д.

Ввиду небольшого объема информации по тематике исследования была проведена большая самостоятельная аналитическая работа и использовались полученные данные.

## **Методы исследования**

В ходе проведенных изысканий использовались количественные и качественные методы исследования. В процессе проведения научной работы к полученным данным был применен policy analysis (анализ НПА), case-study (метод кейсов), статистический анализ, опрос (анкетирование), экспертное интервью (индивидуальный экспертный опрос).

**Гипотеза или ожидаемые результаты:** разработанный механизм позволит эффективно взаимодействовать государству и бизнесу для обеспечения социально-экономического развития страны, что в свою очередь повысит качество жизни населения. Совместные усилия государства и бизнеса гарантируют дальнейшее устойчивое развитие, и кардинальным образом положительно изменят жизнь в нашей стране.

Формирование оптимальной политики взаимодействия государства и бизнеса, позволит бизнесу участвовать в проектах экспорта, а также в социальных проектах государства. Следовательно, обеспечит устойчивое развитие страны.

**Практическая значимость:** реализация разработанного механизма необходима для привлечения бизнеса в реализации проектов направленных на поддержку социально-экономического развития страны. Применение предложенного механизма на практике поспособствует совершенствованию взаимодействия политики государственных органов с бизнесом.

## **Анализ и результаты исследования**

### **1. Особенности экономики Ирана**

#### **1.1. Обзор экономики Ирана**

Согласно данным Всемирного банка, для экономики Ирана характерны углеводородный, сельскохозяйственный и сервисный секторы, а также заметное присутствие государства в сфере промышленности и финансовых услуг. Иран находится на втором месте в мире по запасам природного газа и четвертое место по подтвержденным запасам нефти. Несмотря на относительную диверсифицированность экономики для страны-экспортера нефти, экономическая деятельность и государственные доходы по-прежнему зависят от продажи нефти и, следовательно, являются нестабильными.

Власти Ирана приняли всеобъемлющую стратегию рыночных реформ для своего 20-летнего экономического видения и пятилетнего плана развития на период с 2016-17 по 2021-22 годы. План состоит из трех направлений: развитие устойчивой экономики, прогресс в науке и технологиях, а также продвижение культурного совершенства. Среди его приоритетов - реформа финансового и банковского секторов, государственных предприятий, а также эффективное распределение и управление доходами от продажи нефти. План предусматривает ежегодный экономический рост на уровне 8%.

На сегодняшний день, экономика Ирана медленно выходит из десятилетнего застоя, увязшего в двух раундах экономических санкций, выраженной цикличности цен на нефть и пандемии COVID-19. Реальный ВВП в 2020-21 году был почти идентично, что и в 2010-11 году, а реальный ВВП на душу населения в 2020-21 году упал до уровня 2004-05 года. За 9 месяцев 2020-21 года восстановление в нефтяном секторе и секторе услуг (рост на 11,7% и 6,5% соответственно) - после возобновления мировой и внутренней активности — привело к росту на 5% в годовом исчислении.

Однако показатели сельскохозяйственного сектора сократились на 2,1% из-за засухи и перебоев с электроэнергией. Что касается спроса, рост потребления стимулировал рост ВВП, поскольку активность вернулась к допандемическим уровням. Рост импорта превысил рост экспорта, а приток инвестиций сократились. Однако общее восстановление экономики страны еще не отразилось на рынке труда, поскольку восстановление было в значительной степени обусловлено нефтяным сектором, а рост занятости в сфере услуг и промышленности не смог компенсировать сокращение рабочих мест в сельскохозяйственном секторе. До сих пор восстановлена только треть потерь рабочих мест в период пандемии.

Правительство Ирана столкнулось с проблемами финансирования растущего дефицита бюджета из-за нехватки доходов от нефти и увеличения расходов в 2021-22 году. Наряду с экспортом, доходы от нефти быстро росли в первом полугодии 2021-22 года с рекордно низкой базы однако доходы от

нефти составили 12% государственных доходов, что значительно ниже ожиданий. Вместе с этим налоговые поступления выросли на 60%, частично отражая более высокую инфляцию, а расходы выросли на 58%. Это довело дефицит бюджета до 6,8% ВВП в первом полугодии 2021/22 года. Этот разрыв был в основном профинансирован за счет выпуска облигаций (82%), поскольку правительство не могло реализовать запланированную продажу государственных активов. В свою очередь инфляция продолжила тенденцию к росту, обусловленную инфляционными ожиданиями и обесцениванием валюты.

Ожидается, что более высокие прогнозируемые цены на нефть в 2022–2024 годах и рост объемов экспорта нефти (с учетом ужесточения условий на мировом рынке нефти) снизят фискальное давление. Однако прогнозируется, что высокий рост расходов из-за увеличения затрат на заработную плату и пенсионное обеспечение сохранит дефицит бюджета.

Экономические перспективы Ирана подвержены значительным рискам, связанными с динамикой рынка нефти, геополитической напряженностью, пандемией и изменением климата. С другой стороны, дальнейшее повышение цен на нефть после усиления глобальной напряженности может напрямую увеличить доходы бюджета и косвенно привести к более быстрому росту объемов экспорта нефти. Риски снижения связаны с повторным появлением новых вариантов COVID-19, ухудшением последствий изменения климата и усилением геополитической напряженности, включая влияние войны на Украине на мировые цены на продовольствие и его влияние на импорт продовольствия Ираном[2].

Поставки в Иран, в основном, осуществлялись из следующих стран: Китай (35,6%), Турция (10,8%), Южная Корея (8,1%), Германия (4,6%), Индия (5,2%), Бразилия (4,8%), Российская Федерация (4,1%). В структуре иранского импорта доля Казахстана составляет 1,2%. Иран импортирует в больших объемах промышленные товары, продукты питания, а также другие потребительские товары.

Основные покупатели иранской продукции: Китай (32%), Индия (17%), Турция (10,1%), Южная Корея (10%), Япония (7,2%), Франция (3,3%). В структуре экспорта Ирана доля Казахстана составляет 0,1%. Иран экспортирует в больших объемах нефть, химическую и нефтехимическую продукцию, цемент, руду, ковры, а также фрукты и орехи.

По объему импортированной Ираном в 2016 году продукции Казахстан занимает 13-ое место (1,3% общего импорта), хотя товарные потоки могут быть существенно увеличены. Так, например, Иран импортирует идентичную группу товаров из более дальних стран, например, молочные продукты, куринные яйца, натуральные мёды, мясо КРС и МРС. Принимая во внимание более близкое территориальное расположение Казахстана и Ирана, казахстанские предприятия могут выиграть в цене за счет меньших по величине транспортных расходов и выиграть за счет увеличения объемов поставок.

## **1.2. Ведение бизнеса в Иране**

Адаптация бизнес-процессов к специфике страны, куда планируется организация экспорта, является важным этапом в процедуре подготовки к экспорту и Иран не исключение. Управление, администрирование и контроль в Иране должны быть тщательно изучены прежде, чем налаживать экспортные поставки. Опыт компаний свидетельствует о том, что непосредственный выезд в страну (хотя бы один раз) значительно ускоряет процесс организации экспорта.

### **Сбор данных**

Казахстанским компаниям, желающим выйти на рынок Ирана, необходимо предварительно идентифицировать макроэкономические показатели в интересующих сегментах рынка. Распознать и спрогнозировать тенденции развития рынка помогут такие данные, как рост населения, инфляция и рост ВВП. На этапе подготовки важно провести международное маркетинговое исследование внутренними силами либо с привлечением специализированных компаний<sup>30</sup> и разработать экспортный бизнес-план.

### **Поиск подходящих местных партнеров**

Лучший способ идентифицировать новых партнеров – это поездка в Иран и индивидуальная встреча с дистрибьютором или торговым агентом. Многие иностранные компании пользуются так называемой «моделью Дубая», т.е. привлечение партнеров в ОАЭ для связи с дистрибьюторами в Иране. Есть примеры аналогичного подхода через «турецкую модель».

### **Контрафакт**

Руководителям казахстанских предприятий необходимо изыскать механизмы отслеживания подделок их продуктов в Иране. Регистрация бренда может противодействовать данному явлению на законных основаниях.

### **Доступ к иностранной валюте**

Иранским компаниям приходится долгое время тратить на получение доступа к иностранной валюте для импорта товаров у своих зарубежных партнеров. Эта проблема, скорее всего, решится в ближайшее время, потому что Иран уже объединяет официальный и неофициальный курсы валюты и ставит целью защитить местных производителей от волатильности рынка. Казахстанским экспортерам важно научиться управлять ожиданиями относительно траектории развития Ирана. опередить конкурентов, избежать типичных ошибок новичков на зарубежных рынках и развить гибкость менеджерам внешнеэкономической деятельности помогут маркетинг и управление (например, изыскание креативных способов организации экспорта товаров и услуг).

## **2. Торгово-экономические взаимоотношения Ирана с Казахстаном**

### **2.1. Динамика товарооборота Казахстана с Ираном**

Торговые отношения между Казахстаном и Ираном регулируются в рамках документа «Временное соглашения, ведущее к образованию зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами – членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран» [3]. Согласно информации Kapital.kz, решение о начале переговоров касательно соглашения принято в 2016 году, подписание прошло в мае 2018 года, а в октябре 2019 года Временное соглашение вступило в силу. В рамках Временного соглашения Иран снизил импортные пошлины в отношении 360 товаров (97 сельскохозяйственные и 263 промышленные). В свою очередь, страны ЕАЭС снизили пошлины на 502 товаров (126 сельскохозяйственные и 376 промышленные). Срок действия Временного соглашения истекает в октябре 2022 года.

Иран снизил пошлины на следующую продукцию: говядина и баранина (с 26% до 5-10%); бобовые (с 55% до 5-10%), масла растительные (с 20% до 10%); макароны и кондитерские изделия (с 55% до 14-20%); стальной прокат (с 20% до 15%); рельсы (с 5% до 4%); аккумуляторы (с 32-55% до 10%); арматура, трубы (с 32% до 4%) и др. По сельскохозяйственной продукции импортные пошлины Ирана для стран ЕАЭС, снизились с 32,2% до 13,2%, а по промышленным товарам средний уровень ставок снизился с 22,4% до 15,4% [4]. Однако, стоит отметить, что несмотря на проработку Временного соглашения между государствами-членами ЕАЭС и Ираном, товарооборот Казахстана с Ираном продемонстрировал тенденцию к снижению.

За период с 2012 по январь-март 2022 гг. товарооборот между Казахстаном и Ираном составил \$5 742 млн, в том числе импорт \$854 млн и экспорт \$4 888 млн. При этом, усредненный ежегодный спад товарооборота за период с 2012 по 2021 гг. составил 4,41%, а экспорта – 8,34% [5] [6].

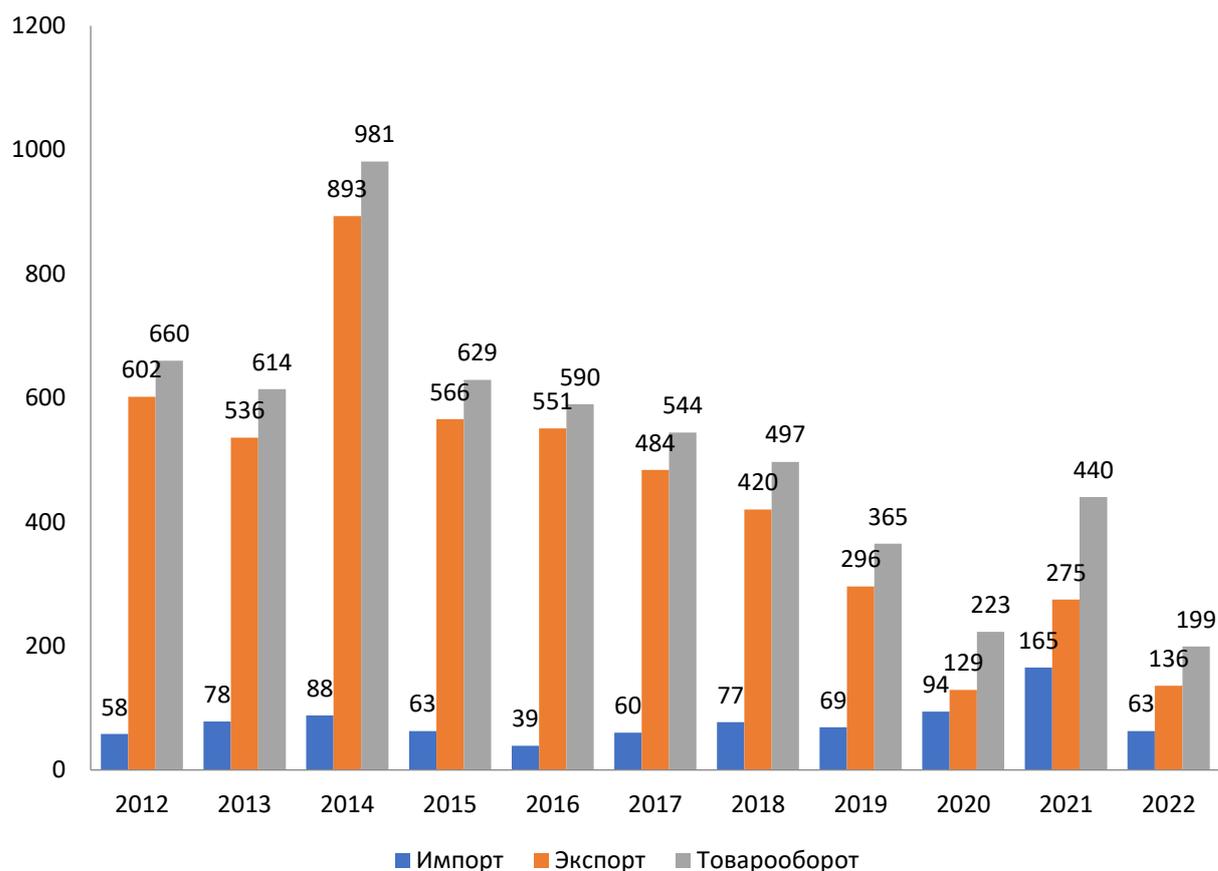


Рисунок 1 - Динамика товарооборота, \$млн

Таблица 1 - Экспорт Казахстана в Иран за период с 2012 по январь-март 2022 гг., \$млн

№	Товары	2-значный ТН ВЭД	Экспорт из РК в Иран, млн \$	Доля, %
1	Черные металлы	72	2 426,6	49,7
2	Зерно	10	2 152,5	44,1
3	Маслосемена	12	80,8	1,7
4	Корма	23	65,3	1,3
5	Инструменты и столовые приборы	82	34,7	0,7
6	Мясо и субпродукты	02	27,0	0,6
7	Топливо	27	22,5	0,5
8	Овощи, клубнеплоды и зернобобовые	07	20,0	0,4
9	Удобрения	31	19,3	0,4
10	Изделия из черного металла	73	9,2	0,2

Таблица 2 – Импорт Казахстана из Ирана за период с 2012 по январь-март 2022 гг., \$млн

№	Товары	2-значный ТН ВЭД	Импорт РК из Ирана, млн \$	Доля, %
1	Фрукты и орехи	08	219,0	25,8
2	Нерудное минеральное сырье	25	113,8	13,4
3	Пластмассы и изделия из них	39	103,4	12,2

4	Овощи, клубнеплоды и зернобобовые	07	51,2	6,0
5	Стекло и изделия из него	70	40,0	4,7
6	Изделия из камня	68	38,5	4,5
7	Механическое оборудование и техника, компьютеры	84	35,0	4,1
8	Лакокрасочная продукция	32	32,8	3,9
9	Моющие средства и смазочные материалы	34	28,0	3,3
10	Керамические изделия	69	24,7	2,9

Большую долю экспорта Казахстана в Иран за изученный период – более 90% - составили черные металлы и зерновые (ячмень – \$1,3 млрд, пшеница и муслин – \$0,9).

Экспортный потенциал зерна, это важнейшая часть экспортного потенциала экономики зернопроизводящей страны. Так как, экспорт зерна выступает важным фактором обеспечения самофинансирования сельского товаропроизводителя, а доля экспорта зерна определяется еще и спецификой экономического потенциала страны, наличие в ней запасов минеральных ресурсов и общим уровнем экономического развития.

В структуре посевных площадей зерновых и зернобобовых культур в Республике Казахстан доминирующее положение традиционно занимает пшеница, являющаяся одним из ведущих экспорт ориентированных сельскохозяйственных товаров страны.

В связи со сложившимися природными и климатическими условиями в Казахстане значительный объем производства зерновых культур обеспечивается преимущественно северными регионами. Ведущими зернопроизводящими регионами являются: Костанайская, Акмолинская и Северо-Казахстанская область, на долю которых приходится около 80% всех посевных площадей и валового сбора зерновых культур.

По объемам производства пшеницы Казахстан входит в число ведущих стран мира. Удельный вес Казахстана в мировом производстве пшеницы в разные годы в зависимости от урожая составляли от 1,5% до 3%.

Касательно импорта из Ирана в Казахстан, то корзина более диверсифицирована. В основном это фрукты и орехи, нерудное минеральное сырье (цемент), а также пластмассы и изделия из них. При этом, до 2018 года доля черных металлов в экспорте Казахстана колебалась в пределах 50-70%, тогда как с 2018 года доля черных металлов упала ниже 1%. В свою очередь, доля зерновых с 2018 по 2021 годы выросла с 60% до 97%. В части импортируемых из Ирана товаров, то изменения не были столь радикальными, и доля товарных групп оставалась практически одинаковой.

#### Форвардные контракты

Для решения задачи по увеличению экспорта пшеницы в рамках настоящей работы предлагается программа форвардного закупа.

Форвардный закуп предполагает закуп сельхозпродукции на условиях предварительной оплаты, после предоставления обеспечения и доплатой после

поставки сельхозпродукции в осенний период по рыночной цене, сложившейся на момент поставки, без применения дисконта к закупочной цене и начисления процентных ставок за пользование денежными средствами сельхозпроизводителями. Форвардный закуп осуществляется на основании утвержденных правил, которые определяют общие положения, основные условия и механизм осуществления форвардного закупа.

Целесообразно рассматривать несколько вариантов применения данного инструмента. Первый – в рамках деятельности АО НК «Продовольственная контрактная корпорация» (далее – Корпорация).

Корпорация осуществляет реализацию зерна на экспорт, в том числе:

- Отгрузки зерна из коммерческих ресурсов в процессе осуществления коммерческой деятельности;
- Гуманитарные поставки зерна из государственных реализационных ресурсов по межправительственным соглашениям в рамках исполнения функции агента по управлению государственными ресурсами зерна.

Основной объем экспорта зерна Корпорации приходится на традиционные рынки сбыта казахстанской пшеницы, это Иран и страны Средней Азии и Кавказа.

Иран, является крупным импортером казахстанского зерна, в структуре рынка продаж Корпорации занимает более 60% от всего экспортного отгрузок. За последние годы Корпорация наладила тесные связи с иранскими партнерами, в связи с этим, экспорт зерна в данном направлении остается стабильно высоким нежели с другими странами-импортерами зерна Корпорации.

Во многом, этому способствует наличие собственных зерновых терминалов на Каспийском море: в порту Актау и в порту Амирабад. Также, при экспорте в Иран Корпорация использует альтернативные морские маршруты направление – новая железнодорожная ветка транзитом через Туркменистан.

Кроме того, наряду с другими казахстанскими экспортерами Корпорация также осуществляет поставку зерна в Кавказский регион, в первую очередь Азербайджан и в Среднюю Азию (Кыргызстан, Таджикистан).

Вместе с тем, Корпорация также планирует расширять географию продаж зерна в новые направлений, как Китай и страны Юго-Восточной Азии.

Начиная с 2012 года, Продкорпорация результативно осваивает рынок Китая в связи с ростом объемов потребления зерна, в связи с этим, Корпорация ставить себе цели увеличение экспортных отгрузок в этом направлении.

Также, Корпорация в будущем, планирует активно использовать транзитный потенциал Китайской Народной Республики для осуществления поставок зерна в страны Юго-Восточной Азии.

Помимо вышеперечисленных рынков сбыта Корпорация, отгружает зерно в приграничные регионы Российской Федерации, где наша пшеница пользуется большим спросом, ввиду высоких показателей качества продукции.

Помимо этого, Корпорация на постоянной основе изучает возможности осуществления экспорта в страны Северной Африки и Ближнего Востока, на

долю которых приходится более 30% мирового импорта пшеницы, несмотря на отсутствие прямого доступа к основным морским маршрутам торговли зерном.

Реализация Корпорацией зерна на внешние рынки осуществляется на условиях международных правил Инкотермс (FOB, CPT, DAP и др.).

Второй вариант предполагает прямые поставки торговой компании с иранской стороны.

Форвардный контракт подразумевает отметку в договоре любых условий, оговоренных трейдерами, включая самые незначительные нюансы процесса поставки товара. Условия форварда весьма лояльно и дают возможность сторонам подобрать наиболее выгодные пункты контракта. Так, форвард может быть, как привязан к курсу доллара США (с процентной ставкой 15–18%), так и быть независимым от валютных скачков (с процентной ставкой 22,5–27,5%).

Форвард во многом схож с кредитом, но имеет больше выгоды для обеих сторон. Есть и свои «подводные камни». Для заключения форвардного контракта производителю придется удостоверить инвестора в собственной прозрачности и устойчивости. Особенно, если речь идет о международных сделках и с более строгими сроками завершения поставок по договору. Здесь предлагаем вариант, что гарантом может выступать местный исполнительный орган (акимат), выдав заключение либо направив письмо о том, что действительно существует такой производитель, его расположение, объемы производства, объемы и частота налоговых отчислений и т.д.

Фермерам прежде чем заключить форвард, приходится тщательно просчитать свои возможности и дать гарантию, что планируемый урожай будет выращен и собран в требуемых объемах. Иначе – вся выгода от сделки будет утрачена.

Среди возможных вариантов контрактов выделяют:

- поставочный форвард DF – контракт, завершающийся поставкой актива и полной оплатой по условиям заключенной сделки;
- расчетный форвард NDF – не подразумевает поставку базового актива по завершению сроков, заключается в выплате разницы между ценой, обозначенной в договоре, и стоимостью, имеющей место на момент наступления конкретной даты.

Форвардный контракт, также может быть заключен с открытой датой, то есть не оговаривать в договоре конкретных сроков поставок активов. В случае с аграрной продукцией такие сделки не актуальны, т.к. как весенние, так и осенние форварды заключаются на основании определенных планов посевов с обозначением плавающей даты сбора и поставки урожая.

Таблица 3 – Товарооборот Казахстана и Ирана в I квартале 2022 года

	3 мес. 2021 г.		3 мес. 2022 г.		Прирост 2022/2021			Доля в ТО		
	тыс. тонн	\$млн.	тыс. тонн	\$млн.	%, физ.	тыс. тонн	%, ст-ть	\$млн.	%, физ.	%, ст-ть
<b>Товарооборот</b>	494,5	132,3	556,7	198,7	12,6%▲	62,2	50,2%▲	66,4	100,0%	100,0%
<b>Экспорт</b>	392,6	89,8	418,6	136,2	6,6%▲	26,0	51,6%▲	46,3	75,2%	68,5%
<b>Импорт</b>	101,9	42,4	138,1	62,5	35,5%▲	36,2	47,4%▲	20,1	24,8%	31,5%
<b>Торговый баланс</b>	290,7	47,4	280,5	73,6	<i>улучшился</i>					

**ТОВАРЫ ЭКСПОРТА**

Наименование (ТНВЭД)	3 мес. 2021 г.		Доля \$млн. в 2021 г.	3 мес. 2022 г.		Доля \$млн. в 2022 г.	Прирост 2022/2021			
	тыс. тонн	\$млн.		тыс. тонн	\$млн.		%, физ.	тыс. тонн	%, ст-ть	\$млн.
<b>Всего экспорт</b>	<b>392,6</b>	<b>89,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>418,6</b>	<b>136,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,6%▲</b>	<b>26,0</b>	<b>51,6%▲</b>	<b>46,3</b>
<i>Пшеница (1001)</i>	92,9	24,6	27,4%	358,4	119,0	87,4%	285,8%▲	265,5	384,1%▲	94,5
<i>Ячмень (1003)</i>	290,9	60,9	67,8%	58,1	16,6	12,2%	-80%▼	-232,8	-72,8%▼	-44,4
<i>Пек и кокс пековый (2708)</i>	0,0	0,0	0,0%	0,5	0,14	0,1%	New	0,5	New	0,14
<i>Отходы и лом черных металлов (7204)</i>	0,2	0,03	0,0%	0,7	0,13	0,1%	314,2%▲	0,5	361,7%▲	0,1
<i>Семена льна (1204)</i>	0,0	0,0	0,0%	0,3	0,1	0,1%	New	0,3	New	0,1
<b>Итого</b>	<b>383,9</b>	<b>85,6</b>	<b>95,2%</b>	<b>418,0</b>	<b>136,0</b>	<b>99,9%</b>	<b>8,9%▲</b>	<b>34,0</b>	<b>58,9%▲</b>	<b>50,4</b>
<i>Увеличение экспорта</i>										
<i>Пшеница (1001)</i>	92,9	24,6	27,4%	358,4	119,0	87,4%	285,8%▲	265,5	384,1%▲	94,5
<i>Пек и кокс пековый (2708)</i>	0,0	0,0	0,0%	0,5	0,14	0,1%	New	0,5	New	0,14
<i>Отходы и лом черных металлов (7204)</i>	0,2	0,03	0,0%	0,7	0,13	0,1%	314,2%▲	0,5	361,7%▲	0,10
<b>Итого</b>	<b>93,1</b>	<b>24,6</b>	<b>27,4%</b>	<b>359,6</b>	<b>119,3</b>	<b>87,6%</b>	<b>286,3%▲</b>	<b>266,5</b>	<b>384,6%▲</b>	<b>94,7</b>
<i>Сокращение экспорта</i>										
<i>Ячмень (1003)</i>	290,9	60,9	67,8%	58,1	16,6	12,2%	-80%▼	-232,8	-72,8%▼	-44,4
<i>Семена рапса (1205)</i>	4,2	2,3	2,5%	0,0	0,0	0,0%	-100%▼	-4,2	-100%▼	-2,3
<i>Масло рапсовое (1514)</i>	1,2	1,3	1,4%	0,0	0,0	0,0%	-100%▼	-1,2	-100%▼	-1,3
<b>Итого</b>	<b>296,3</b>	<b>64,5</b>	<b>71,8%</b>	<b>58,1</b>	<b>16,6</b>	<b>12,2%</b>	<b>-80,4%▼</b>	<b>-238,2</b>	<b>-74,3%▼</b>	<b>-48,0</b>

**ТОВАРЫ ИМПОРТА**

Наименование (ТНВЭД)	3 мес. 2021 г.		Доля \$млн. в 2021 г.	3 мес. 2022 г.		Доля \$млн. в 2022 г.	Прирост 2022/2021			
	тыс. тонн	\$млн.		тыс. тонн	\$млн.		%, физ.	тыс. тонн	%, ст-ть	\$млн.
<b>Всего импорт</b>	<b>101,9</b>	<b>42,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>138,1</b>	<b>62,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>35,5%▲</b>	<b>36,2</b>	<b>47,4%▲</b>	<b>20,1</b>
<i>Овощи прочие (0709)</i>	1,7	1,6	3,8%	14,6	11,6	18,5%	769,9%▲	12,9	619,2%▲	9,9
<i>Полимеры стирола (3903)</i>	1,1	1,4	3,4%	2,4	5,1	8,1%	116,7%▲	1,3	252,3%▲	3,6
<i>Финики, инжир, ананасы, авокадо, (0804)</i>	13,7	5,6	13,1%	11,4	4,5	7,2%	-16,7%▼	-2,3	-18,5%▼	-1,0
<i>Груша, яблоки и айва, свежие (0808)</i>	13,0	5,2	12,2%	6,7	2,6	4,2%	-48,6%▼	-6,3	-49,3%▼	-2,6
<i>Молоко и сливки сгущенные и сухие (0402)</i>	0,0	0,0	0,0%	1,1	2,5	4,0%	New	1,1	New	2,5
<b>Итого</b>	<b>29,5</b>	<b>13,8</b>	<b>32,5%</b>	<b>36,2</b>	<b>26,3</b>	<b>42,1%</b>	<b>23%▲</b>	<b>6,8</b>	<b>90,7%▲</b>	<b>12,5</b>
<i>Увеличение импорта</i>										
<i>Овощи прочие (0709)</i>	1,7	1,6	3,8%	14,6	11,6	18,5%	769,9%▲	12,9	619,2%▲	9,9
<i>Полимеры стирола (3903)</i>	1,1	1,4	3,4%	2,4	5,1	8,1%	116,7%▲	1,3	252,3%▲	3,6
<i>Молоко и сливки сгущенные и сухие (0402)</i>	0,0	0,0	0,0%	1,1	2,5	4,0%	New	1,1	New	2,5
<b>Итого</b>	<b>2,8</b>	<b>3,0</b>	<b>7,2%</b>	<b>18,1</b>	<b>19,1</b>	<b>30,6%</b>	<b>549,7%▲</b>	<b>15,4</b>	<b>528,4%▲</b>	<b>16,1</b>
<i>Сокращение импорта</i>										

Наименование (ТНВЭД)	3 мес. 2021 г.		Доля \$млн. в 2021 г.	3 мес. 2022 г.		Доля \$млн. в 2022 г.	Прирост 2022/2021			
	тыс. тонн	\$млн.		тыс. тонн	\$млн.		%, физ.	тыс. тонн	%, ст-ть	\$млн.
Орехи прочие (0802)	2,4	8,8	20,8%	0,4	1,3	2,1%	-83,9%▼	-2,0	-85,2%▼	-7,5
Груша, яблоки и айва, свежие (0808)	13,0	5,2	12,2%	6,7	2,6	4,2%	-48,6%▼	-6,3	-49,3%▼	-2,6
Виноград(0806)	6,0	3,0	7,0%	1,5	0,7	1,2%	-74,7%▼	-4,5	-75,1%▼	-2,2
<b>Итого</b>	<b>21,4</b>	<b>17,0</b>	<b>40,0%</b>	<b>8,6</b>	<b>4,7</b>	<b>7,5%</b>	<b>-59,9%▼</b>	<b>-12,8</b>	<b>-72,4%▼</b>	<b>-12,3</b>

Таблица 4 - Экспорт РК в Иран в разрезе сырьевые/обработанные товары

Наименование (ТНВЭД)	3 мес. 2021 г.		Доля \$млн. в 2021 г.	3 мес. 2022 г.		Доля \$млн. в 2022 г.	Прирост 2022/2021			
	тыс. тонн	\$млн.		тыс. тонн	\$млн.		%, физ.	тыс. тонн	%, ст-ть	\$млн.
<b>Сырьевые товары:</b>	<b>388,7</b>	<b>88,0</b>	<b>98,0%</b>	<b>417,7</b>	<b>135,9</b>	<b>99,8%</b>	<b>7,5%▲</b>	<b>29,0</b>	<b>54,4%▲</b>	<b>47,9</b>
<i>Сельскохозяйственные , из них:</i>	<i>388,5</i>	<i>88,0</i>	<i>98,0%</i>	<i>416,9</i>	<i>135,8</i>	<i>99,7%</i>	<i>7,3%▲</i>	<i>28,4</i>	<i>54,2%▲</i>	<i>47,7</i>
Пшеница (1001)	92,9	24,6	27,4%	358,4	119,0	87,4%	285,8%▲	265,5	384,1%▲	94,5
Ячмень (1003)	290,9	60,9	67,8%	58,1	16,6	12,2%	-80%▼	-232,8	-72,8%▼	-44,4
Семена льна (1204)	0,0	0,0	0,0%	0,3	0,1	0,07%	New	0,3	New	0,1
Овощи бобовые сушеные (0713)	0,4	0,2	0,2%	0,12	0,04	0,03%	-68,3%▼	-0,3	-75,2%▼	-0,1
Овощи прочие (0709)	0,0	0,0	0,0%	0,014	0,005	0,0%	New	0,0	New	0,0
Остальные товары	4,4	2,3	2,6%	0,0	0,0	0,0%	-99,7%▼	-4,3	-99,8%▼	-2,3
<b>Промышленные товары, из них:</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,8</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1%</b>	<b>343%▲</b>	<b>0,6</b>	<b>501,3%▲</b>	<b>0,1</b>
Отходы и лом черного металла (7204)	0,2	0,0	0,0%	0,7	0,13	0,1%	314,2%▲	0,5	361,7%▲	0,1
Отходы и лом алюминиевые (7602)	0,0	0,0	0,0%	0,05	0,04	0,0%	New	0,05	New	0,04
Остальные товары	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%	New	0,0	New	0,0
<b>Обработанные товары:</b>	<b>3,9</b>	<b>1,8</b>	<b>2,0%</b>	<b>0,9</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2%</b>	<b>-76,1%▼</b>	<b>-3,0</b>	<b>-85,8%▼</b>	<b>-1,5</b>
<i>Сельскохозяй-ые, из них:</i>	<i>3,5</i>	<i>1,7</i>	<i>1,85%</i>	<i>0,3</i>	<i>0,02</i>	<i>0,01%</i>	<i>-92,7%▼</i>	<i>-3,2</i>	<i>-98,8%▼</i>	<i>-1,6</i>
Отходы от производства крахмала, сахара, пивоварения (2303)	0,6	0,05	0,1%	0,3	0,02	0,01%	-60%▼	-0,4	-57,1%▼	-0,03
Масло рапсовое (1514)	1,2	1,3	1,4%	0,0	0,0	0,0%	-100%▼	-1,2	-100%▼	-1,3
Отходы, полученные при извлечении прочих растительных масел (2306)	1,6	0,3	0,4%	0,0	0,0	0,0%	-100%▼	-1,6	-100%▼	-0,3
Остальные товары	0,0	0,0	0,0%	0,0	0,0	0,0%	0%▲	0,0	0%▲	0,0
<b>Промышленные товары, из них:</b>	<b>0,4</b>	<b>0,13</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,7</b>	<b>0,23</b>	<b>0,2%</b>	<b>58,3%▲</b>	<b>0,3</b>	<b>76,6%▲</b>	<b>0,1</b>
Пек и кокс пековый (2708)	0,0	0,0	0,0%	0,5	0,14	0,10%	New	0,5	New	0,14
Алюминий необработанный (7601)	0,0	0,0	0,0%	0,07	0,07	0,05%	New	0,07	New	0,07
Станки для обработки металлов объемной штамповкой (8462)	0,12	0,014	0,0%	0,054	0,011	0,0%	-55,2%▼	-0,07	-20,8%▼	-0,003
Станки токарные (8458)	0,0	0,0	0,0%	0,06	0,01	0,0%	New	0,06	New	0,01
Сменные рабочие инструменты для ручных инструментов с механическим приводом (8207)	0,0	0,0	0,0%	0,008	0,003	0,0%	New	0,008	New	0,003
Остальные товары	0,3	0,1	0,1%	0,03	0,01	0,0%	-91,2%▼	-0,3	-94,7%▼	-0,1
<b>Всего экспорт</b>	<b>392,6</b>	<b>89,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>418,6</b>	<b>136,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,6%▲</b>	<b>26,0</b>	<b>51,6%▲</b>	<b>46,3</b>

## 2.2. Логистика и таможенное оформление

### Организация доставки продукции из Казахстана в Иран

Товары, экспортируемые в Иран, доставляются по железнодорожной магистрали «Север-Юг», а также через северо-южный автотранспортный коридор и автотранспортный коридор ТРАСЕКА.

1) Железнодорожная магистраль Север-Юг. Начало 2017 года ознаменовано важным событием в торговых отношениях между Казахстаном и Ираном – запущен новый транспортный коридор, способствующий полной реализации транзитно-транспортного потенциала двух стран.

Железнодорожная магистраль в направлении Персидского залива на маршруте «Север-Юг» соединяет Казахстан-Туркменистан и Иран (КТИ). Узловыми на маршруте являются Казахстанская станция Узень, Туркменская Кызылгая, Берекет и Этрек, а также Иранская Горган. Самый протяженный – почти 700-километровый участок магистрали – приходится на территорию Туркменистана.

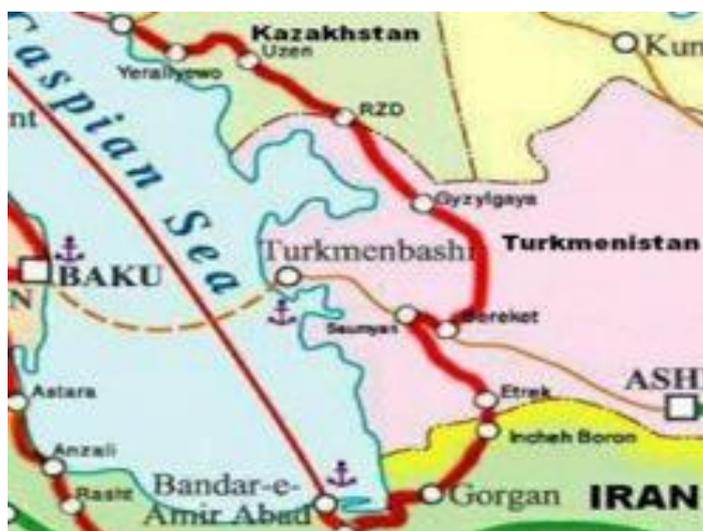


Рисунок 2 - Железнодорожная магистраль Север-Юг

Маршрут Узень-Горган на 600 км. короче, чем существующий с 1996 года путь из казахстанского Бейнеу в иранский Мешхед, проходящий через туркменские населенные пункты Дашогуз, Туркменабат, Теджен и Серахс.

На рисунке 3, дополнительно представлена карта внутренних железных дорог Ирана.

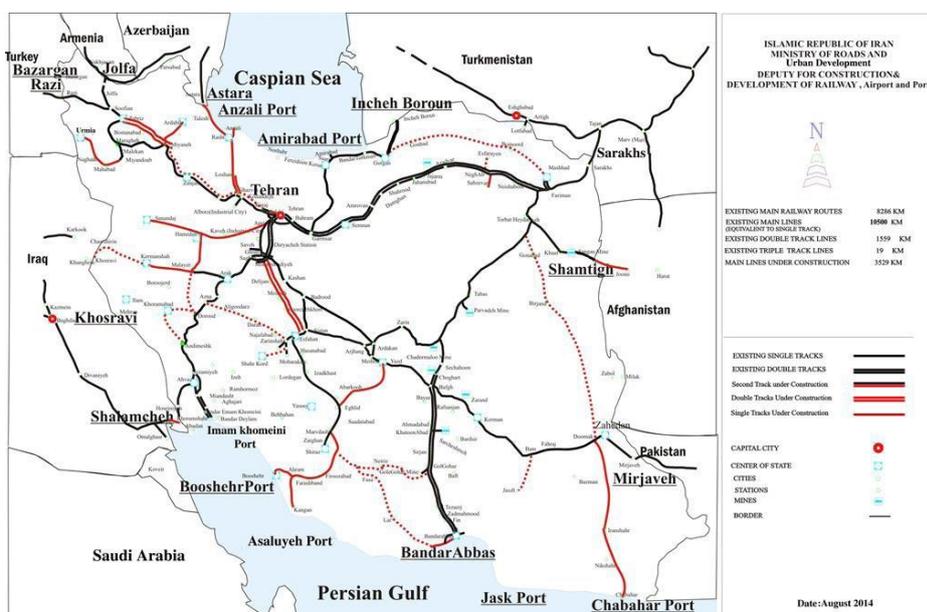


Рисунок 3 – Внутренние железные дороги Ирана

Правила железнодорожных перевозок представлены на сайте Государственной организации «Железные дороги Ирана», RAI по ссылке <http://www.rai.ir/> и на сайте Республиканского государственного предприятия «Қазақстан темір жолы» <http://www.railways.kz>.

2) Автотранспортные коридоры, соединяющие Казахстан и Иран Северо-южный транспортный коридор (NSTC) функционирует с 2000 года, соединяя Индийский океан и Персидский залив с Каспийским морем через Иран. В настоящее время к соглашению о развитии коридора присоединяются десять новых членов – Азербайджан, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Турция, Украина, Беларусь, Оман и Сирия. Болгария участвует в соглашении в качестве наблюдателя. Иран избран в качестве государства члена доверительного управляющего для информирования других договаривающихся сторон о присоединении других государств к соглашению. Транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия (ТРАСЕКА). В 1993 году в Брюсселе была запущена программа «Транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия» (ТРАСЕКА), в которой приняли участие министры торговли и транспорта из восьми стран ТРАСЕКА (с Центральной Азии пять республик и с Кавказского региона три республики). Границы транспортного коридора проходит на юго-востоке от Европы, через Черное море, через Кавказ и Каспийское море до Средней Азии.

Иран, Азербайджан, Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызская Республика, Таджикистан, Узбекистан, Болгария, Молдова, Румыния, Турция являются членами программы ТРАСЕКА.

На рынке международных логистических услуг работает большое количество транспортных компаний, осуществляющих доставку товаров автотранспортом из Казахстана в Иран: LKW Walter, Transalex, Itrans.

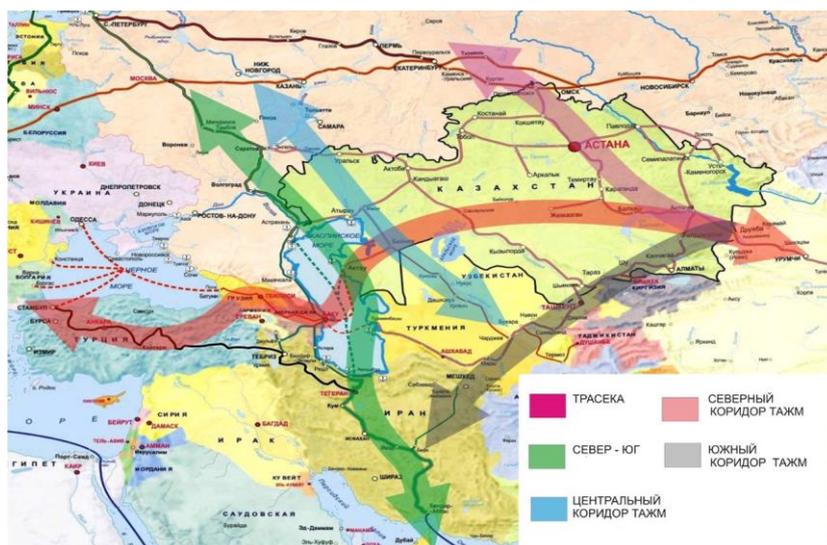


Рисунок 4 – Транспортный коридор Европа-Кавказ-Азия (ТРАСЕКА)

### Порядок оформления импорта в Иране

Грузополучателем в Иране может быть только юридическое лицо (имеющее на руках регистрационный сертификат юридического лица), на которое оформлена коммерческая карта. Иными словами, импортером в Иране правомочен быть тот, кто зарегистрирован в ТПП Ирана. Данное правило распространяется в независимости от использованного вида транспортного средства для доставки экспортируемого товара. Коммерческие карты выдаются в ТПП Ирана.

В случаях, когда иранский покупатель не имеет коммерческой карты, импортером по документам, возможно, указать иранскую транспортную компанию. Транспортная компания, владея коммерческой картой, получает товары на условиях DDP и доставляет их на склад покупателя товара. Иранские транспортные компании также оказывают бесплатно услуги по оценке стоимости таможенной очистки груза на иранской таможне. Казахстанским экспортерам рекомендуется заблаговременно до отправки груза оценить таможенную стоимость груза, сделав соответствующий запрос в транспортную компанию (например, Iran freight <http://iranfreight.ir>).

Для таможенной очистки большинства грузов достаточно иметь отсканированную копию счета-фактуры и упаковочного листа, отправленной транспортной компании по электронной почте. Для большинства поставок также не требуется сертификат происхождения продукции.

Стандартный пакет документов, необходимых для прохождения импортных формальностей в Иране:

- импортная декларация;
- коммерческая идентификационная карта;
- складская квитанция;

- коносамент;
- сертификат происхождения;
- счет-фактура;
- заявление на получение валюты (подтвержденное банком);
- счет-проформа;
- упаковочный лист;
- страховой полис;
- лицензия на эксплуатацию (при необходимости);
- каталог и брошюра (при необходимости);
- разрешение (сертификат) на таможенное оформление;
- доверенность и карточка таможенных брокеров (при необходимости);
- форма таможенного оформления.

Прежде чем импортировать груз в Иран необходимо выяснить, сколько будет стоить таможенное оформление груза на иранской таможне. До того, как товар окажется в руках конечного иранского покупателя необходимо предварительно рассчитать расходы на транспортировку, погрузочные работы и таможенное оформление. Деятельность импортеров различных товаров регулируется исключительно Министерством промышленности, рудников и торговли путем выдачи лицензий на импорт и регистрацию сделок. Законом устанавливается, что лицензия на импорт также служит в качестве разрешения на таможенное оформление и отдельного разрешения на таможенное оформление не требуется, хотя на практике, разрешение на таможенное оформление оформляется отдельно. Законом установлен максимальный срок выдачи лицензий – 6 месяцев. Импортная лицензия оформляется до отправки товара из Республики Казахстан.

При импорте пищевой продукции в Иран одним из главных вопросов является соблюдение исламских законов в производстве пищевой продукции. Также существует ряд требований, основанных на религиозных убеждениях. Например, запрещен импорт свинины и продуктов, содержащих свинину, а также всех видов алкогольных напитков.

Обязательным требованием, в соответствии с законами шариата, является ввоз мяса и мясной продукции Халал. Поэтому запрет на ввоз продукции, не соответствующей Халал, установлен на законодательном уровне.

Для ввоза пищевых продуктов животного происхождения Иран требует подтверждение соответствия технологии изготовления продукции требованиям Шариата (Халал).

Основным документом является стандарт ISIRI 12000 – Пищевая продукция Халал – Общие рекомендации. Этот документ определяет базовые условия для соответствия требованиям и характеристикам сырья и пищевых продуктов (на каждом этапе цепочки добавленной стоимости) в соответствии с правилами и требованиями ислама и в соответствии с требованиями веры Ja'fari. Также утвержден логотип Халал (согласно пункту 16 статьи 20 Закона ISIRI).

Кроме того, ISIRI участвует в разработке стандартов ОИС и Общих руководящих принципов продукции Халал. В соответствии с законами и

нормативными актами ISIRI является единственным официальным органом, разрабатывающим как национальные, так и международные стандарты для продуктов и услуг. Поэтому с акцентом на сохранение общих исламских принципов и предотвращение конфликтов и споров ISIRI активно участвует в разработке стандартов ОИС, основанных на общности всех исламских конфессий.

Для ведения внешнеэкономической деятельности в Иране требуется наличие соответствующей лицензии («торговой карты»), последнюю выдает отделение Палаты торговли, промышленности, рудников и сельского хозяйства Ирана (ТПП), расположенных в крупных городах и в Тегеране. Лицензия выдается сроком на 1 год и может ежегодно продлеваться соответствующим отделением ТПП Ирана.

Импорт в Иран возможен только после оформления соответствующего разрешения Министерства торговли, промышленности и рудников на ввоз конкретного товара. Оформление разрешения включает в себя следующие этапы:

1. Определение кода товарной номенклатуры импортируемого товара.
2. Представление предварительного счета (проформы) от экспортера импортируемого товара.
3. Оформление в Министерство промышленности, рудников и торговли Ирана соответствующего заявления по вопросам внешней торговли для заполнения формы получения разрешения на импорт.
4. Получение разрешения на импорт товара в соответствии с квотами, квоты определяются ответственными министерствами и организациями.
5. Обязательное обращение в Иранскую страховую компанию для страхования импортируемого товара (иранские таможенные службы не признают иностранные страховые полисы).
6. В обслуживающем банке необходимо оформить паспорт импортной сделки (составление заявления на открытие аккредитива с обязательным прикреплением копии проформы, страхового полиса, разрешения от Министерства торговли, промышленности и рудников на импорт, квитанция об оплате пошлины за разрешение на импорт).

Для многих товаров, импортируемых в Иран, таможня требует получения сертификатов. Процедуры получения сертификатов обычно длительные и экспортерам часто приходится «лоббировать» продвижение процесса.

Наиболее важные виды сертификатов (разрешений) на импортируемый товар в Иран:

**1) Сертификат качества.**

Сертификат качества оформляется Институтом стандартов и промышленных исследований Ирана. Получение сертификата качества требуется для автомобильных частей, бытовых приборов, химической продукции и т. д. Получив заявление на выдачу сертификата качества, Институт стандартов и промышленных исследований Ирана отправляет образец груза в университет, результаты испытаний возвращаются в течение месяца. В целях получения сертификата по инспекции товара (COI)

рекомендуется обратиться в инспекционный орган, срок аккредитации которого на момент проверки является действительным. Срок действия аккредитации инспекционных органов составляет 1 год, по истечении которого необходимо подтверждение области аккредитации. В связи с чем, необходимо запросить лицензию об аккредитации инспекционного органа, в которой указаны дата выдачи и срок действия. Также при поиске инспекционного органа рекомендуется проверить информацию, размещенную на официальном интернет-ресурсе, касательно перечня инспекционных органов с действительными сроками действия лицензии об аккредитации.

## **2) Санитарный сертификат.**

На продовольственную продукцию (например, йогурты), медицинские товары (например, фармацевтические препараты) и косметику, импортеры обязаны до прибытия товара на Иранскую таможенную получить санитарный сертификат (лицензию), выдаваемый Ветеринарной организацией и утверждаемый Министерством здравоохранения и медицинского образования. В большинстве случаев почти невозможно получить санитарный сертификат на медицинские товары после того, как груз был доставлен без него.

## **3) Разрешение CRA (Communications Regulatory Authority of Iran)**

Все телефонные аппараты, мобильные телефоны, сотовые телефоны, планшеты с SIM-картой, маршрутизаторы, модемы, сетевые коммутаторы и др. должны быть предварительно осмотрены инспектором Управления по регулированию коммуникаций Ирана CRA. В большинстве случаев Управление по регулированию коммуникаций Ирана привлекает для тестирования продукции специализированные организации.

## **4) Фитосанитарный сертификат.**

Фитосанитарный сертификат выдается Организацией по защите растений на продукцию растительного происхождения (например, корма для животных).

### 3. Потенциал наращивания экспорта

#### 3.1 Потенциал наращивания экспорта Казахстана согласно импортному профилю Ирана

По данным ФАО потребность Ирана в импорте зерновых в 2022-2023 годах сложится на уровне 11,3 млн. тонн, это кукуруза (8,5 млн. тонн), пшеница (2 млн. тонн), ядра ячменя (1,2 млн. тонн) и рис в количестве (1,3 млн. тонн), что больше объемов импорта прошлого года на 9%, но на 12% ниже среднего за последние пять лет. Иранские импортеры обычно получают от Правительства валюту по льготным ставкам для импорта основных товаров.

В противном случае, импортеры используют валюту по рыночным ценам для финансирования своих покупок.

Правительство также намерено на местном уровне закупить 11 млн. тонн пшеницы, примерно столько же, как в прошлом году, в целях уменьшения зависимости от импортируемой пшеницы в течение следующих четырех лет. Гарантированные правительством закупочные цены на зерно 2017 года составляют 340 долл. США за тонну обычной пшеницы и 350 долл. США за тонну твердой пшеницы.

Большой потенциал для экспорта казахстанской продукции в сельскохозяйственную отрасль Ирана представляют следующие товарные позиции:

- ✓ злаки (пшеница, ячмень, кукуруза, гречиха);
- ✓ масличные плоды и семена; прочие семена, плоды и зерно; растения для технических целей и лекарственные растения; солома и фураж;
- ✓ ирригационные системы.

Самыми крупными странами – производителями пшеницы, суммарно объемы, производства которые превышают 90% от общего объема производства, являются страны Европейского Союза, Китай, Индия, Соединенные Штаты Америки, Российская Федерация, Канада, Австралия, Пакистан, Украина, Турция, Казахстан, Иран, Аргентина и др. [11].

При этом, динамика изменения мирового спроса демонстрирует несколько иное распределение позиций данных стран. Аргентина, обычно занимающая одно из последних мест в указанном перечне стран – производителей пшеницы, ежегодно является одной из лидирующих стран-экспортеров зерна, в том числе пшеницы. США занимает первое место несмотря на то, что по объемам производства данная страна уступает ЕС, Китаю и Индии.

В то же время, Китай, являющийся вторым крупнейшим производителем пшеницы в мире, ввиду стабильного спроса на внутреннем рынке на сегодняшний день, ежегодно практически весь объем производства этой культуры направляет на удовлетворение потребностей своего населения.

В результате с ростом потребления в Китае и прогнозируется дальнейший рост импорта пшеницы и иных зерновых культур.

Пакистан осуществляет экспорт пшеницы в весьма малых и небольших объемах, а Индия значительно увеличила экспорта зерна только с 2012 г., впервые войдя в десятку ведущих стран – экспортеров пшеницы. Иран и Египет не участвуют в экспорте пшеницы, обеспечивая внутренние рынки за счет собственного производства и импорта из иных стран. Европейский Союз, являющийся лидером по производству пшеницы, занимает ведущие позиции в мировом списке, в качестве как экспортер, так и импортер. В целом, в мире ключевыми рынками сбыта, ежегодно обеспечивающими более 50% мирового импорта пшеницы, являются страны Северной Африки, Ближнего Востока и Азии.

В связи с этим ценовая конъюнктура на мировом рынке пшеницы формируются из потребностей именно этих регионов.

В Республике Казахстан производство зерновых позволяет не только удовлетворять внутренние потребности, но и ежегодно поддерживать относительно высокий экспортный потенциал с учетом переходящих запасов прошлых лет. Казахстан на сегодняшний день, является крупным мировым экспортером зерна (входит в десятку стран мира). Кроме того, на протяжении последних лет страна также занимает лидирующие позиции по экспорту муки. Основным преимуществом казахстанской пшеницы на мировом рынке зерна являются качественные показатели это высокое содержание протеина (свыше 12,5%) также содержание клейковины (23–28%), улучшающие качество производимой муки. Ежегодно доля зерна I-го и III-го классов в Республике Казахстан составляет не менее 70% валового сбора.

При этом, остается актуальным требования со стороны внутреннего рынка и импортеров, о том, что необходимо активизировать работу по дальнейшему повышению качества производимого зерна. Также, большая работа должна быть проведена по формированию бренда «казахстанское зерно», поскольку на сегодняшний день, казахстанская качественная пшеница остается весьма недооцененной на мировом рынке. В настоящее время, Казахстанская высококачественная мягкая пшеница 3-го класса продается на экспорт как аналог американской мягкой краснозерной озимой - Soft Red Winter (SRW) или российской 4-го класса с клейковиной 18%, в то время, наша зерно по клейковине соответствует американской твердой краснозерной озимой – Hard Red Winter (HRW) с содержанием протеина 11,5–12,5% или твердой краснозерной яровой – Hard Red Spring (HRS) с содержанием протеина 14,5–15,5% (т.е. твердозерной высокопротеиновой с содержанием клейковины 23–25% или 28–31% соответственно).

Традиционными рынками сбыта зерна из Казахстана являются страны Центральной Азии (Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан), Закавказья (Азербайджан, Грузия), а также Афганистан и Турция, с которыми у Казахстана установилось устойчивые связи в торговле зерном и продуктами его переработки, также имеет возможности осуществлять стабильные экспортные поставки при благоприятной рыночной конъюнктуре.

Одним из новых рынков экспорта казахстанской пшеницы является Китай и страны Юго-Восточной Азии, в связи с увеличением численности населения (в среднем Китай ежегодно потребляет более 100 млн т пшеницы). Ключевыми морскими маршрутами выхода казахстанской пшеницы на мировой рынок (страны Северной Африки, Евросоюза и Ближнего Востока) являются порты Черного моря в России (основной пограничный переход – Аксарайская II), а также порты Азовского и Балтийского морей [12].

В связи с этим создание эффективной транспортно-логистической инфраструктуры на ключевых экспортных направлениях, выработка мер в отношении транзитных стран-конкурентов для применения ими справедливой тарифной политики, повышение уровня государственной поддержки казахстанских экспортеров являются одними из приоритетных задач для решения данной проблемы.

Одним из плюсами конкурентоспособности отечественного зерна можно перечислить его естественные преимущества и ценовой конкурентоспособность, базирующейся на низком уровне оплаты труда и недооцененной стоимости земли в Казахстане.

К основным факторам, ограничивающим конкурентоспособность зерна на мировом рынке, следует отнести более неблагоприятные природные условия для возделывания отдельных зерновых культур по сравнению с основными странами – экспортерами зерна, что требует более значительных затрат производственных ресурсов на единицу продукции.

### Животноводческая деятельность

Для ввоза пищевой продукции животного происхождения в Иран необходимо соблюдение ветеринарных (ветеринарно-санитарных) требований.

В частности, это сопровождение ветеринарным сертификатом, наличие сертификата Халал-продукции, одобрение мясных предприятий и получение разрешения на импорт кормов.

Формы ветеринарных сертификатов, согласованные между МСХ РК и JAHAD, опубликованы на официальном интернет-ресурсе МСХ РК. В частности, это ветеринарные сертификаты на экспорт из РК в Иран.

По другим видам пищевых продуктов животного происхождения, таким как говядина, мясо индейки, мед и субпродукты (внутренние органы животных), между МСХ РК и JAHAD отсутствуют согласованные формы ветеринарных сертификатов. Такое утверждение основано на отсутствии соответствующей информации на официальном интернет-ресурсе МСХ РК. В связи с этим при экспорте соответствующей продукции из Казахстана в Иран необходимо соблюдать общие ветеринарные требования, которые опубликованы на официальном интернет-ресурсе IVO. Общие формы сертификатов здоровья (ветеринарные сертификаты) для экспорта в Иран по видам продуктов опубликованы на официальном интернет-ресурсе IVO

(Иранская ветеринарная служба). Также существует требование к мясной продукции о сопровождении пищевой продукции сертификатом «Халал».

В поголовье скота в Иране доминируют овцы (50 млн.) и козы (22 млн.). Однако численность разведения как овец, так и коз уменьшается примерно на 10-15% с 2005 года. Основная проблема заключается в поставках корма, особенно в более сухие районы страны, где корм животных представляет собой целиком растительную пищу.

В последние годы наблюдается рост численности коров, достигший более 8,5 млн. голов. Животноводство включает в себя различные породы коров. Большинство удойных коров обычно содержатся в загонах с небольшими возможностями для выпаса на пастбищах и откармливаются импортными кормами и концентратами, такими как кукуруза и соя.

Молочное животноводство обычно распространено вблизи городских районов. В наиболее производительных компаниях производство молока на одну корову составляет в среднем 2 600 кг. (для сравнения в Нидерландах 8 000 кг. на корову в Нидерландах). Производство молока коров и других животных, значительно возросло за 15 лет - с 4 млн. тонн в 1998 году до 6,8 млн. тонн в 2013 году.

Производство красного мяса и ягненка находится на спаде в Иране. Напротив, производство мяса птиц за последнее десятилетие удвоилось почти до 2 млн. тонн (ФАО). В основном, это куриное мясо, которое сильно зависит от импортного корма. Мясная отрасль развита в более густонаселенных районах на севере и северо-западе страны. Как и в других странах, сектор мяса птицы в Иране все чаще состоит из вертикально интегрированных компаний.

В настоящее время после спада в период с 2008 по 2011 год производство яиц вновь возрастает.

Большой потенциал для экспорта казахстанской продукции в животноводческую отрасль Ирана представляют следующие товарные позиции:

- ✓ готовые корма для животных и птиц;
- ✓ концентраты для животных (кукуруза и соя);
- ✓ оборудование для животноводческих, птицеводческих и аквакультурных заводов.

Для ввоза кормов и кормовых добавок необходимо пройти регистрацию в IVO до начал поставок. Заявление для регистрации подается самостоятельно экспортером Казахстана либо импортером в Иране в IVO.

### Производство продовольственной продукции

Последние данные ФАО свидетельствуют о том, что иранцы употребляют в пищу значительное количество злаков, сахара, растительного масла и овощей, но небольшое количество продуктов животноводства: на душу населения потребляется несколько килограммов молочных и мясных продуктов около 26 кг. на душу населения. Наблюдается растущая тенденция к «вестернизации»

моделей потребления, особенно в городских районах (т.е. употребление полуфабрикатов).

С 1979 года наблюдается быстрый рост численности населения Ирана, причем половина населения моложе 35 лет. Кроме того, примерно две трети населения проживают в городских районах. Данная тенденция означает изменение в структуре потребления иранцев продуктов питания с большим количеством продуктов животного происхождения (мясо и молочные продукты).

Это в свою очередь, стимулирует развитие индустрии упаковки, переработки сельскохозяйственной продукции и логистики. На внутреннем рынке Ирана по-прежнему доминируют базары и небольшие продуктовые магазины, хотя в городских районах появляются супермаркеты. По данным компании Euromonitor последних несколько лет наблюдается увеличение объемов потребления сыра, ожидается, что спрос будет продолжать расти. На рынке сыра, йогурта, десертов и других молочных продуктов доминируют крупные национальные молочные компании.

Экспортные возможности:

- ✓ сыр;
- ✓ йогурты и йогуртовые десерты;
- ✓ жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления, готовые пищевые жиры;
- ✓ мясо и пищевые мясные субпродукты (преимущественно мясо птицы);
- ✓ овощи (картофель, семена картофеля, лук, сухие овощи, сухие грибы, овощи пропаренные или замороженные) и фрукты;
- ✓ технологии по упаковке и по переработке сельскохозяйственной продукции;
- ✓ фаст-фуд индустрия.

В ходе инспекции импортируемой продукции в пунктах пропуска Ирана проводится проверка сопроводительной документации и досмотр товара.

При необходимости проводится отбор образцов для лабораторных испытаний. По результатам инспекции и лабораторных испытаний при установлении соответствия продукции требованиям стандартов Ирана выдается сертификат инспекции.

#### Фармацевтическая продукция

Общее количество медицинских учреждений в Иране – 830 учреждений. 85% лекарственных средств производится в Иране, и только 4% импортируются из-за рубежа. Иностранная продукция импортируется 75 компаниями и затем перерабатывается на 20 производственных предприятиях для их официальной регистрации на рынке Ирана.

#### Химическая отрасль

Нефтехимическая инфраструктура довольно развита в Иране, в том числе имеется сеть трубопроводов этилена. Общий химический потенциал Ирана составляет около 59 млн. тонн в год, из них 24 млн тонн химической продукции могут реализовываться на международном рынке.

В настоящее время в химической отрасли Ирана запущено 67 проектов общим объемом производства этилена 5,3 млн тонн/год этилена. Значительны объемы производства полимеров и метанола (19 млн. тонн в год). Иран экспортирует сырой полиэтилен, а импортирует сложные полимеры. По оценкам Nexant, потребление полиолефинов на душу населения в Иране составляет около 115 кг./год в сравнении с более чем 200 кг. в год в других странах с развитой экономикой.

### Потребительские товары

Качественные импортные товары, включая электронику, телекоммуникационную продукцию, часы, сумки, ювелирные изделия, модную одежду и другие потребительские товары пользуются спросом у местного населения. Если ранее импортные товары завозились в страну через посредников и неофициальные каналы, то теперь зарубежные компании могут напрямую взаимодействовать с иранскими потребителями. Ожидается, что к 2025 году общий рынок розничной торговли Ирана достигнет 167 млрд. долл. США в сравнении с 95 млрд. долл. США в 2015 году.

В связи с этим, казахстанские компании, обладающие конкурентным преимуществом в дизайне продукции и низких производственных издержках, смогут найти множество возможностей для развития бизнеса на рынке среднего класса страны. По оценкам исследовательской компании Euromonitor распределение бюджета иранских потребителей выглядит следующим образом: оплата коммуникационных услуг (30%), продовольствие и безалкогольные напитки (24%), медицинские товары и медицинские услуги (9%), транспорт (9%), одежда и обувь (6%), товары для дома и услуги (5%) и связь (5%). Что касается сектора косметики, то рынок Ирана является вторым по величине на Ближнем Востоке после Саудовской Аравии. Сектор электронной коммерции Ирана также быстро набирает популярность. По последним данным Euromonitor, розничные продажи в Интернете в 2019 году составили 3600 млрд. иранских риалов (218 млн. долл. США), что составляет рост на 212% по сравнению с 2015-2019 годами в постоянных стоимостных показателях, причем на телекоммуникационные, электронные товары и потребительские устройства приходятся самые высокие темпы роста.

На настоящий момент экономика Ирана в основном обслуживается наличными средствами, в стране еще не принимаются международные кредитные карты, такие как Visa, MasterCard и American Express. Это, безусловно, изменится в будущем, когда произойдет реорганизация международной банковской и финансовой деятельности. Наиболее распространенным методом расчета онлайн-платежей стали дебетные карты, хотя оплата наличными при доставке также доступна в некоторых районах.

Экспорт через онлайн-платформы может служить тестовым маневром для казахстанских предприятий и уже в краткосрочной перспективе будут налажены продажи потребительских товаров иранским покупателям. При этом необходимо учитывать возможность продвижения продукции через цифровые каналы, поскольку традиционные рекламные кампании, телевизионное вещание, журналы и газеты остаются относительно ограниченными к маркетингу из-за жестких ограничений со стороны иранского Правительства.

Поскольку международные интернет-платформы и социальные сети, такие как Facebook и YouTube, остаются недоступными в Иране, в стране развито множество популярных местных альтернатив, включая поисковую систему Google Yooz и сайты электронной коммерции Bamilo и Digikala.

Экспортные возможности на рынке потребительских товаров Ирана:

- товары повседневного пользования;
- галантерейная продукция;
- косметика;
- модная одежда;
- постельные принадлежности;
- товары для дома;
- сборные мебельные конструкции;
- осветительное оборудование

Учитывая вышенаписанное, предлагаем детальнее рассмотреть ресурсный и сырьевой потенциал Казахстана в соответствии с потребностями рынка Ирана по 60 позициям в таких сферах как металлургия, пищевая промышленность, машиностроение, химическая промышленность, фармацевтика, и строительные товары на общую сумму в \$160 млн [7] [8]

Таблица 5 - Экспортный потенциал в Иран

№	Товары	Коды	Импорт Ирана из мира (за 2018-2020 гг.)*	Экспорт Казахстана в мир (за 2018-2020 гг.)	Экспорт Казахстана в Иран (за 2018-2020 гг.)	Потенциал наращивания экспорта в Иран
<b>МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ</b>						
1	Оксид алюминия	281820	68,0	264,6	0,0	43,0
2	Ферросиликомарганец	720230	32,0	83,7	0,0	13,6
3	Алюминий нелегированный	760110	8,3	499,8	0,0	6,8
4	Рельсы из черных металлов, используемые для железнодорожных или трамвайных путей	730210	7,3	17,6	0,0	2,9
5	Алюминиевые сплавы необработанные	760120	9,6	16,2	0,0	2,6
6	Прочие изделия из черного металла	732690	29,3	13,6	0,0	2,2
7	Металлоконструкции из черного металла и их части	730890	18,0	12,3	0,0	2,0
8	Феррохром	720249	1,8	155,2	0,0	1,5
9	Прутки, а также профили из алюминиевых сплавов	760429	5,7	9,1	0,0	1,5
10	Прочие уголки, фасонные и специальные профили из железа	721699	8,6	3,7	0,0	0,6
	<b>ИТОГО</b>		<b>188,8</b>	<b>1 075,9</b>	<b>0,0</b>	<b>76,7</b>
<b>ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ</b>						
11	Масло подсолнечное или сафлоровое сырое	151211	323,5	54,9	0,0	8,9
12	Кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао	170490	5,3	31,5	0,0	4,3
13	Прочий шоколад и продукты, содержащие какао	180690	8,6	24,5	0,0	4,0
14	Полуобрушенный или полностью обрушенный рис	100630	1 324,0	16,1	0,0	2,6
15	Жмыхи и другие твердые отходы, получаемые при извлечении соевого масла, немолотые или молотые, не гранулированные или гранулированные	230400	567,9	15,4	0,0	2,5
16	Сухие сладкие печенье	190531	2,8	14,4	0,0	2,3
17	Чай черный, в первичных упаковках нетто-массой не более 3 кг	090230	6,9	11,5	0,0	1,9
18	Масло сырое, нерафинированное или рафинированное гидратацией	150710	76,7	10,2	0,0	1,7

№	Товары	Коды	Импорт Ирана из мира (за 2018-2020 гг.)*	Экспорт Казахстана в мир (за 2018-2020 гг.)	Экспорт Казахстана в Иран (за 2018-2020 гг.)	Потенциал наращивания экспорта в Иран
19	Прочие смеси и готовые продукты из животных или растительных жиров или масел или их фракций, классифицируемых в данной группе, кроме указанных в тов. позиции п 1516	151790	12,2	9,2	0,0	1,5
20	Прочие хлеб и мучные кондитерские изделия	190590	1,6	7,0	0,0	1,3
21	Пищевые прочие продукты, в другом месте не включенные	210690	146,3	7,7	0,0	1,3
22	Вафли и вафельные облатки	190532	3,5	6,5	0,0	1,1
23	Детское питание	190110	9,2	6,0	0,0	1,0
24	Продукты, используемые в кормлении животных	230990	41,1	5,8	0,7	0,8
25	Прочая воды, включая минеральные и газированные, содержащие добавки сахара, и прочие безалкогольные напитки, за исключением фруктовых или овощных соков товарной позиции 2009: прочие	220299	15,3	4,7	0,0	0,8
26	Прочие отруба КРС, обваленные, мороженые	020230	396,2	4,6	0,0	0,7
27	Глюкоза и сироп глюкозы, не содержащие фруктозу или содержащие менее 20 мас.% фруктозы в сухом состоянии	170230	2,9	4,4	0,0	0,7
28	Туша и полутуша баранины свежие или охлажденные	020421	46,4	4,6	1,4	0,5
29	Готовые продукты на основе экстрактов, эссенций, или концентратов или на основе кофе	210112	11,7	3,1	0,0	0,5
	<b>ИТОГО</b>		<b>3 002,1</b>	<b>242,1</b>	<b>2,2</b>	<b>38,3</b>
<b>МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ</b>						
30	Арматура для трубопроводов, котлов, резервуаров, цистерн, баков	848180	121,2	23,0	0,0	3,7
31	Свинцовые аккумуляторы	850710	17,6	56,5	0,0	2,9
32	Трансформаторы с жидким диэлектриком мощностью более 650 кВа, но не более 10000	850422	2,8	11,4	0,0	2,3

№	Товары	Коды	Импорт Ирана из мира (за 2018-2020 гг.)*	Экспорт Казахстана в мир (за 2018-2020 гг.)	Экспорт Казахстана в Иран (за 2018-2020 гг.)	Потенциал наращивания экспорта в Иран
	кВа					
33	Машины для приема, преобразования и передачи или восстановления голоса, изображений	851762	140,1	10,6	0,0	1,7
34	Электрические проводники на напряжение не более 80 в	854449	23,5	7,4	0,0	1,2
35	Приборы и аппаратура для автоматического регулирования или управления	903289	54,2	6,7	0,0	1,1
36	Пульты, панели, консоли на напряжение не более 1000 в	853710	71,0	6,0	0,0	1,0
37	Пульты, панели, консоли более 1000 в	853720	18,0	5,2	0,0	0,8
38	Части насосов воздушных или вакуумных, воздушных или газовых компрессоров, вентиляторов	841490	39,3	4,9	0,0	0,8
39	Преобразователи статические	850440	61,0	4,3	0,0	0,7
40	Машины и механические приспособления, имеющие индивидуальные функции	847989	147,6	3,6	0,0	0,6
	<b>ИТОГО</b>		<b>696,3</b>	<b>139,6</b>	<b>0,0</b>	<b>16,8</b>
<b>ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ</b>						
41	Полипропилен	390210	10,2	25,0	0,0	4,1
42	Прочий кремний	280469	6,8	17,8	0,0	2,9
43	Цианиды и оксид цианиды натрия	283711	7,3	11,2	0,0	1,8
44	Кислота фосфорная и кислоты полифосфорные	280920	5,7	9,9	0,0	1,6
45	Прочие сульфаты	283329	4,9	9,6	0,0	1,6
46	Трифосфат натрия	283531	8,9	16,3	0,0	1,5
47	Мыло и поверхностно-активные органические вещества пропитанные или покрытые мылом	340119	1,2	5,7	0,0	1,0
48	Поверхностно-активные средства, моющие, чистящие	340220	12,1	6,2	0,0	1,0
49	Замаски стекольная и садовая, цементы смоляные, составы для уплотнения и прочие мастики; грунтовки и шпатлевки малярные	321410	13,0	4,9	0,0	0,8

№	Товары	Коды	Импорт Ирана из мира (за 2018-2020 гг.)*	Экспорт Казахстана в мир (за 2018-2020 гг.)	Экспорт Казахстана в Иран (за 2018-2020 гг.)	Потенциал наращивания экспорта в Иран
50	Дезодоранты и антиперспиранты индивидуального назначения	330720	8,4	4,4	0,0	0,7
51	Краски и лаки (включая эмали и политуры), изготовленные на основе акриловых и виниловых полимеров	320910	3,2	3,9	0,0	0,6
52	Шампуни	330510	17,0	3,9	0,0	0,6
53	Прочие полифосфаты	283539	3,4	3,9	0,0	0,6
54	Поливинилхлорид	390410	10,0	3,6	0,0	0,6
55	Прочие фосфаты кальция	283526	15,7	3,2	0,0	0,5
	<b>ИТОГО</b>		<b>127,6</b>	<b>129,3</b>	<b>0,0</b>	<b>19,9</b>
<b>ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ</b>						
56	Лекарственные средства, используемые в терапевтических и профилактических целях	300490	342,1	39,0	0,0	6,3
57	Лекарственные средства содержащие антибиотики	300420	43,0	4,4	0,0	0,7
	<b>ИТОГО</b>		<b>385,1</b>	<b>43,4</b>	<b>0,0</b>	<b>7,1</b>
<b>СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТОВАРЫ</b>						
58	Цементы огнеупорные, растворы строительные, бетоны и аналогичные составы, кроме товаров товарной позиции 3801	381600	19,1	9,8	0,0	1,6
59	Искусственный корунд определенного или неопределенного химического состава	281810	12,6	8,4	0,0	1,4
60	Шлаковата, минеральная силикатная вата и аналогичные минеральные ваты навалом, в листах или рулонах	680610	3,5	4,1	0,0	0,7
	<b>ИТОГО</b>		<b>35,3</b>	<b>22,2</b>	<b>0,0</b>	<b>3,6</b>
<b>Итого по 60 товарам</b>			<b>4 435,2</b>	<b>1 652,4</b>	<b>2,2</b>	<b>162,3</b>

\* Данные по импорту Ирана за 2018-2020 гг. представлены по данным торговых партнеров («зеркальная статистика»)

### **3.2. Роль Туркестанской области в наращивании казахстанского экспорта в Иран**

#### Программа развития экспорта Туркестанской области

В соответствии с проведенным анализом, был выявлен большой и измеримый потенциал страны в сфере сельского хозяйства. Туркестанская область – традиционный лидер по числу аграриев и производству аграрной продукции. Таким образом, было проведено исследование региона, была дана оценка текущей ситуации на основе статистических данных, а также на основе проведенного опроса среди действующих экспортеров региона.

Данный опрос из 14 вопросов и включал, такие как:

1. Наименование предприятия
2. Контактное лицо, телефон
3. В каком районе вы осуществляете свою деятельность?
4. Количество сотрудников в вашей компании?
5. Наименование выпускаемой продукции
6. Текущий объем производства (в тоннах) и максимальная мощность
7. Объем экспорта (в тоннах)
8. На рынках каких стран уже работает ваша компания
9. Рынки каких стран являются для вас целевыми
10. Есть ли среди данного списка стран Иран? Если да, то что потенциально вы бы могли экспортировать в этом направлении?
11. Работает ли уже ваша компания на рынках какой-либо из целевых стран? Почему Вы решили выбрать данные страны в качестве целевых? Есть ли уже какие-либо установленные контакты или деловые партнеры в этих странах?
12. Как Вы считаете, какие риски могут поставить под угрозу качество вашего продукта при экспорте в эти страны?
13. Как Ваш продукт будет доставлен на целевые рынки? (предполагаемый маршрут)
14. Ваши предложения по улучшению экспортного климата региона.

Было запущено письмо в начале текущего года, проведены обзвоны, живые встречи. Итогом стало заполнение формы 21 крупнейшим экспортером региона. Основной акцент состоял в незнании маршрутов транспортировки, незнании того, как будут приниматься платежи от иранских рынков и будут ли казахстанские банки второго уровня сотрудничать с ними, а также остро стоял вопрос о введении новых мер финансовой поддержки.

На основе этих и других полученных ответов от респондентов было предложено составить предметную и проработанную карту для ориентирования экспортеров в текущей ситуации и на новых рынках. Нами предлагается

формат Программы развития экспорта Туркестанской области с обязательным анализом нынешней ситуации.

Так, Туркестанская область наращивает объемы экспорта и на сегодняшний день становится значимым участником внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан. Внешнеторговый оборот региона в 2021 году составил 1,3 млрд. долларов США и по сравнению с 2020 годом вырос на 5,5% с 1,2 млрд. долларов США. Экспорт увеличился на 22,4% и составил 748 млн долларов США. Стоимостные объемы импорта по отношению к 2020 году снизились на 12,4% и составили 504 млн. долларов США.

Таблица 6 -Товарооборот Туркестанской области

	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
<i>Товарооборот</i>	<i>1 146,5 млн \$</i>	<i>1 186,6 млн \$</i>	<i>1 252 млн \$</i>
<i>Экспорт</i>	<i>715,5 млн \$</i>	<i>611,2 млн \$</i>	<i>748 млн \$</i>
<i>Импорт</i>	<i>431 млн \$</i>	<i>575,4 млн \$</i>	<i>504 млн \$</i>

Объемы экспорта в 2019 году – 715,5 млн долларов США, в 2020 году – 611,2 млн долларов США, в 2021 – 748 млн долларов США.

Доля несырьевых товаров составляла в 2019 году – 571,1 млн долларов США, в 2020 – 504,7 млн долларов США, в 2021 – 671,2 млн долларов США.

В 2021 году в экспортная корзина представлена 93 товарами и в нее вошли следующие позиции: природный уран – 49,1%, сырая нефть – 10%, хлопковое волокно – 8,3%, домашний КРС – 7,2%, мягкая пшеница не семенная – 5,5%, живые овцы – 2,5%, спиртовые настойки – 2,3%, мясо КРС свежее или охлажденное – 1,4%, пшеничная мука – 1,3%.

Основными торговыми партнерами области являются страны ЕАЭС, товарооборот составил 564 млн. долл. США, из них экспорт в эти страны – 432,1 млн. долл. США, что составляет 76,6% от товарооборота (*в 2020 году: товарооборот – 475 млн. долл. США, из них экспорт – 389,7 млн. долл. США, что составляет 82% от товарооборота*). Более детально о странах – торговых партнерах приводится ниже:

Топ-5 партнеров по экспорту за 2021 год выглядит следующим образом:

1) Россия – 56,4% и 421,6 млн. долл. США (62,2% и 380,4 млн. долл. США в 2020 году);

2) Узбекистан – 21,7% и 162 млн. долл. США (17,4% и 106,1 млн. долл. США);

3) Китай – 10,3% и 76,7 млн. долл. США (4,2% и 25,4 млн. долл. США);

4) Турция – 3,3% и 24,7 млн. долл. США (3,0% и 18,3 млн. долл. США);

5) Латвия – 1,8% и 13,2 млн. долл. США (2,1% и 12,8 млн. долл. США).

Таким образом, топ-5 партнеров составляют 93,3% всего экспорта Туркестанской области (в 2020 году – 88,8%).

Касательно экспорта Туркестанской области в Иран, здесь экспортный профиль региона представлен следующими видами товаров:

Таблица 7 – Экспорт Туркестанской области в Иран

	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Код ТН ВЭД</b>	230630	790200	230630
<b>Наименование товара</b>	Жмыхи и другие твердые остатки из семян подсолнечника	Отходы цинка	Жмыхи и другие твердые остатки из семян подсолнечника
<b>Доля от общего экспорта в страну</b>	97,1%	95,9%	98,8%
<b>Объем, млн \$</b>	175,26	61,2	177,2

**В целях развития экспорта** на территории Туркестанской области:

- осуществляется информационно-аналитическая, консультационная поддержка;
- привлекается государственная поддержка для организаций экспортеров;
- заключено соглашение о сотрудничестве с АО «ЦРТП «QazTrade»;
- открыто и осуществляет деятельность региональное агентство по привлечению инвестиций и развитию экспорта, работающее в формате «одного окна».

**Основными проблемами,** препятствующими осуществлению экспортной деятельности в регионе, являются:

- низкий уровень готовности предприятий к внешнеэкономической деятельности;
- сложный механизм таможенного оформления экспортных поставок и получения разрешительных документов (сертификатов) в соответствии с требованиями страны назначения экспортных поставок;
- отсутствие экспортоориентированным предприятиям доступных кредитов и других финансовых инструментов;
- недостаточно реализованный потенциал экспорта инновационной продукции.

К проблемам внешнеторговых взаимоотношений относятся:

- недостаточный товарооборот со странами дальнего зарубежья – крупнейшими рынками сбыта;
- отсутствие четко выстроенной политики развития торговли с зарубежными странами.

**Стратегической задачей** развития экспортного потенциала региона является формирование конкурентоспособных несырьевых секторов в сельском

хозяйстве, в обрабатывающей промышленности за счет стимулирования экспортной деятельности организаций региона и формирования интегрированной и эффективной инфраструктуры поддержки экспорта.

Для решения задачи планируется:

- оказание финансовой и нефинансовой поддержки экспортоориентированным предприятиям;
- привлечение мер государственной поддержки для развития экспортного потенциала производственных организаций;
- развитие интегрированной инфраструктуры экспорта для усиления позиции региона (при участии АО «ЦРТП «QazTrade», АО «ЭСК «KazakhExport», АО «КЦИЭ «QazIndustry», ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST», НПП РК «Атамекен», зарубежных посольств и торговых представительств Республики Казахстан)
- развитие международных и межрегиональных торговых отношений региона со странами дальнего зарубежья и странами СНГ;
- укрепление торговых представительств региона на традиционных рынках и освоение новых приоритетных рынков;
- развитие поддержки экспорта услуг;
- снижение административных барьеров для экспортеров;
- участие областных экспортеров в составе официальных делегаций за рубежом.

Важным аспектом развития экспорта являются международные и межрегиональные торговые отношения Туркестанской области со следующими странами: прежде всего с Китаем, Турцией, Ираном, странами ЕС, для этого планируется:

- участие в тематических конгрессно-выставочных мероприятиях;
- организация дней международного бизнеса;
- подписание соглашений о сотрудничестве в торгово-экономической сфере;
- участие в работе межправительственных комиссий и деловых советов;
- проведение совместных презентаций с другими регионами Республики Казахстан
- участие в международных бизнес-миссиях, выставочно-ярмарочных мероприятиях в Казахстане и иностранных государствах.

Более подробно описываемые меры оперативного характера (на следующий год) излагаются в табличной форме ниже.

Таблица 8 – Оперативный план на 2023 год

№	Наименование мероприятия	Форма завершения	Ответственные исполнители	Срок исполнения	Источники финансирования
1.	Провести мониторинг и оценку экспортного потенциала действующих экспортных предприятий и их товаров, в том числе анализ производственных мощностей, географии поставки и увеличение объема экспорта по существующим направлениям	Аналитическая справка, обновленный реестр экспортеров	УИЭ, УСХ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), акиматы районов и городов, АО «СПК «Туркестан» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется
2.	<p>2.1. Провести анализ и мониторинг перспективных иностранных рынков для продвижения отечественной продукции (<i>не менее 5 новых стран импортеров</i>), с целью выхода новых предприятий на экспорт с обеспечением участия в международных выставках, ярмарках и форумах (<i>не менее 3 новых предприятий</i>).</p> <p>2.2. Выбор перспективных стран для экспорта.</p> <p>2.3. Провести информационный запрос во Внешнеторговую палату Республики Казахстан (<i>не менее 5 перспективных стран</i>) на предмет изучения спроса на товары казахстанской обработанной продукции, в том числе определение: объемов потребляемой продукции, закупочных цен, логистики, ставок таможенных пошлин, налогов и иных сборов при импорте, законодательства в сфере коммерческих закупок,</p>	Аналитическая информация, статистика экспортируемых предприятий, реестр международных выставок, ярмарок и форумов	УИЭ, УПТ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), акиматы районов и городов	Один раз в квартал	Не требуется

	<p>наличия количественных ограничений импорта и тарифных квот, требований к маркировке, стандартизации и сертификации продукции в государстве прибытия.</p> <p>2.4. Сбор информации и создание реестра о планируемых международных выставках, ярмарках и форумах.</p>				
3.	<p>Проведение анализа иностранных рынков на предмет нормативных требований иностранных государств к импортируемой продукции, в области ветеринарного, санитарного и фитосанитарного регулирования. Выявление проблемных вопросов, барьеров и выработка предложений по их устранению</p>	Аналитическая информация	УСХ, УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), НПП «Атамекен» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется
4.	<p>4.1. Подготовить маркетинговый анализ по возможности организации складов в приоритетных странах импортеров</p> <p>4.2. Запрос во Внешнеторговую палату Республики Казахстан о предоставлении аналитической информации стран импортеров по организации складов</p> <p>4.3. Использовать механизмы поддержки при организации складов в третьих странах, в том числе АО «ЦРТП «QazTrade» возмещение затрат:</p> <p>4.3.1. затраты на оплату аренды, субаренды склада за рубежом от 30% до 80%</p>	Аналитическая информация по организации складов и возмещению затрат от 30% -80%	УПТ, УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.)	Март 2023 год	Не требуется
5.	<p>5.1. Подготовить предложение о возможном выходе товаров отечественных</p>	Статистика отечественных товаров размещивших	УПТ, УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN	Декабрь 202 год	Не требуется

	<p>производителей на площадки электронной торговли (<i>не менее 3 товарных позиций в Alibaba, Amazon, Ebay</i>)</p> <p>5.2. Обеспечить участие отечественных производителей в вебинарах и программе по выводу 50 казахстанских компаний на интернет платформу организованных МТИ и АО «ЦРТП «QazTrade»</p>	ся на электронных платформах	INVEST» (по согл.), НПП «Атамекен» (по согл.)		
6.	Обеспечить участие региональных производителей в серии вебинаров и офлайн-семинаров бизнес-практикума «Умный экспорт»	Реестр предприятий, получивших международный сертификат о прохождении обучения	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), Академия АО «QazTrade» (по согл.)	Декабрь 2023 года	Не требуется
7.	Обеспечить участие отечественных производителей в вебинарах и программе «Экспортный акселератор»	Статистика региональных производителей, прошедших отбор на Программу	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.)	До конца года	Не требуется
8.	<p>7.1. Подготовить предложение по расширению экспортной корзины.</p> <p>7.2. Организовать при содействии Внешнеторговой палаты РК изучение потенциального спроса на товары и услуги в перспективных странах, сбора и анализа мер торговой политики государства пребывания</p>	Статистика предприятий осуществивших модернизацию	УИЭ, УПТ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), акиматы районов и городов	Один раз в квартал	Не требуется
9.	Внедрить продвижение отечественной продукции на международные рынки под брендами: «KazBrands», «Organic Qazaq», «KazMeat», «Made in Kazakhstan» ( <i>не менее 3 компаний</i> )	Статистика товарных позиций под казахстанский брендами	УПТ, УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), УСХ, акиматы районов и городов, НПП «Атамекен» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется

10.	Нарастить численность предприятий, воспользовавшихся финансовыми и нефинансовыми мерами государственной поддержки (АО «ЦРТП «QazTrade», АО «ЭСК «KazakhExport», АО «ФРП «Даму» АО «КЦИЭ «QazIndustry», и т.д.)	Статистика предприятий получивших меры государственной поддержки	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), НПП «Атамекен» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется
11.	Создать каталог и презентации экспортной продукции Туркестанской области	Каталог экспортной продукции и презентации	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется
12.	Паспортизация производителей обработанной продукции в рамках выдачи индустриальных сертификатов	Аналитическая справка, обновленный реестр получивших сертификат	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), НПП «Атамекен» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется
13.	Проведение инвентаризации правовых актов Туркестанской области, регулирующих вопросы поддержки экспортеров, развития и продвижения экспорта	Аналитическая справка	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), НПП «Атамекен» (по согл.)	Один раз в квартал	Не требуется
14.	Проведение инспектирования ветеринарной и фитосанитарной системы отечественных экспортеров на целевые рынки, инспекторами из третьих стран для экспорта отечественных продукции	План мероприятий	УСХ, УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.)	До конца года	в рамках предусмотренных средств в МБ
15.	Проработка единого логистического маршрута для организации мультимодальных перевозок (Туркестан-Алматы а/машина, открытие авиарейса Алматы-Тегеран)	План мероприятий	МИИР РК, МИО	Февраль 2023 года	Не требуется
16.	Реализация инвестиционных экспортноориентированных проектов, в том числе совместных предприятий с Ираном	Статистика инвестиционных проектов	УИЭ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.)	До конца года	Не требуется
17.	«Экспортный кэшбэк» - возмещение части	Аналитическая записка	УИЭ	В течение года	За счет МБ

	экспортных затрат, аналогично инструменту от QazTrade, на региональном уровне				
18.	«Бизнес шерифы» - зарубежные торговые представители, представляющие интересы туркестанских производителей в таргетированных странах	План мероприятий	УИЭ, Посольства РК	В течение года	Не требуется
19.	Субсидирование сертификата стандарту Халал от Казстандарт компаниям по производству продуктов питания	Статистика предприятий, получивших субсидирование	УИЭ, УСХ, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.)	В течение года	За счет МБ
20.	«Экспортная скорая помощь» - работа мобильной межведомственной группы для оперативного решения проблем экспортеров на местах		УИЭ, УСХ, УПТ, остальные управления (по согл.), ДГД, ТОО «РАПИРЭ «TURKISTAN INVEST» (по согл.), РПП Атамекен (по согл.), региональный представитель АО «ЦРТП «QazTrade»	В течение года	За счет МБ

### **Субсидирование кредитной ставки**

Предлагается также введение нового инструмента финансовой поддержки – субсидирование процентной ставки по кредитам БВУ для экспорта в таргетируемые страны. Пилотный регион для осуществления проекта – Туркестанская область. Финансирование будет осуществляться за счет регионального инвестиционного центра «ОҢТҮСТІК». Традиционно, центр финансирует проекты приоритетных отраслей экономики по льготной ставке вознаграждения, с учетом приоритета развития экспорта будут финансироваться предприятия, осуществляющие или планирующие поставки в таргетируемые страны – список приоритетных стран, по которым необходимо нарастить поставки согласно Программы развития экспорта Туркестанской области.

При успешной реализации проекта планируется внедрение на национальном уровне с привлечением поддержки АО «Банк развития

Казахстана». Для этого понадобится определить таргетируемые зарубежные рынки в общестрановом масштабе. В Туркестанской области инструмент получит гибридный характер, так как предполагается распределение выделяемых субсидируемых средств не только за счет АО «БРК», но и вышеупомянутого инвестиционного центра «ОҢТҮСТІК».

В результате принимаемых мер и проводимых мероприятий основными качественными и количественными результатами (индикаторами) развития экспортного потенциала на территории Туркестанской области в 2025 году станут следующие:

1. Объем внешнеторгового оборота достигнет 1,7 млрд долларов США, что в 1,5 раза выше уровня 2019 года.
2. Объем экспорта составит 1,3 млрд долларов США и увеличится в 1,9 раз к уровню 2019 года.
3. Объем экспорта несырьевых товаров составит 1 млрд долларов США и увеличится в 1,7 раз к уровню 2019 года.
4. К 2025 году увеличится количество постоянных крупных экспортеров до 100.

## **Заключение**

В целях наращивания экспорта продукции Казахстана в Иран, достижения взаимовыгодного использования возможностей, а также в рамках Временного соглашения между государствами-членами ЕАЭС и Ираном необходимо предпринять следующие меры.

Во-первых, необходимо развивать программу форвардного закупа. Ввиду возникших проблема Ирана в сельском хозяйстве (спад сельскохозяйственного производства) имеется возможность заключения долгосрочных экспортных контрактов. К примеру, заключить форвардные экспортные контракты о поставке сельскохозяйственной продукции с уполномоченными органами Ирана, как одно направление. И через Продкорпорацию по другому направлению. Это в свою очередь, положительно повлияет на совместную работу бизнес-структур обеих стран.

Во-вторых, рекомендуется к реализации Программа развития экспорта Туркестанской области. На основе проведенного опроса среди круга экспортеров региона, а также статистических данных, был выявлен потенциал непосредственно Туркестанской области в части увеличения экспорта Казахстана в Иран. Программа включает как традиционные методы, так и инструменты, имеющие авторскую новизну.

В-третьих, введение нового инструмента финансовой поддержки – субсидирование кредитной ставки по кредитам БВУ для экспорта в таргетируемые страны. Пилотный регион для осуществления проекта – Туркестанская область. Финансирование будет осуществляться за счет регионального инвестиционного центра «ОҢТҮСТІК». Традиционно, центр финансирует проекты приоритетных отраслей экономики по льготной ставке вознаграждения, с учетом приоритета развития экспорта будут финансироваться предприятия, осуществляющие или планирующие поставки в таргетируемые страны – список приоритетных стран, по которым необходимо нарастить поставки согласно Программы развития экспорта Туркестанской области.

Вкупе, данные меры должны позволить значительно расширить торгово-экономические отношения между двумя странами и реализовать экспортный потенциал Казахстана.