

## "Ұлттық экспорттық стратегия" бағдарламасын бекіту туралы

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2017 жылғы 26 тамыздағы № 511 қаулысы.

Қазақстан Республикасының Үкіметі **ҚАУЛЫ ЕТЕДІ:**

1. Қоса беріліп отырған "Ұлттық экспорттық стратегия" бағдарламасы (бұдан әрі – Бағдарлама) бекітілсін.

2. Күші жойылды – ҚР Үкіметінің 03.06.2019 № 361 қаулысымен.

3. Орталық және жергілікті атқарушы органдар мен өзге де ұйымдар Бағдарламаны іске асыру бойынша шаралар қабылдасын.

4. Жауапты орталық және жергілікті атқарушы органдар "Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік жоспарлау жүйесінің одан әрі жұмыс істеуінің кейбір мәселелері туралы" Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 4 наурыздағы № 931 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының Стратегиялық даму жоспарын, мемлекеттік және үкіметтік бағдарламаларды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларын, аумақтарды дамыту бағдарламаларын әзірлеу, іске асыру, мониторинг жүргізу, бағалау және бақылау, сондай-ақ Елді аумақтық кеңістікте дамытудың болжамды схемасын әзірлеу, іске асыру және бақылау қағидаларына сәйкес Бағдарламаны іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарына сәйкес ақпарат берсін.

5. Осы қаулының орындалуын бақылау Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігіне жүктелсін.

6. Осы қаулы қол қойылған күнінен бастап қолданысқа енгізіледі.

Қазақстан Республикасының  
Премьер-Министрі

Б. Сағынтаев

# **"Қазақстан Республикасының ұлттық экспорттық стратегиясы" бағдарламасы**

## **Мазмұны**

1. Паспорт
2. Кіріспе
3. Ағымдағы ахуалды талдау
  - 3.1 Қазақстан экспортының ағымдағы даму үрдістері
    - 3.1.1 Тауарлар экспорты
    - 3.1.2 Көрсетілетін қызметтер экспорты
    - 3.1.3 Халықаралық сауда келісімдеріне қатысу
  - 3.2 Әлемдік саудаға ықпал ететін жаһандық трендтер
  - 3.3 Мемлекеттік реттеу саясаты және алдыңғы бағдарламаларды іске асыру нәтижелері
    - 3.3.1 Экспорттаушылардың қызметін нормативтік-құқықтық реттеу
    - 3.3.2 Экспортты ілгерілету бойынша мемлекеттік саясат нәтижелерін бағалау

3.4 Қазақстандық экспорттың бәсекелес артықшылықтары, сын-қатерлер мен кедергілер

3.5 Қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспорты үшін мүмкіндіктер

3.5.1 Қазақстанның перспективалы "экспорттық себеті"

3.5.2 Қазақстанның басым сату нарықтары

3.6 Шетелдік тәжірибе

4. Бағдарламаның мақсаттары, нысаналы индикаторлары, міндеттері және іске асыру нәтижелерінің көрсеткіштері

5. Бағдарламаның негізгі бағыттары, мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу жолдары, тиісті шаралар

5.1 Экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін күшейту

5.2 Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылай және қаржылай емес шараларын көрсету

5.3 Экспортты дамытуға кедергі келтіретін бөгеттерді жою

5.4 Көрсетілетін қызметтер экспортының даму жағдайларын жақсарту

6. Қажетті ресурстар

## 1. Паспорт

--	--

Атауы	"Қазақстан Республикасының ұлттық экспорттық стратегиясы" бағдарламасы
Әзірлеу үшін негіздеме	Қазақстан Республикасы Президентінің 2017 жылғы 30 қаңтардағы "Қазақстанның Үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік" атты Жолдауы; "Қазақстан - 2050" Жолдауы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты; Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 17 қаңтардағы № 732 Жарлығымен бекітілген Әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіру жөніндегі тұжырымдама.
Бағдарламаны әзірлеуге және іске асыруға жауапты мемлекеттік орган	Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі – Бағдарламаны әзірлеу, Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі, басқа да орталық және жергілікті атқарушы мемлекеттік органдар – Бағдарламаны іске асыру
Мақсаты	Шикізаттық емес экспорт көлемін 2022 жылға қарай 1,5 есе ұлғайту үшін жағдай жасау, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді өткізу және экспорттау нарықтарын әртараптандыру*
Нысаналы индикаторлар	1) Қазақстан Республикасының шикізат емес тауарлары мен көрсетілетін қызметтер экспортының көлемі 2022 жылға қарай 31,8 млрд.АҚШ долларына дейін жетеді. 2) Экспорт көлемі 10 млн. АҚШ долларынан асатын шикізат емес тауар позицияларының мүдделігі басым елдерге экспортының өсімі өткен жылға қарағанда, 2022 жылы 8,0%-ға дейін жетеді. 3) Экспорт көлемі 10 млн. АҚШ долларынан асатын шикізат емес тауар позицияларының мүдделігі жоғары елдерге экспортының өсімі өткен жылға қарағанда, 2022 жылы 7,7 %-ға дейін жетеді.
Міндеттер	1) Экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін күшейту. 2) Экспорттаушылар үшін қаржылай және қаржылай емес қолдау шараларын көрсету. 3) Экспорттың дамуына кедергі келтіретін тосқауылдарды жою. 4) Көрсетілетін қызметтер экспортын дамыту жағдайларын жақсарту.
Іске асырылу мерзімі	2018 – 2022 жылдар
Қаржыландыру көздері мен көлемі	Бағдарламаны іске асыруға қаржы шығындары талап етілмейді

\* 2015 жылдың деңгейіне қатысты

## 2. Кіріспе

Өткен бес жылда "Қазақстан-2050" Стратегиясы, 5 институционалдық реформаны іске асыру жөніндегі Ұлт жоспары – 100 нақты қадам, Инфрақұрылымды дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған "Нұрлы жол" мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы сияқты Қазақстан экономикасын жаңғыртуға бағытталған түйінді бағдарламалық құжаттар қабылданды.

Елдің ұзақ мерзімді даму тұғырнамасын жаңарту елдің экспорттық әлеуетін дамыту және іске асыру стратегиялық міндеттерін шешу тәсілдерін жаңарту қажеттігін негіздейді.

Мемлекет басшысы 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауында экономиканың басым салаларында бәсекеге қабілетті экспорттық өндірістерді дамытуға сүйене отырып, индустрияландыруды жалғастыру міндетін қойды. Бұл ретте бұрын "Қазақстан – 2050": қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағдары" стратегиясы шеңберінде экспортқа бағдарланған шикізат емес секторды кеңейтуге назар аудара отырып, жаңа өндірістерді дамыту қажеттігі атап өтіледі.

Қазіргі кезде жаңа ахуал қалыптасты, ол жаһандық "шикізаттық суперциклдің" аяқталуын, әлемдік экономиканың өсу қарқыны мен құрылымының өзгеруін, сондай-ақ технологиялық инновацияларды жаппай енгізуді білдіреді. Бұл технологиялар адамның өмір сүру жағдайын өзгертіп қана қоймай, сонымен қатар шығындардың құрылымы мен логистикалық тізбектерді де едәуір өзгертеді.

Халықаралық сауда қатынастарының сипаты да өзгереді, атап айтқанда, протекционизм мен ірі елдер арасында өңірлік сауда аймақтарын құруға қарсы күрес трендінің күшейгені байқалады, бұл орта мерзімді ұлттық саясатты жүйелі түрде түзетуді және жаңа жағдайларға бейімдеуді талап етеді.

2018 – 2022 жылдарға арналған "Қазақстан Республикасының ұлттық экспорттық стратегиясы" бағдарламасы (бұдан әрі – Бағдарлама) "Қазақстан-2050" стратегиясына сәйкес шикізат емес экспорттың 2025 жылға қарай екі есе және 2040 жылға қарай үш есе өсуі үшін жағдай жасауды қамтамасыз ету бойынша бірыңғай және біртұтас саясат қалыптастыруға бағытталған.

Бағдарлама перспективалы экспорттық себетті және басым сату нарықтарын айқындайды, қазақстандық экспортты ілгерілету бойынша нақты шаралар кешенін және оның іске асырылу тиімділігін бақылау үшін өлшенетін нысаналы индикаторлар жүйесін қамтиды.

Бағдарлама экспорттаушылардың қызметіне байланысты жедел, сол сияқты ұзақ мерзімді мәселелерді де шешу жылдамдығы мен тиімділігін арттыратын қажетті институционалдық құрылымды қалыптастыруға бағытталған.

Кешенді, синергетикалық әсерге қол жеткізуді көздейтін қосымша іс-шаралар:

Инфрақұрылымды дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған "Нұрлы жол" мемлекеттік бағдарламасы (тиімді көлік-логистикалық инфрақұрылымды құру, АӨК субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы елдің экспорттық әлеуетін қолдауды және зертханалық базаларды дамыту, экспорттық және экспорт алды кредиттеуді ұсыну арқылы өнім сапасының қауіпсіздігін қамтамасыз етуді көздейді);

Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы (экономиканың басым секторларында инвестициялық жобаларды қолдауды көздейді, олардың іріктеу өлшемшарттарының бірі экспорттық бағдарлану болып табылады);

Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарлама (көрсетілетін қызметтер саласының секторларын дамыту, сондай-ақ жалпы көрсетілетін қызметтер саласын институционалды түрде дамыту жөніндегі кешенді шараларды көздейді);

Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы (отандық АӨК өнімінің экспорттық әлеуетін дамытуды көздейді);

"Бизнестің жол картасы 2020" бизнесті қолдау мен дамытудың бірыңғай бағдарламасы (сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыру үшін рәсімдер мен процестер бойынша экспортқа бағдарланған кәсіпорындарға консультациялық қызметтер көрсетуді көздейді);

Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы (Қазақстан Республикасы өңірлерінің экспорттық әлеуетін арттыру шараларын көздейді) сияқты бағдарламалық құжаттарды іске асыру арқылы жүзеге асырылады.

Бағдарламаны іске асыру елдің шикізат емес экспортының өсуіне, өткізу нарықтарының әртараптандырылуына және экспорттық себеттің кеңеюіне ықпал етеді деп күтілуде. Аталған шараларды жаңа тауар позицияларының экспорты, қосылған құны жоғары өнімдердің үлесін ұлғайту, сондай-ақ экспортқа бағдарланған өндірістерге инвестициялар салуды ынталандыру және жаңа технологиялар трансферті есебінен іске асыру жоспарланып отыр.

Бағдарламаны іске асыру нәтижелері бойынша отандық өндірушілердің ішкі және сыртқы нарықтардағы позицияларының нығаюы, транзакциялық шығасылардың, оның ішінде кедендік рәсімдеумен және логистикамен байланысты шығасылардың қысқаруы күтілуде. Бағдарлама ел брендінің танымалдығын арттыруға және корпоративтік пен шатырлық брендтердің ілгерілеуін жеңілдетуге бағытталған.

Тұтастай алғанда Бағдарлама экономикалық өсуді жеделдету және Қазақстан экономикасының құрылымын әртараптандыру мақсаттарына ықпал етуді көздейді.

### **3. Ағымдағы ахуалды талдау**

#### **3.1. Қазақстан экспортының ағымдағы даму үрдістері**

Қазақстанның әлемдік экономикаға интеграциясы саласындағы тұрақты прогресс оның экспорты географиясының кеңеюімен қоса жүреді. Қазақстандық өнім әлемнің 117 еліне экспортталады. 2015 жылы Қазақстан 204 елдің арасында әлемдік экспорт көлемінің тиісінше 0,28 % үлесімен 50-орын, 2016 жылы 0,23 % үлесімен 52-орын алды.

Экспорттық себеттің географиялық құрылымында 6 ел басымдыққа ие (Италия, Қытай, Нидерланды, Ресей, Франция, Швейцария), соңғы 10 жылда оларға тауар экспортының жалпы көлемінен шамамен 63 % экспортталды.

Қазақстандық тауарлар мен көрсетілген қызметтер экспорты 2012 жылы шарықтау шегіне жетіп, 91,3 млрд. АҚШ долларын құрады.

Қазақстандық экспорттың құрылымында мұнай мен газ конденсатының басым болуына байланысты оның құны құбылмалылығымен ерекшеленеді және көмірсутегі шикізатының бағаларымен сәйкес келеді.

Мәселен, 2015 жылы қазақстандық экспорттың құны 2014 жылмен салыстырғанда, 42 %-ға түсіп кетті. Экспорттың осылайша күрт төмендеуі дағдарысты 2009 жылы ғана байқалған болатын.

2016 жылы экспорт өзінің төмендеуін жалғастырды және оның көлемі 2007 жылғы деңгейден төмен түсіп кетті. Негізгі себебі Қазақстанның экспорт себетінің елеулі үлесін алатын тауар позициялары (мұнай, мыс, кендер) бағасының жүйелі түрде төмендеуі болып табылады.

Дегенмен, 2016 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ЖІӨ-дегі тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортының үлесі 32 %-ды құрады, бұл көптеген ірі дамыған және дамушы экономикалардың ұқсас көрсеткіштерінен жоғары.

Бұл қазақстандық экономиканың жоғары ашықтық дәрежесін көрсетеді және сонымен бірге экспорттың құрылымына байланысты қатерлерге едәуір сезімталдықты айғақтайды. Жеткілікті әртараптандырылмаған экспорт себеті ел экономикасына теріс ықпал ететін елеулі баға соққысына жағдай жасайды.

1-кесте – Қазақстан Республикасы экспортының 2007 – 2016 жылдардағы көрсеткіштері

[illegible]



Өңделген тауарлар, жалпы экспорт көлемінен %-бен	31 %	28 %	28 %	30%	24%	25 %	23 %	23 %	31 %	35 %
Тауарлар бойынша сауда сальдосы, млрд. АҚШ долл.	15,0	33,3	14,8	29,1	47,4	40,1	35,9	38,2	15,4	11,6
Көрсетілетін қызметтер бойынша сауда сальдосы, млрд. АҚШ долл.	-8,4	-6,9	-6,0	-7,2	-6,6	-7,9	-7,2	-6,3	-5,4	-4,8

### 3.1.1 Тауарлар экспорты

#### *Шикізаттық тауарлар экспорты*

Қазақстан Республикасы тауарларының экспорты 2016 жылдың қорытындысы бойынша 36,8 млрд. АҚШ долларын құрады.

Көмірсутек шикізаты мен металдар бағасының төмендеуіне қарай, Қазақстан тауарлары экспортының жалпы көлемінде шикізаттық тауарлардың үлесі 2011 жылғы ең жоғарғы 76 %-дан 2016 жылы 65 %-ға дейін төмендеді.

Қазақстанның шикізаттық экспорты негізінен үш ірі тауар тобынан тұрады:

минералды отын, мұнай және оны айдау өнімдері; битуминоздық заттар; минералды балауыз - 88 %;

кендер, шлак және күл – 5 %;

дақылдар – 3,4%;

қалғандары – 3,6 %.

"Минералды отын, мұнай және оны айдау өнімдері; битуминоздық заттар; минералды балауыздар" тауар тобы СЭҚ ТТ 6 белгісі деңгейінде 12 тауар тобынан тұрады, осы бағыт бойынша жалпы экспорт көлемі 21 млрд. АҚШ долларын құрады.

Шикізаттық экспорттың географиясы. 10 жыл ішінде қазақстандық өнім экспортындағы минералды отын, мұнай және оны айдау өнімдерінің ең көп үлес салмағы Италияға (25,6 %), Қытайға (11,4 %), Нидерландыға (10,2 %) және Францияға (9,4%) тиесілі.

"Кендер, шлак және күл" тауар тобы 36 тауар тобынан тұрады және 2016 жылы осы тауар түрлері бойынша экспорт 1,2 млрд. АҚШ долл. құрады.

Тұтас алғанда соңғы 10 жыл ішінде кендер, шлактар және күл екі негізгі нарыққа – Ресейге (55,3 %) және Қытайға (40,6 %) экспортталды.

"Дақылдар" тауар тобының экспорты 2016 жылы 0,8 млрд. АҚШ долл. құрады. Астық дақылдары Қазақстанға әлемдік астық экспорттаушыларының ондығындағы орынды қамтамасыз ете отырып, осы бағыттағы экспорттың шамамен 50%-ын құрайды. Қазақстандық астық экспортының географиясы 70 елге таралады.

10 жылда Қазақстанның астық дақылдарының негізгі импорттаушылары Иран (13,4%), Әзербайжан (12,0%), Тәжікстан (10,9 %) және Өзбекстан (9,6 %) болды.

Жалпы алғанда, Қазақстан шикізаттық экспорт бойынша өзінің бәсекелес артықшылықтарын толығымен іске асырады, бұл ретте дәстүрлі экспорт себеті бойынша нарықтың қолайлы конъюнктурасы елдің жоғары экономикалық өсу қарқынын қамтамасыз етуге, әлеуметтік-экономикалық әлеуетті ұлғайтуға, экономиканың бірқатар өзекті проблемаларын шешуге мүмкіндік берді.

Шикізаттық экспорт тауарларының табиғи салыстырмалы артықшылықтары бар, олар әлемдік нарыққа шығуды жеңілдетеді:

қосылған құнның қысқа тізбектері;

тасымалдау мерзімдеріне төмен сезімталдық;

негізінен, жергілікті табиғи ресурстардың жеткізілімдеріне тәуелділік;

өндіріс ауқымы әсерінің болуы;

салыстырмалы түрде жоғары үлестік құн, бұл теңізге шығудың болмауы және қазақстандық экспорттаушылардың өткізу нарықтарынан географиялық қашықтығы жағдайында көлік шығыстарына сезімталдықты азайтады.

Нәтижесінде шикізаттық экспорт үшін транзакциялық шығыстар азаяды, экономикалық агенттердің, сондай-ақ агенттер мен реттеуші органдар арасында үйлестіру қажеттігін барынша азайтады.

Алайда жақын арада энергия ресурстарының жоғары бағаларын күту қиын, олар 2000-жылдардың "мұнайдың өсуі" моделін қалыптастырды. Қазақстанның шикізаттық тауарлар бойынша бәсекелес артықшылықтарын сақтай отырып, келісілген экспорттық стратегия тетіктері арқылы шикізат емес өнімдердің жаһандық нарықтарына шығу әлеуетін ұлғайту қажеттігі туындады.

#### *Өңделген тауарлар экспорты (шикізат емес экспорт)*

Өңделген тауарлар экспорты 2016 жылы 12,8 млрд. АҚШ долл. құрады, оның үлесі тауарлар экспортының жалпы көлемінен 35 %-ды құрады.

Жалпы экспорт құрылымында өңделген тауарлардың үлесі оң серпін көрсетіп отырғандығына қарамастан, құндық мәнінде осы санаттағы тауарлар экспортының тұрақты құлдырау үрдісі қалыптасқан.

Мұндай тренд индустриялық-инновациялық даму бағдарламасында басым болып табылатын көптеген салаларда пайда болды.

Мәселен, кара металлургия өнімдерінің экспорты 2012 жылға қарағанда, 2016 жылы 37,6 %-ға, түсті металлургия – 30,5 %-ға, тамақ өнімдері – 33,4%-ға, өнеркәсіпке

арналған химикаттар – 55 %-ға, теміржол техникасы – 39,2 %-ға, тау-кен өндіру өнеркәсібіне арналған жабдықтар – 23,7 %-ға, мұнай индустриясына арналған жабдықтар – 12,3 %-ға, құрылыс материалдары – 51,1 %-ға төмендеді.

Бұл ретте, егер шикізаттық салалар шикізат бағасының өсуі кезінде әлемдік нарықта өз позициясын жеңіл түрде қалпына келтіре алатын болса, онда шикізат емес сектор жоғалтқан экспорттық позицияларды анағұрлым қиынырақ қалпына келтіреді.

Бұл өңдеу өнеркәсібі тауарлары өндірісінің объективтік ерекшеліктеріне байланысты, олар экспорт жағдайын қиындатады:

неғұрлым күрделі жеткізу тізбектерінің болуы және оларды басқарумен байланысты қиындықтар;

көлік шығыстарына және тасымалдау мерзімдері мен логистикаға жоғары сезімталдық;

нарықты үйлестіру тиімділігінің дәрежесіне тәуелділік;

бағаларға жоғары тәуелділік және импорттық аралық ресурстарға қол жетімділік;

технологиялардың, өндірістің ғылымды қажет ету деңгейіне, жұмыс күшінің сапасы мен құнына жоғары тәуелділік.

Нәтижесінде өндірісінің қосылған құн тізбегі ұзартылған, көлік шығыстарына және жеткізу мерзімдеріне сезімтал қазақстандық экспорттаушылар экспорт кезінде анағұрлым үлкен қиындықтарға тап болады. Әдетте, олар ТМД елдерінің жақын өңірлік нарықтарына бағдарлануға мәжбүр.

Қазақстандық өңделген тауарлар экспортының құрылымында көбінесе өңделуі төмен аралық тауарлар 90%-дан астамын құрайтындығын осы қиындықтармен түсіндіруге болады.

Өңделген аралық тауарлар экспорты іріленген тауар топтарынан тұрады:

"қара металдардан дайындалған өнім" – 22 %;

"минералды отын және мұнай өнімдері" – 20%;

"органикалық емес химия өнімдері" - 16 %;

"мыс және мыс бұйымдары" – 11 %;

"бағалы металдар" – 5 %;

"мырыш және одан жасалған бұйымдар" – 5 %;

"ұн-жарма өнеркәсібінің өнімі" – 4%;

"алюминий және одан жасалған бұйымдар" – 3 %;

қалғаны – 14%.

"Қара металдар" экспорты 2016 жылы 2,7 млрд. АҚШ долл. құрады. Осы тауар тобы бойынша өнім экспортының көлемі сауда нарықтарындағы баға белгілеудің аса құбылмалығына байланысты тұрақсыз. 10 жыл ішінде қара металдар санатынан Қазақстан СЭҚ ТН 6 белгісі деңгейінде 139 тауар позициясын экспорттады.

10 жыл ішінде қазақстандық қара металдарды тұтыну құрылымында ең жоғары үлес салмағына Ресей (19,4%) ие, одан кейін Иран (16,0%) және Қытай (14,4%) орналасқан.

Сондай-ақ Қазақстан ірі көлемде алыс шетелге (13,4%) және АҚШ-қа (2,0%) экспорттайды.

2016 жылы "Минералды отын және мұнай өнімдері" саласының тауарлар экспортының көлемі 1,3 млрд. АҚШ долл. құрады. Экспорт көлемі ақшалай мәнінде 2014 – 2016 жылдар аралығында 3 есе қысқарды, ал нақты мәнінде ширек есе төмендеді .

"Минералды отын және мұнай өнімдері" саласының өңделген өнімі дистилляттардан (керосин, газойль және т.с.с), пропан мен бутаннан тұрады.

10 жыл ішінде осы саладағы қазақстандық өнімдердің ірі тұтынушылары Нидерланды (22 %) және Еуропаның басқа да елдері, сондай-ақ Қытай (9 %) болып табылады. Қытай 2016 жылы дистилляттарды импорттауды тоқтатты және пропан мен бутан импортын белсенді ұлғайтып келеді.

2016 жылы "органикалық емес химия" өнімдерінің экспорты 2,4 млрд. АҚШ долл. құрады, 2015 жылмен салыстырғанда, 22,6 %-ға қысқару байқалады.

Әлемдік бағалардың төмендеуі 2016 жылы уран экспортының 23 %-ға төмендеуіне әкеп соқтырды.

Қазақстан ұзақ мерзімді келісімшарттар бойынша уран концентратын жеткізе отырып, әлемдік атом энергетикасы қажеттілігінің 40%-ын қамтамасыз етеді.

10 жыл ішінде уран бойынша негізгі өткізу нарығы 50%-дан астам үлеспен Қытай болып табылады.

2016 жылы "өңделген мыс және мыс бұйымдары" экспортының көлемі 1,9 млрд. АҚШ долл. құрады. Қазақстандық мысқа тұрақты сұраныс 0,4 млн. тонна деңгейінде сақталып отыр. Тауар тобының негізгі тауарлары мыс катодтары болып табылады.

10 жыл ішінде мыс және мыс бұйымдарын тұтыну көлемінің құрылымында Қытай бірінші орын алады (49,9 %). Ресейдің үлесі барлығы 4,4%-ды құрады. Көлік жолының ұзындығына қарамастан, Қазақстан Ұлыбританияға (19,7 %), Түркияға (10,8 %) және Италияға (7,9 %) мыс экспорттайды.

Осылайша, шикізат емес экспорт базасының құрылымдық үрдістері экспорттың салалар ішінде және бірнеше басым өнімнің айналасында шоғырланғанын көрсетіп отыр. Нәтижесінде, соңғы он жылдықта ассортимент азайды, яғни экспорт көлемі бірнеше негізгі өнімнің айналасына көбірек шоғырланды.

Шикізат емес экспорттың құрылымы да шикізат емес экспорттың жаңа түрлерінің төмен "өміршеңдік" коэффициентімен сипатталады.

Нәтижесінде, шикізат емес сектордың негізгі салаларында Қазақстан күрделілігі төмен өнімдерге көбірек шоғырланды, олар саралауға шектеулі мүмкіндік береді және әдетте өздерінің негізгі нарықтарында "сапа баспалдағының" төменгі бөлігінде бәсекеге түседі.

Өңделген тауарлар экспорты саласында анықталған үрдістер:

әсіресе шағын және орта бизнестің өкілдері болып табылатын экспорттаушыларға жәрдемдесуге арналған қолдау шаралары мен құралдарын кешенді түрде пайдалану;

жүйелілігі мен өзара байланыстылығына орай экспортты қолдау құралдарын қолданудың жаппай әсерін жасау;

"бір терезе" қағидатымен кәсіпкерлердің өзара және мемлекетпен өзара іс-қимыл жасауын жақсарту;

сыртқы сауда тосқауылдарын азайту жөніндегі шаралар кешенін іске асыру;

өңделген тауарларды тасымалдау уақытын азайту;

логистикалық көрсетілетін қызметтердің тиімділігін арттыру;

кеден рәсімдерінен өту уақыты мен құнын азайту;

валюталық тәуекелдерді хеджирлеу негізінде экспорттаушылардың транзакциялық шегерімдерін азайту бойынша іс-қимылдарды үйлестіруді күшейту бөлігінде жинақталған проблемаларды шешудің маңызды екендігін көрсетеді.

*Қазақстан Республикасынан ауыл шаруашылығы өнімдерін және тамақ өнімдерін экспорттаудағы үрдістер*

ҚР ҰЭМ СК-нің деректері бойынша 2016 жылы жануарлар және өсімдік тектес өнімдердің, дайын азық-түлік тауарларының экспорты 2150,0 млрд. АҚШ долл. жетті, экспорттың жалпы құнынан 5,9 %-ды құрады.

АӨК тауар санаттары бойынша бидай және меслин ең маңызды үлесті құрайды, 2015 жылы 688,7 млн. АҚШ долл. сомасына 3,6 млн. тонна экспортталды (2012 жылы ең жоғары өсімі 1580,7 млн. АҚШ долл. сомасы 7,4 млн. тонна экспортталды). Соңғы үш жылда бидай және бидай-қарабидай ұнының көлемі мен құндық көрсеткіштері болмашы азаюда (импорттаушы елдерде астықты бидайға қайта өңдеуді ынталандыруға көңіл бөлінуімен байланысты). Соңғы жылдары ет және қосымша ет өнімдері экспортының көлемі де, құны да өсті: 2015 жылы 23 млн. АҚШ долл. сомасына шамамен 12 мың тонна экспортталды (2013 жылы 8,2 млн. АҚШ долл. сомасына шамамен 8 мың тонна). Ет және қосымша ет өнімдерінің негізгі сатып алушысы Ресей Федерациясы болып табылады. Тоңмай және жануар немесе өсімдік тектес майлар 2013 – 2015 жылдары 54-62 млн. АҚШ долл. сомасына экспортталды.



Соңғы жылдары қант және қанттан жасалған кондитерлік өнімдердің экспорты заттай мәнінде, сол сияқты құндық мәнінде төмендеп келеді: 2013 жылы 37,9 тонна және 42,4 млн АҚШ долл. 2015 жылы 21,7 тонна және 25,9 млн. АҚШ долл. дейін. Астық дақылдарынан, ұннан, крахмалдан немесе сүттен жасалған дайын өнімдер, кондитерлік ұн өнімдерінің 2013 – 2015 жылы экспорт құны 56,3-тен 63,7 млн. АҚШ долл. дейін артты. Соңғы жылдары алкогольді және алкогольсіз сусындардың Қазақстаннан экспорты тұрақсыз серпін көрсетті, 2013 жылы 49,6 млн. АҚШ долларынан 2014 жылы 53,6 млн. АҚШ долл. дейін өсті, ал 2015 жылы қайтадан 46,8 млн. АҚШ долл. дейін.

### **3.1.2 Көрсетілетін қызметтер экспорты**

Соңғы 10 жылда көрсетілетін қызметтер экспорты 2016 жылы 6,3 млрд. АҚШ долларына жетіп, 2 есе артты. Көрсетілетін қызметтер саудасы бойынша теріс сальдо 2007 – 2016 жылдар аралығында 8,4-тен 4,8 млрд. АҚШ долл. азайды. Алайда оң серпінге қарамастан, экспорттың жалпы құрылымында көрсетілетін қызметтер экспорты салыстырмалы түрде жоғары емес және 2007 – 2016 жылдар аралығында 4,9 %-дан 14,6 % аралығында ауытқыды.

Көрсетілетін қызметтер экспортының құрылымында көлік қызметтері мен сапарлар басым. 2016 жылы олардың үлесінің жиынтығы көрсетілетін қызметтердің жалпы экспорты көлемінің 81 %-ы тиесілі болды.

#### *1) Көліктік көрсетілетін қызметтер*

Көліктік көрсетілетін қызметтер экспортының көлемі 2015 жылмен салыстырғанда, елеусіз төмендеп, 3,5 млрд. АҚШ долл. құрады. Көліктік көрсетілетін қызметтердің экспорты алты негізгі көлік түрімен: құбыр, теміржол, әуе, автомобиль, теңіз көлігі, сондай-ақ пошта қызметтері және курьерлік байланыс қызметтері арқылы жүзеге асырылады.

Көліктік көрсетілетін қызметтер экспортының негізгі көлемі құбыр және теміржол көлігімен тасымалдау үлесіне тиесілі (жиынтығында 2016 жылы көліктік көрсетілетін қызметтер экспортының 83 %-ы).

Жүк көлігі қызметтерінің негізгі сатып алушылары Қытай және Ресей компаниялары болып табылады.

## *2) Сапарлар*

Сапарлар бойынша көрсетілетін қызметтер экспортының көлемі 1,55 млрд. АҚШ долл. құрады, өткен жылмен салыстырғанда, 70 млн. АҚШ долл. азаю байқалады. Барлық сапарлар бойынша экспорт 2010 – 2016 жылдары орташа есеппен 8 %-ға өсті. Жеке сапарлар бойынша көрсетілетін қызметтер экспорты сапарлар саласында көрсетілетін қызметтер экспортының негізгі үлесін құрады, олардың үлесі 2016 жылы 89,6 %-ды құрады. Іскерлік сапарлар экспортының үлесі 2010 – 2016 жылдары 12,5 % -дан 10,4%-ға азайды.

Жеке сапарларға білім алу мақсатындағы сапарлар және денсаулық жағдайына байланысты сапарлар кіреді, олардың экспортының жиынтығы 2016 жылы 4,95 млн. АҚШ долл. құрады (жеке сапарлар экспорты көлемінің 0,4%-ы).

Қазақстанға жеке сапарлармен негізінен Ресей және Өзбекстан азаматтары келді (2016 жылы жиынтығы 60,8 %). Қазақстанға іскерлік сапармен негізінен Ресей және Қытай азаматтары келді (2016 жылы жиынтығы 31,6 %).

## *3) Құрылыс*

Құрылыс қызметтері экспортының көлемі 276,3 млн. АҚШ долл. құрады, 2015 жылдан 5,5 %-ға өсу байқалады. Құрылыс қызметтерінің экспорты 2013 – 2016 жылдары 7,5 еседен артық өсті. Құрылыс қызметтерінің экспорты бейрезиденттердің Қазақстан аумағында құрылыс салуын білдіретіндігін атап өткен жөн.

Италия және Нидерланды компанияларына көрсетілген құрылыс қызметтерінің жалпы көлемі соңғы 4 жылдағы құрылыс қызметтері экспортының жалпы көлемінен шамамен 30%-ды құрайды. Сонымен бірге, Италия және Нидерланды компанияларына құрылыс қызметтері тек екі жыл ішінде ғана, 2015 жылдан бастап көрсетілді.

#### *4) Басқа да іскерлік қызметтер*

Басқа іскерлік қызметтер экспортының көлемі 481,7 млн. АҚШ долл. құрады, 2015 жылдан бері 57,4 млн. АҚШ долларға өсу байқалады. Басқа да іскерлік қызметтерге саудамен байланысты техникалық қызметтер және өзге де іскерлік қызметтер, кәсіптік қызметтер және басқару саласындағы консультациялық қызметтер, сондай-ақ ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар саласындағы қызметтер кіреді.

Саудамен байланысты техникалық қызметтер және өзге де іскерлік қызметтер басқа іскерлік қызметтердің елеулі бөлігін құрайды (2016 жылы 78,0%).

Соңғы 4 жыл ішінде ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар саласындағы қызметтер, негізінен Жапония (29,3 %) және АҚШ (25,3 %) резиденттеріне көрсетілді.

Кәсіптік қызметтер және басқару саласындағы консультациялық қызметтер экспорты көлемінің жыл сайын азаюы байқалады. Мәселен, 2016 жылы көрсетілетін қызметтер экспортының көлемі 2013 жылмен салыстырғанда, 24,8 %-ға 99 млн. АҚШ долл. дейін азайды. Экспортты ұлғайту мақсатында Қазақстан көрсетілетін қызметтердің осы түрінің импортын алмастыруы керек.

Соңғы 4 жылда кәсіптік бухгалтерлік, аудиторлық қызметтердің ең көп көлемі Нидерланды (14,4%), Ұлыбритания (14,4%) және АҚШ (8,4%) өкілдеріне көрсетілді. Сонымен бірге, бизнес және басқару консультациялары қызметтері бойынша экспорт құрылымының ең жоғары үлес салмағы АҚШ-қа (19,1 %), Швейцарияға (16,2 %) және Нидерландыға (15,7 %) тиесілі.

Көрсетілетін қызметтер экспорты дамуының жай-күйін талдау көрсетілетін қызметтер экспортының негізгі үлесін көліктік көрсетілетін қызметтер сияқты дәстүрлі секторлар алып отырғандығын көрсетті, бұл табиғи ресурстарға бай және теңізге шығу жолы жоқ елге тән. Алайда сонымен қатар, кәсіптік және техникалық қызметтерді, операциялық лизингті қамтитын өзге де іскерлік көрсетілетін қызметтер сияқты заманауи көрсетілетін қызметтер жағына әртараптандырудың басталуы байқалады.

Дүниежүзілік банктің бағалауы бойынша Қазақстанның дәстүрлі өнімдеріне және салаларына тән үрдістер, яғни табиғи ресурстарға сүйену, қысқа жеткізу тізбектері, ауқымнан ішкі үнемдеу, өнімдер күрделілігінің төмен деңгейі, көлік шығыстарына төмен сезімталдықта тауар секторы мен көрсетілетін қызметтер секторы арасындағы салыстырмалы түрде әлсіз байланысты көрсетеді.

Қазақстан бәсекеге қабілетті болып табылатын салалардағы неғұрлым күрделі өнімдер ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар, сондай-ақ көлік және логистика саласындағы күрделі іскерлік қызметтерге тәуелді екендігі сөзсіз.

Осылайша, бөлшек сауда және көрсетілетін қызметтер секторындағы әлемдік деңгейде бәсекеге қабілетті компаниялардың кеңеюі қазақстандық ауыл шаруашылығы секторының экспорты үшін мүмкіндіктер ашады.

Көрсетілетін қызметтер секторында бәсекеге қабілеттіліктің болмауы тауар секторының әлеуеті үшін маңызды кедергі болуы мүмкін.

### **3.1.3 Халықаралық сауда келісімдеріне қатысу**

Өзара тиімді сауда байланыстарын кеңейту және өз экспортын ілгерілету бойынша мүмкіндіктерді жақсарту мақсатында Қазақстан әлемдік сауда қатынастары жүйесіне интеграциялану бойынша дәйекті саясат жүргізіп отыр. Жоғарыда айтылып кеткендей, қазіргі уақытта қазақстандық өнім әлемнің 117 еліне экспортталады.

Сауда ашықтығы саясатының негізгі жетістігі Қазақстанның 2015 жылғы қарашада көп жылдық келіссөздер процесінің нәтижесінде Дүниежүзілік сауда ұйымына (бұдан әрі – ДСҰ) кіруі болып табылады. ДСҰ-ға мүшелігінің арқасында Қазақстан ДСҰ мүшелерінің сыртқы экономикалық қызметінің болжамдылығы және тұрақтылығы есебінен тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің сыртқы өткізу нарықтарына қол жеткізудің анағұрлым қолайлы жағдайларына ие болды, сондай-ақ Сауда дауларын реттеу және кемсіту шараларының алдын алу ұйымының құралдарына қол жеткізді.

Өңірлік экономикалық интеграция процесінің шеңберінде Қазақстан Еуразиялық экономикалық одақтың басқа мүшелерімен бірге Кеден одағынан ЕАЭО дейінгі жолдан

өтті. Сонымен бірге ЕАЭО шеңберінде өзара сауданың ағымдағы үрдістерін талдау бірқатар сын-қатерлер бар екендігін көрсетті.

Жалпы алғанда, ЕАЭО елдерімен сауда айналымы 2015 жылмен салыстырғанда 2016 жылы 17 %-ға төмендеді. Бұл ретте ЕАЭО елдеріне экспорттың жалпы көлеміндегі өңделген тауарлар экспортының үлесі 2009 жылғы 45 %-дан 2016 жылы 61,8 %-ға дейін ұлғайды.

Сондықтан Қазақстан экономикасының шикізат емес секторларының экспорттық әлеуетін арттыру және олардың өнімін ЕАЭО елдерінің нарықтарына ілгерілету үшін интеграцияның бар басымдықтарын ескере отырып жағдай жасау қажет.

ЕАЭО-да үлесі өсіп келе жатқан басым сауда әріптесі Ресей Федерациясы болып қала береді (ЕАЭО елдеріне Қазақстан Республикасы экспорты көлемінде 2016 жылы елдің үлес салмағы 89,6 %). ЕАЭО шеңберінде қорғау сауда шараларын пайдаланудың мүмкін еместігін ескерсек, ресейлік валюта бағамының ауытқуы Қазақстанның сауда теңгеріміне теріс ықпал етуі мүмкін. Сондай-ақ Қазақстанның ЕАЭО елдеріне шығаратын экспортына тарифтік емес реттеу шаралары едәуір теріс әсер етеді. Осындай тосқауылдары жоғары деңгейде болатын экономиканың негізгі секторы машина және жабдықтар өндірісі болып табылады. Бұдан басқа, химия өнімі, ауыл шаруашылығы өнімі, сондай-ақ электр жабдықтары, электрондық және талшықты жабдықтар экспорттаушылары осындай тосқауылдарға кездеседі.

ЕАЭО шеңберінде Вьетнаммен келісім жасалған, оған сәйкес ЕАЭО мүше мемлекеттердің өнім берушілері үшін әкелу кедендік баждарының бірден 59 %-дан артығы алып тасталады, сондай-ақ тағы 29 %-ға қатысты әкелу баждарының мөлшерлемесі 5 жылдан 10 жылға дейінгі ауыспалы кезеңдер ішінде нөлге тең болады.

Үшінші елдердің ЕАЭО шеңберінде еркін сауда аймағы туралы келісім жасауға қызығушылық танытуы жыл сайын артуда – қазіргі уақытта Иранмен, Израильмен, Үндістанмен және Мысырмен және ЕАЭО-мен ынтымақтастық жасауға өз мүдделігін танытқан басқа елдермен белсенді келіссөздер жүргізіліп жатыр.

Осылайша, соңғы 10 жылда экспорттың дамуындағы ағымдағы ахуалды талдау оның әлемдік нарықтың шикізаттық конъюнктурасына жоғары тәуелділігін көрсетті. Қазақстан экспортының құрылымында өңделуі жоғары өнімдердің және көрсетілетін қызметтердің үлесі әлі де болса төмен.

Шикізаттық емес өнімнің тұрақты экспортын қалыптастырудың маңызды элементі экспорттық қоржынды әртараптандыру және нақты сұранысты ескере отырып, өнім номенклатурасын кеңейту болып табылады. Бұл үшін өңдеу дәрежесі жоғары өнімдер шығарылымының өсуін ынталандыру талап етіледі.

Экспорттың табысы экономиканың түрлі деңгейлерінде (макро, мезо және микро) қалыптасатын, түрлі мүдделі тараптар тобы – экспорттаушылардың өзі (әрекет ететін, әлеуетті, экспортты дамытуды қалайтын); бизнес пен сауданы жүргізу саясаты мен талаптарын қалыптастыратын мемлекеттік органдар; қызметі экспортқа тікелей немесе жанама түрде ықпал ететін жеке меншік және мемлекеттік ұйымдар, жалпы алғанда қоғам қалыптастыратын көптеген факторлардың функциясы болып табылады.

Экспортты ілгерілетудің классикалық ұғымы елден тыс қызметті (сауда келісімдері, шетелдік өкілдіктерді, шет елде түрлі іс-шараларды ұйымдастыру және басқалары), яғни сыртқы бағыттылықты күшейтуге баса назар аударуды (сыртқы векторды күшейту немесе экспортты ілгерілетуді күшейту) қамтиды. Сөзсіз, мұндай іс-қимылдар маңызды және қажет, бірақ олар жеткіліксіз.

Көптеген елдер экспорттың өсуі үшін ішкі бағыттылық мәселелеріне көбірек көңіл бөледі (ішкі векторды күшейту немесе экспорттық әлеуетті дамытуды күшейту), олар экспортты ілгерілетуге жағдай жасауды, сондай-ақ қажетті қолдаушы инфрақұрылым және ел ішіндегі құзырет құруды білдіреді.

Елдің бәсекеге қабілеттілігіне, түпкілікті нәтижесінде экспортқа "шекаралық вектор" деп аталатын, экспорт-импорт операцияларын жүзеге асыру шығындарын барынша азайтуға бағытталған мәселелер едәуір әсер етеді. Бұл мәселелер экспорт саласы жұмыс істейтін сол ортаны айқындайды және экспорттық операциялардың құнына едәуір үлес

қосады. Олар инфрақұрылым мәселелерін (көлік және коммуникациялар), сыртқы сауда қызметін әкімшілік-құқықтық реттеуді қамтиды.

Осыған байланысты, Ұлттық экспорттық стратегия шеңберіндегі стратегиялық бастамалар мемлекеттік саясат пен көрсетілетін қызметтердің нақтылығы мен шоғырлануын арттыруға, экспорттау қабілетін арттыруға, қазақстандық бизнестің халықаралық саудаға қатысу мүмкіндігін күшейтуге және өңдеу саласына шетелдік инвестицияларды, технологияларды, "ноу-хауды" тарту тұғырнамасын құру жолымен мамандануға бағытталуы тиіс.

### **3.2 Әлемдік саудаға ықпал ететін жаһандық трендтер**

Орта мерзімді перспективада әлемдік және қазақстандық экономикаға, оның ішінде Қазақстан Республикасының экспорттық әлеуетіне төмендегі жаһандық трендтер елеулі ықпал етеді.

#### *1) Халықтың өсуі, урбандалу және халықтың қартаюы*

Біріккен Ұлттар Ұйымының деректері бойынша 2030 жылға қарай 8,5 млрд. адам деңгейіне дейін халық санының бір млрд. астам өсуі болжанған, бұдан әрі әлем халқы 2050 жылы 9,7 млрд. дейін және 2100 жылға қарай 11,2 млрд. дейін өседі. Атап айтқанда, 2022 жылға қарай Үндістан мен Қытай халқының саны теңеседі және әр елде 1,4 млрд. адамға жетеді. Аталған елдер әлеуетті өткізу нарығы ретінде Қазақстанның экспорттық мүддесінің аясында. Халық санының өсуі аясында азық-түлікке және ауыл шаруашылығы өніміне сұраныстың тұрақты ұлғаюы күтіледі. Сондай-ақ әлем халқының өсуі энергия тасымалдағыштарға сұраныстың артуына әкеп соғады.

БҰҰ деректері бойынша 2009 жылдан бастап қалаларда тұратын халық саны ауыл халқының санынан асып түседі және осы үрдіс өсу үстінде. Жыл сайын қала халқының әлемдік саны 65 млн. адамға өсіп келеді. 2010 – 2025 жылдар аралығында әлемдік ЖІӨ өсімінің шамамен жартысы дамушы нарықтарда орналасқан 440 қалаға тиесілі болады, осы ретте олардың 95 %-ы шағын немесе орташа қалалар. 2050 жылға қарай қалалардағы әлем халқының үлесі 66 %-ға жетеді. 2014 жылы Солтүстік Америка (82 %), Латын Америкасы және Кариб бассейні (80 %), сондай-ақ Еуропа (73 %) елдері ең урбандалған өңірлер болды. Егер қазақстандық компаниялар ең жылдам өсіп келе

жатқан нарықтарда өзіне орын қамтамасыз етпесе, олардың салыстырмалы мөлшері бәсекелестеріне жетуге мүмкіндік бермейді және ауқымы мен негізгі әлемдік өсу нүктелеріне қол жеткізудің жеткіліксіздігі себебінен артта қала бастайды. Атап айтқанда, Еуропа елдері Қазақстан үшін экспорттық қызығушылық туғызады, өйткені урбандалудың өсуі осы елдер тарапынан энергия тасымалдағыштарға және шикізаттық емес тауарларға сұраныстың артуына ықпал етеді.

Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының деректері бойынша 2015 – 2050 жылдар аралығында 60 жастан асқан адамдар санының үлесі 12 %-дан 22 %-ға дейін өседі деп болжанады. Демографиялық факторлар әлемдік тұтыну құрылымының өзгеруіне тікелей әсер етеді. Әлем халқының қартаюы медициналық тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге сұраныстың артуына әкеп соғады. 2015 жылы 60 жастан асқан 508 млн. адам Азияда тұрған, бұл осы жас тобындағы әлем халқының 56 %-ын құрайды. 2030 жылға қарай 845 млн. адамға дейін өсуі күтілуде, осылайша, Азия елдерінде 60 жастан асқан әлем халқының 60 %-ы өмір сүретін болады. Тиісінше, осы тренд азиялық өңірдің бір бөлігі ретінде Қазақстанға да ықпал етеді, сондай-ақ медициналық тауарлар мен медициналық көрсетілетін қызметтер өндірісін дамыта отырып, экспорттық әлеуетті жақын орналасқан өңірлерге бағыттауға болады.

## *2) Әлемдік технологиялық құрылыстың өзгеруі және жаңартылатын энергетиканың әлеуетті өсуі*

Шикізат ресурстарының және өңделуі төмен өнімдердің сауда серпініне теріс ықпал ететін мынадай өзгерістер күтілуде:

металдарды жаңа материалдармен алмастыру;

өндірістік процестерді автоматтандыру;

гендік инженерия;

жасанды интеллектті және ғарыш технологияларын кеңінен қолдану;



зияткерлік ресурс үнемдеу жүйелері;

жаңартылатын энергетиканың таралуы.

Дүниежүзілік банктің деректері бойынша әлемдік экспорттағы жоғары технологиялық тауарлардың үлесі 2011 жылғы 16,3 %-дан 2015 жылы 18,5 %-ға дейін өсті.

*3) Елдердің халықаралық саудаға ашықтығының төмендеуі және протекционизмнің артуы*

ДСҰ деректеріне сәйкес енгізілген протекционистік шаралар санының 2010 жылғы 464-тен 2016 жылы 2 238-ге өсуі байқалады, бұл әлемдік сауданың өсуіне теріс әсер етті. 2016 жылы халықаралық сауда 2009 жылдан бері ең төменгі өсімін көрсетті (1,3 %).

Оған қоса протекционизм тренді АҚШ экономикалық саясатының өзгеруімен күшейді. Президент Д. Трамп өз елінің Транстынық мұхиты келісімінен шығуы туралы жарлыққа қол қойды, сондай-ақ АҚШ-тың НАФТА-дан шығуы немесе талаптарын қайта қарау күтілуде. Осылайша, Вашингтонның сыртқы сауда саясатының екіжақты келісімдер режиміне ауысуы болжанып отыр, бұл әлемнің түрлі өңірлерінде осындай процестердің қозғаушы күші болуы мүмкін.

Жалпы алғанда, протекционизмнің ұлғаюы Қазақстан үшін әлеуетті өткізу нарығы болатын елдермен тарифтік және тарифтік емес шараларды азайту бойынша жүйелі жұмыс жүргізу қажеттілігін білдіреді.

*4) Әлемдік саудада дамушы елдер рөлінің ұлғаюы*

БҰҰ Сауда және даму конференциясының (ЮНКТАД) деректері бойынша әлемдік сауда дамыған елдерден дамушы елдерге ауысып келеді. 2004 – 2014 жылдар аралығында әлемдік сауданың өсуі, негізінен, дамушы елдер арасындағы сауданың өсуімен қамтамасыз етілді. Қытай мен Үндістан, Азияның экономикалық

локомотивтері сияқты 2025 жылға қарай АҚШ пен Жапония экономикасын қоспағанда, барлық басқа экономикалардың ЖІӨ озуы мүмкін. Осылайша, Қытай мен Үндістаннан сауда ағындарының жоғары деңгейі күтілуде, олардың бір бөлігі Қазақстан арқылы өтуі мүмкін.

#### 5) Шикізат бағалары "суперциклының" аяқталуы

Негізгі шикізат тауарлары бағасының төмендеуі экспорттың әртараптандырылуы төмен шикізат тауарларын экспорттаушы елдердің экономикасына теріс әсер етті.

Шикізат бағаларының "суперциклының" аяқталуы орта мерзімді кезеңде көмірсутек шикізаты және металл бағаларын қалпына келтірудің келешегі жоқ екендігін білдіреді. Соңғы жылдары мұнай бағасы шарықтау мәнінен 2014 жылғы тамыздағы 115 АҚШ долл. 2017 жылғы мамырда 51 АҚШ долл. дейін екі еседен артық төмендеді.

Осылайша, орташа және ұзақ мерзімді перспективада Қазақстанның экспортын едәуір арттыру және шикізат тауарларының бағалық циклдарына тәуелділігін азайту үшін экономиканы әртараптандыру және жоғары өңдеу өнімдерге көңіл бөлу керек.

#### 6) Жалпы экспортта көрсетілетін қызметтер үлесінің ұлғаюы

Жалпы тауарлар мен көрсетілген қызметтер экспортында коммерциялық қызметтер экспортының үлесі 2011 – 2015 жылдар аралығында әлемде орта есеппен – 3,4 %-ға және ЭЫДҰ елдерінде 3,3 %-ға өсті. 2015 жылы көрсетілетін қызметтер саласының жалпы экспортқа қосқан үлесі әлемде – 23 %-ды және ЭЫДҰ-да 26,1 %-ды құрады. Осылайша, көрсетілетін қызметтер саласы ЭЫДҰ елдерінің экономикасында маңызды орын алады.

HSBC әлемдік сауда дамуының болжамына сәйкес Oxford Economics моделі бойынша экспортталатын көрсетілген қызметтердің құны 2030 жылға қарай әлемдік саудадағы көрсетілетін қызметтер үлесінің 25 %-ға дейін кеңеюімен жыл сайын 2,5 есе артық өсетін болады. Тиісінше, әлемде экспортталатын қызметтердің құны 2030 жылға

қарай 12,4 трлн. АҚШ долл. құрайды. Көрсетілетін қызметтер экспортының өсуі жаңа технологиялық әзірлемелер, өсіп келе жатқан сұраныс және 2030 жылға қарай дамушы елдер экспортының географиялық кеңеюі есебінен күтілуде.

Жаһандық трендке сәйкес Қазақстан көрсетілетін қызметтер саласын дамыту есебінен шикізаттық емес экспортты ұлғайтуы мүмкін.

### *7) Кастомизациялану*

Кастомизация тренді өнімдер мен көрсетілетін қызметтерге сұранысты анағұрлым күрделі және сапалы деңгейге ауыстырады. Тұтынушыларға тауарлар мен көрсетілетін қызметтер емес, олардың проблемаларын шешу, қажеттіліктерді жылдам қанағаттандыру керек. Тиісінше, соңғы уақытта нарықта өнімдер мен қызметтерді ұсынудың орнына кешенді шешімдерді ұсыну көбірек пайда болды.

Осылайша, соңғы тұтынушы үшін тауар өндіру кезінде не болмаса қызметтерді ұсыну кезінде клиенттердің өзгеріп отыратын қажеттіліктеріне бейімделу маңызды. Сондықтан Қазақстанның экспорттаушы компанияларына клиенттердің сұраныстарына икемді болу және өнімдерді уақыт бойынша оңтайлы жеткізу үшін логистикалық бағыттарды мұқият құру маңызды.

## **3.3 Мемлекеттік реттеу саясаты және алдыңғы бағдарламаларды іске асыру нәтижелері**

### **3.3.1 Экспорттаушылардың қызметін нормативтік-құқықтық реттеу**

Экспорттық қызметті реттеу ұлттық заңнамаға сәйкес, оның ішінде Қазақстан Республикасы қатысушысы болып табылатын халықаралық келісімдердің нормаларына негізделген заңнамаға сәйкес жүзеге асырылады.

1) 2008 жылғы 10 желтоқсандағы "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" Қазақстан Республикасының Кодексі;

2) 2010 жылғы 30 маусымдағы "Қазақстан Республикасындағы кеден ісі туралы" Қазақстан Республикасының Кодексі;

3) 2015 жылғы 29 қазандағы Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексі;

4) "Сауда қызметін реттеу туралы" 2004 жылғы 12 сәуірдегі Қазақстан Республикасының Заңы;

5) 2014 жылғы 14 қазандағы "Еуразиялық экономикалық одақ туралы шартты ратификациялау туралы" Қазақстан Республикасының Заңы;

6) "1994 жылғы 15 сәуірдегі Дүниежүзілік сауда ұйымын құру туралы Марракеш келісіміне Қазақстан Республикасының қосылуы туралы хаттаманы ратификациялау туралы" 2015 жылғы 12 қазандағы Қазақстан Республикасының Заңы;

7) "Әкету кедендік бажы қолданылатын тауарлар тізбесін, мөлшерлемелер көлемін және олардың қолданылу мерзімін және Шикі мұнай мен мұнайдан өндірілген тауарларға әкету кедендік бажы мөлшерлемелерінің көлемін есептеу қағидаларын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2016 жылғы 17 ақпандағы № 81 бұйрығы (Қазақстан Республикасының Әділет министрлігінде 2016 жылы 24 ақпанда № 13217 болып тіркелген).

### **3.3.2 Экспортты ілгерілету бойынша мемлекеттік саясат нәтижелерін бағалау**

Қазақстанның экономикалық саясатының өңделген тауарлар мен қызметтер экспортының дамуына ықпалын бағалау үшін мемлекеттік бағдарламалар мен экспорттаушыларды мемлекеттік қолдауды реттейтін нормативтік құқықтық актілер талданды.

Қазақстандық өндірушілердің экспорттық әлеуетін қолдау мақсатында 2010 жылдан бастап "Экспорт 2020" экспортты дамыту және ілгерілету бағдарламасы іске асырылды. Онда қазақстандық экспортты қолдаудың үш бағыты көзделген: экспортты ілгерілету бойынша шығындарды өтеу; сервистік қолдау; сауда экспорттық операцияларды қаржыландыру. Бірінші және екінші бағытты іске асыру операторы – "KAZNEX

INVEST экспорт және инвестициялар жөніндегі ұлттық агенттігі" акционерлік қоғамы, үшінші бағытты іске асыру операторы "ҚазЭкспортГарант" экспорттық-кредиттік сақтандыру корпорациясы" акционерлік қоғамы болып табылады.

2012 жылдан бастап "Экспорт 2020" бағдарламасы "Экспорттаушы 2020" экспорттаушыларды қолдау бағдарламасына өзгертілді. Қолдаудың үш бағыты сақталды, бірақ жетілдіріліп, кейбір өлшемшарттар мен экспорттаушыларға қолдау көрсету қағидалары өзгерді. Көрсетілген экспортты қолдау шаралары "Индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы" 2012 жылғы 9 қаңтардағы Қазақстан Республикасы Заңының 13-бабына сәйкес қолданылды. Индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау қазақстандық өнімнің танымалдылығын арттыру үшін іс-шаралар өткізу, ақпараттық-талдамалық қолдау көрсету, сауданы қаржыландыру арқылы отандық өңделген тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын дамыту және ілгерілету болып табылады.

Бұдан әрі, осы заңда көзделген экспортты қолдау шаралары 2015 жылғы 29 қазандағы Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік кодексіне енгізілді. Қазақстан Республикасы Кәсіпкерлік кодексінің 235-бабы индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау шараларын айқындайды, бұл тізбеде отандық өңделген тауарлар мен қызметтер экспортын дамыту және ілгерілету шаралары қамтылады.

Кәсіпкерлік кодекске сәйкес сервистік қолдау және индустриялық-инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау саласындағы уәкілетті органның экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық даму институтын және Ұлттық палатаны тарта отырып, индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерінің отандық өңделген тауарларды, қызметтерді сыртқы нарыққа ілгерілету шығындарының бір бөлігін өтеу шаралары ұсынылады.

Индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерін отандық өңделген тауарларды, көрсетілетін қызметтерді сыртқы нарыққа ілгерілету бойынша сервистік қолдау шаралары Кәсіпкерлік кодексі бойынша:

- 1) олардың экспорттық әлеуетін диагностикалау;

2) сауда миссияларын ұйымдастыру және өткізу, көрме-жәрмеңке қызметін жүзеге асыру, отандық өндірушілердің тауар белгілерін шетелде ілгерілету және шетелде қазақстандық өндірушілердің ұлттық стендін ұйымдастыру;

3) шетелде отандық өндірушілер және олардың тауарлары, көрсетілетін қызметтері туралы ақпаратты тұрақты негізде жариялау арқылы әлеуетті шетелдік сатып алушылардың хабардарлығын арттыру;

4) отандық өңделген тауарлар, көрсетілетін қызметтер экспортын дамыту және ілгерілету мәселелері бойынша ақпараттық және талдамалық қолдау көрсету;

5) отандық өңделген тауарларды, көрсетілетін қызметтерді халықаралық гуманитарлық көмек нарығында ілгерілетуге жәрдемдесу;

6) сауданы экспорттық қаржыландыру, кредиттеу және сақтандыру тетіктерін пайдалану жолымен жүзеге асырылады.

Инфрақұрылымды дамытудың "Нұрлы жол" 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында тиімді көліктік-логистикалық инфрақұрылым жасау, АӨК субъектілерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру және зертханалық базаларды дамыту арқылы өнім сапасының қауіпсіздігін қамтамасыз ету арқылы елдің экспорттық әлеуетін қолдау көзделеді.

"Нұрлы жол" шеңберінде көлік инфрақұрылымын ауқымды жаңғырту контейнерлермен тасымалданатын транзиттік жүкті тасымалдау көлемін 2020 жылға қарай 2 млн. контейнерге дейін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

"Нұрлы жол" бойынша экспорттаушыларды қолдау сондай-ақ Ұлттық қордың қаражаты есебінен "ҚДБ" акционерлік қоғамы және/немесе "ҚДБ-Лизинг" акционерлік қоғамы талаптарына сәйкес экспортталды және экспорттық кредит беру жолымен, оның ішінде Қазақстан Республикасының аумағында шығарылатын өнімді импорттаушының (бейрезиденттің) қаржы институттарының/ұйымдарының кредит беруі арқылы жүзеге асырылады.

Экспорталды және экспорттық қаржыландыруға 2015 – 2016 жылдары "ҚДБ" акционерлік қоғамы арқылы 95,0 млрд. бөлінді (2015 жылы 50,0 млрд., 2016 жылы 15,0 млрд. және 30,0 млрд.), 146,8 млрд. теңге (бұрын бөлінген қаражаттың қайтарымдылығын және қайта пайдаланылуын ескере отырып) игерілді.

2015 жылы "ҚДБ" акционерлік қоғамы қаржыландыратын өндірістік жобалар және экспорттық операциялар бойынша қосымша шикізаттық емес экспорт 296,3 млрд. теңгені құрады, 2014 жылмен салыстырғанда 4%-ға төмендеді (308,8 млрд. теңге), оның ішінде:

өндірістік жобалар бойынша 2015 жылы қосымша шикізаттық емес экспорт 134,7 млрд. теңгені құрады, 2014 жылмен салыстырғанда 45 %-ға төмендеді (245,3 млрд. теңге);

экспорттық операциялар бойынша 2015 жылы қосымша шикізаттық емес экспорт 161,6 млрд. теңгені құрады, 2014 жылмен салыстырғанда шамамен 3 есе өсті (63,5 млрд. теңге);

Индустриялық-инновациялық дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасында (бұдан әрі – ИИДМБ) экономиканың басым секторларындағы инвестициялық жобаларды қолдау көзделеді, оларды іріктеу өлшемшарттарының бірі экспорттық бағдарлану болып табылады.

ИИДМБ бағдарламасының нысаналы индикаторы ретінде 2015 жылдың деңгейіне қарағанда 2019 жылы өңдеу өнеркәсібі өнімі экспортының құндық көлемінің 19 %-ға өсуі алынған. Аталған индикатор түзетілді, бастапқыда қойылған бағдар – 2012 жылдың деңгейіне қарағанда 2019 жылы өңделген экспорттың кемінде 1,1 есе өсуі болатын. Бағдарламаны түзету нәтижесінде басым салаларда экспорт бойынша нысаналы бағдарлар алып тасталды. 2016 жылы өңдеу өнеркәсібі экспортының көлемі 2015 жылмен салыстырғанда 9,8 %-ға төмендеп, 12,7 млрд. АҚШ долл. құрады (бұл ретте ИИДМБ түзетілген жоспары бойынша 14 %-ға азаюы күтілді).

Өңдеу өнеркәсібінің өнімі экспортының құндық көлемінің өсуін ынталандыратын ИИДМБ-нің негізгі шараларына экспортты ілгерілетуді сервистік қолдау, экспорттаушылар шығынының бөлігін өтеу, қаржылай қолдау шаралары жатады.

Жалпы бағдарламаға 2015 – 2019 жылдары 643,9 млрд. теңге бөлу көзделген. Экспортты сервистік қолдауға (оның ішінде экспорттық қазақстандық брендтерді жасау және іске асыру) республикалық бюджеттен барлығы 6104,5 млн. теңге бөлу көзделді (2015 – 1110 млн. теңге, 2016 – 1467 млн. теңге, 2017 - 1296 млн. теңге, 2018 – 1115 млн. теңге – 2019 - 1115 млн. теңге). Экспорттаушылардың шығындарын өтеуге республикалық бюджеттен барлығы 1400 млн. теңге бөлу көзделді (2015 – 200 млн. теңге, 2016 – 300 млн. теңге, 2017 - 300 млн. теңге, 2018 – 300 млн. теңге – 2019 - 300 млн. теңге).

2015 – 2016 жылдары ИИДМБ іске асыру нәтижелері бойынша Қытайдың, Ресейдің және Иранның ірі нысаналы нарықтарына бағдарланған 3 шатырлы бренд құрылды: "Qazaq Organic Food" (ауыл шаруашылығы және өңдеу өнеркәсібі өндірушілері), "Halal Kazakhstan" (құрамы мен дайындау технологиясы мұсылмандық дәстүрлерге сәйкес келетін өнімдерді өндірушілер), "KazMeat" (ірі қара мал және құс етін өндірушілер).

2015 жылы экспортты ынталандыру үшін сервистік қолдауға KAZNEX INVEST арқылы 1079,3 млн. теңге бөлінді. Осы қаражат есебінен қазақстандық кәсіпорындардың 3 елде (Қытай, Қырғызстан, Ресей) 5 ірі халықаралық шетелдік көрмелерге қатысуы ұйымдастырылды. Бұл іс-шараларға 28 кәсіпорын қатысты, өнім жеткізуге жалпы сомасы 18,0 млн. АҚШ долларын құрайтын экспорттық келісімшарттарға қол қойылды. Италияның, Германияның, ҚХР, РФ, Түркіменстанның, Иранның, Қырғызстанның әлеуетті сатып алушылары үшін 65 отандық кәсіпорынның 78 тауар белгісін ілгерілету аясында 13 жарнамалық-таныстырылымдық іс-шара өткізілді, нәтижесінде сомасы 55,8 млн. АҚШ долл. құрайтын экспорттық келісімшарттар жасалды.

2016 жылы сервистік қолдауға ИИДМБ шеңберінде 1443 млн. теңге бөлінді және игерілді. Осы бағытта 2016 жылы мынадай шаралар іске асырылды: "Қазақстанның экспорттық өнімі 2016 жылы" анықтамалығы басып шығарылды, [www.export.gov.kz](http://www.export.gov.kz) ұлттық интернет-ресурсын сүйемелдеу жүргізілді; 60 арнайы телевизиялық бағдарламаның шығарылымы жасалды; "Exporter" арнайы журналы шығарылды; авиа



және теміржол журналдарында 4 материал жарияланды; Қазақстан Республикасының 30 бұқаралық ақпарат құралдарының шетелдік іс-шараларға, 40 кәсіпорынның 19 шетелдік көрмеге қатысуы ұйымдастырылды; 10 шетелдік сауда миссиясы өткізілді, халықаралық көрмелерде 4 ұлттық стенд орналастырылды, 135 отандық кәсіпорынның тауар белгілерін ілгерілету бойынша 14 іс-шара өткізілді.

2015 жылы ИИДМБ бойынша отандық өңделген тауарларды ілгерілету бойынша индустриялық-инновациялық қызмет субъектілерінің 29 өтінімі бойынша 180,0 млн. теңге сомасына шығындар өтелді (республикалық бюджеттен 200 млн. теңге бөлінді). 2016 жылы 50 өтінім бойынша 47 субъектіге жалпы сомасы 280 млн. теңгеге шығындар өтелді (республикалық бюджеттен 300 млн. теңге бөлінді). "KAZNEX INVEST" ЭИҰА акционерлік қоғамының операторлық қызметі 20 млн. теңгені құрады.

ИИДМБ іске асыру шеңберінде де екінші деңгейдегі банктерді қорландыру және "Даму" КДҚ субсидиялау есебінен қолайлы жағдайларда экспорттық мәмілелерді қаржыландыру арқылы қаржыландырудан кейінгі мөлшерлемелерді субсидиялау тетігі пысықталуда. 2016 жылдың соңында экспорттық мәмілелер бойынша ақы төлеуді жүзеге асыру үшін ашылған құжаттамалық аккредитивтер бойынша қаржыландырудан кейінгі сыйақы мөлшерлемесінің бір бөлігін субсидиялау тетігі әзірленді.

Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы (бұдан әрі – ҚР АӨК дамыту бағдарламасы) міндеттерінің бірі отандық АӨК өнімінің экспорттық әлеуетін дамыту. Нысаналы индикаторларда 2021 жылға қарай азық-түлік тауарлары экспорты көлемінің 2015 жылдың деңгейіне қарағанда 600,0 млн. АҚШ долл. өсуіне қол жеткізу жоспарланған.

2-кесте – 2016 – 2021 жылдары азық-түлік тауарларының экспортын ұлғайту бойынша нысаналы индикаторлар

Нысаналы индикаторлар	Өлшем бірлігі	2015 факт	2016 бағалау	2017	2018	2019	2020	2021
Азық-түлік тауарлары экспорты көлемінің өсуі		814	1 204	920	1 077	1 168	1 329	1 481
Ұн		343,6	479,7	398,5	404	409,4	414,9	414,9
Өсімдік майы		39,5	77,7	117,6	162,4	243,1	284	339,8

Астық	млн. АҚШ	648,8	729,7	628,2	667	701,9	709,8	714,7
Майлы тұқым	долл.	111,5	171,3	175	246,3	253,3	310,8	382,6
Сиыр еті		15,6	13,8	55,2	82,9	110,5	138,1	193,3

ҚР АӨК дамыту бағдарламасын іске асыруға республикалық және жергілікті бюджеттерде көзделген жалпы шығыстар 2017 – 2021 жылдары барлығы 2374,2 млрд. теңгені құрайды (РБ-1 216 млрд. теңге, ЖБ - бюджеттен -904 млрд. теңге, басқа көздерден – 306,2 млрд. теңге).

ҚР АӨК дамыту бағдарламасы шеңберінде бұрын қолданыста болған "Агробизнес - 2017" бағдарламасында көзделген субсидиялардың 65 түрінің ішінде 11 түрі алып тасталды, субсидияның 40 түрі бойынша тағайындау өлшемшарттары (нормативтер) қайта қаралды. Нәтижесінде жыл сайын 25 млрд. теңге үнемдеу күтілуде. Өзгертілген өлшемшарттар ауыл шаруашылығы өнімдерінің өндірісін сол бюджеттің шеңберінде орта есеппен 29 %-ға ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Өзгерістер өсімдік шаруашылығында – гектарлық субсидияны азайту бөлігінде, мал шаруашылығында – мемлекеттік қолдау шараларын түпкілікті өнімді субсидиялауға қайта бағыттау арқылы қозғады, жалпы алғанда субсидиялау ауыл шаруашылығы кооперативтерін және қайта өңдеу салаларын қолдауға бағытталады.

2017 – 2019 жылдарға 110,3 млрд. теңге бюджеттік субсидия көзделген. Инвестициялық субсидиялар ұсынудың қолданыстағы тетігіне өзгерістер енгізілді: модульді емес құрылыс-монтаж жұмыстары сияқты әкімшілендіруі қиын шығыстар алып тасталды, субсидия нормативтерін есептеу кезінде салыстырмалы нормативтен абсолютті нормативке көшу жүзеге асырылды, бұл ретте ауыл шаруашылығы техникасы мен жабдықтарын өндірушілерге басымдық берілетін болады. Бұл көзделген бюджет қаражаты шеңберінде орта және шағын ауыл шаруашылығы өндірушілердің көп санын қамтуға және бюджетке жүктемені азайтуға мүмкіндік береді.

Экспорттық саясат бойынша ауыл шаруашылығында нысаналы тәсілдер құрылды және әлеуетті экспорттық нарықтар, бұл ең алдымен - ЕАЭО, ТМД, Қытай, Иран, Орта Азия, Парсы шығанағы және Еуропа елдері бойынша жол карталары бекітілді. Азық-түлік корпорациясының қызметі өзгертілді, ол ауыл шаруашылығы өнімдерінің

барлық түрлері және оның өңделген өнімдері бойынша Экспорттық орталық ретінде жұмыс істей бастады.

Мемлекет басшысы Н.Ә.Назарбаевтың АӨК кешен өнімі экспортының көлемін ұлғайту бойынша тапсырмаларын орындау шеңберінде Қазақстан Республикасының Үкіметі осы бағытта шаралар кешенін іске асыруда.

2015 жылғы мамырда Қазақстан Республикасы 9 облыс бойынша (Ақтөбе, Атырау, Ақмола, БҚО, СҚО, Маңғыстау, Қарағанды, Қостанай, Павлодар облыстары) вакцинация қолданусыз ауылдан қорғалған аймақ дәрежесіне ие болды. 2017 жылғы мамырда Қазақстанға елдің 5 өңіріне – Алматы, Шығыс Қазақстан, Жамбыл, Қызылорда және Оңтүстік Қазақстан облыстары – вакцинациямен ауылдан қорғалған аймақ дәрежесі берілді. Осылайша, бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының аумағы ауылдан қорғалған ел дәрежесіне ресми ие.

Қазақстан Ауылды бақылау жөніндегі ұлттық бағдарламаның (2016), мақұлдауына, жылқылардың африкалық обасынан қорғалған ел (2016) мәртебесіне ие болды. Осы барлық мәртебелерді ағымдағы жылы МЭБ-тің ғылыми комиссиясы Ветеринария қызметінің жыл сайын МЭБ-ке жіберетін материалдары негізінде табысты түрде қайта растады.

Ауылдан қорғалған ел мәртебесін алу Қазақстанға басқа елдермен келіссөздер жүргізудің жеңілдетілген рәсімін алуға және ДСҰ-ға мүше елдерге жануарлардан және өсімдіктерден алынатын тамақ өнімін экспорттауға мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде агроөнеркәсіптік кешеніміздің экспорттық әлеуетін іске асыруға мүмкіндік береді, сондай-ақ Қазақстанның экономикалық дамуына және имиджіне оң ықпал етеді.

Бүгінгі таңда Қазақстаннан ҚХР-ға балық пен балық өнімдерін, асыл тұқымды және күнделікті пайдаланылатын жылқыларды экспорттау мүмкіндігі бар. 2013 жылы қытай тарапымен Қазақстаннан Қытайға балық пен балық өнімін жеткізуге ветеринариялық сертификаттар келісілді.

2016 жылғы 2 қыркүйекте Ханчжоу қаласында (ҚХР) екі мемлекеттің құзыретті органдары арасында Қазақстан Республикасынан Қытай Халық Республикасына

экспортталатын жылқы тұқымдас жануарларға қойылатын карантин және денсаулық сақтау талаптары бойынша хаттамаға қол қойылды.

2017 жылғы 14 мамырда Пекин қаласында "Жолдар мен белдеулер" форумы шеңберінде Қазақстан Республикасының Ауыл шаруашылығы министрлігі мен Қытай Халық Республикасының Сапаны қадағалау, инспекциялау және карантин бас басқармасы арасында Қазақстан Республикасынан Қытай Халық Республикасына экспортталатын балға қойылатын инспекциялау, карантин талаптары және санитариялық талаптар жөніндегі хаттамаға қол қойылды.

Тамақ қауіпсіздігін бақылау жүйесін бағалау және қой сою, қой етін өндіру және өңдеу бойынша қазақстандық кәсіпорындарды инспекциялау нәтижелері бойынша қазақстандық кәсіпорындарды ҚХР-ға экспорттау құқығына және ҚХР нарығына қазақстандық қой етінің шығарылуына рұқсаты бар ҚХР-дың шетелдік кәсіпорындар тізіліміне қосу туралы мәселе қаралды.

Анықтама: мына кәсіпорындар инспекциялауға жатқызылды:

"Қарасу-Ет" ЖШС (Қостанай облысы);

"Қостанай Агроөнім" (Қостанай облысы);

"Арай КЗ" ЖШС (Қарағанды облысы);

"Кублей" ЖШС (Батыс Қазақстан облысы);

"Батыс Марка ламб" ЖШС (Батыс Қазақстан облысы);

"Астана Агроөнім" (Ақмола облысы).

2017 жылғы 8 маусымда ҚХР Төрағасы Си Цзиньпиннің Астана қаласына сапары шеңберінде Қазақстаннан ҚХР-ға экспортталатын ұсақ малдың мұздатылған етіне қойылатын ветеринариялық талаптар жөніндегі хаттамаға қол қойылды.

2017 жылғы 14 шілдеде Иран және ЕуразЭО елдері арасында Еркін сауда аймағы туралы келісім жасау бойынша келіссөздер шеңберінде иран тарапымен Қазақстаннан Иранға тірі қой мен салқындатылған қой етін жеткізуге ветеринариялық сертификаттар келісілді.

2015 жылы араб тарапымен Қазақстан Республикасынан БАӘ-ге тірі ұсақ мал мен ірі қара мал, сондай-ақ тауық жұмыртқасын жеткізуге ветеринариялық сертификаттар келісілді және қабылданды.

2016 жылы БАӘ-ге мақұлданған мал соятын жерлерден және Халықаралық сертификатына ие қызыл ет пен үй құстарының етін экспорттауға рұқсат берілген елдер тізіміне қазақстандық кәсіпорын "Абай" ЖШС (Павлодар облысы) кірді.

2017 жылғы 3-8 шілде аралығында сауд тарапы Қазақстаннан Сауд Арабиясына мал мен мал шаруашылығы өнімін жеткізуге өзінің тарапынан қойылған шектеулерді алып тастау мүмкіндігін қарау мақсатында Қазақстанға келді. Сауд сарапшыларының қорытындысы күтілуде, оның нәтижелері бойынша Сауд Арабиясына Қазақстаннан тірі жануарларды және ет, ет өнімдерін жеткізуге ветеринариялық сертификаттар нысандары қаралады және келісіледі.

#### *Ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспорттық әлеуетін дамыту перспективалары*

Сиыр етінің, шошқа етінің, сүт өнімінің, құс шаруашылығы өнімінің, тірі жануарлардың, оның ішінде сойыс жылқы мен т.б. қытай нарығына шығару жоспарланып отыр.

Израильдің, Кувейттің ветеринариялық қызметтерімен қазақстандық қой етін жеткізу мүмкіндіктері туралы келіссөздер жүргізіліп жатыр.

Сыртқы істер министрлігімен бірлесіп Малайзияның, Жапонияның, Оңтүстік Кореяның, Еуропалық одақ елдерінің ветеринариялық қызметтерімен құрғақ бие сүтінің экспорты мәселесі бойынша келіссөздер жүргізілуде.

Қазақстандық өнімді халықаралық нарықтарға ілгерілетудің маңызды өлшемшарттарының бірі оны брендтеу – қазақстандық өнімнің танымалдылығы, оның органикалық құндылығы мен сапасы болып табылады. Осы мақсатта "KazBrands" шеңберінде Шатырлы брендтер тұжырымдамасы қабылданды: Organic Qazaq, KazMeat, Halal.

"Бизнестің жол картасы 2020" бизнесті қолдау мен дамытудың бірыңғай бағдарламасы (бұдан әрі – ББЖК 2020) экспортқа бағдарланған кәсіпорындарға сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыру рәсімдері мен процестері бойынша консультациялық қызметтер ұсынуды көздейді.

ББЖК 2020 бойынша әлеуетті және жұмыс істеп тұрған қазақстандық өнім экспорттаушылары үшін жалпы қолдау шаралары:

лизингтік қаржыландыруды;

ЕДБ кредиттері бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялауды;

ЕДБ кредиттері бойынша кепілдік беруді;

кәсіпкерлік саласындағы басшы жұмыскерлер мен менеджерлердің біліктілігін арттыруды қамтиды.

ББЖК 2020 шетелдік валюталардың ауытқуына байланысты валюталық тәуекелдердің кредиттік тәуекелдерге көшуін болдырмауды міндет етіп қойды. Осы бағытта 2015 жылы 16 жоба бойынша субсидиялау шарттарына қол қойылды, 3,5 млрд. теңге сомасына субсидиялар төленді (кредит қоржынының жалпы сомасы 30,7 млрд. теңге).

2015 жылы ББЖК-ны іске асыру үшін республикалық бюджеттен – 60,5 млрд. теңге , оның ішінде Қазақстан Республикасының Ұлттық қорынан нысаналы трансферттер есебінен 16,9 млрд. теңге бөлінді. ББЖК-2020 бағдарламасын іске асыру үшін 2016 жылы республикалық бюджеттен 56,7 млрд. теңге бөлінді. 2016 жылы субсидиялау шарттары бойынша банктерден берілген кредиттердің жалпы сомасы 331,9 млрд. теңгені құрады, бұл 2015 жылғы көрсеткіштен 27,6 %-ға жоғары.

ББЖК 2020 үш бағытының арасында кредиттердің негізгі ағыны кәсіпкерлерді салалық қолдауға бағытталды. 2016 жыл ішінде осы бағыт бойынша берілген кредиттердің жалпы сомасы 219,9 млрд. теңгені құрады, бұл 2015 жылға қарағанда 6,8 %-ға артық.

Үшінші бағыттың "кәсіпкерлердің валюталық тәуекелдерін азайту" жобалары бойынша кредиттер сомасы 2015 жылға қарағанда 26,4%-ға қысқарып, 22,6 млрд. теңгені құрады.

ББЖК 2020 шеңберінде 2016 жылы "ДАМУ" қоры арқылы төленген субсидиялардың көлемі 21,8 %-ға, яғни 26,1 млрд. теңгеден 31,8 млрд. теңгеге өсті.

Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарлама Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын қолдау шараларын және олардың экспорттық әлеуетін іске асыруды көздейді. Көрсетілетін қызметтер саласын дамыту экономиканың нақты секторына, жалпы экономиканың бәсекеге қабілеттілігін және экспорттық бағдарлануын арттыруға мультипликативтік әсер көрсетеді.

Осы Бағдарлама бойынша іс-шаралар жоспарында бюджет қаражатын жұмсау көзделмейді (мемлекеттік бюджеттен қаржыландыру көзделмеген).

Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі бағдарламада көрсетілетін қызметтер саласының секторларын дамыту, сондай-ақ тұтас алғанда көрсетілетін қызметтер саласын институционалдық дамыту бойынша кешенді шаралар көзделген. 2015 жылдың қорытындысы бойынша көрсетілетін қызметтер экспортының өсуі 2013 жылдың тиісті деңгейіне қарағанда 122 %-ға жетті (нысаналы

индикатор артық орындалды – жоспар бойынша 120 % белгіленген). 2016 жылдың қорытындысы бойынша 2013 жылдың тиісті деңгейіне қарағанда көрсетілетін қызметтер экспортының өсуі 119,7 %-ды құрады (жоспарда 130% - нысаналы индикаторға қол жеткізілген жоқ). 2016 жылы сақтандыру саласындағы көрсетілетін қызметтер экспортының 27,7 %-ға, мемлекеттік көрсетілетін қызметтер – 25 %-ға, қаржылық көрсетілетін қызметтер – 16,7 %-ға және телекоммуникациялық, компьютерлік және ақпараттық көрсетілетін қызметтер – 15,4%-ға едәуір төмендеуі байқалды. Көрсетілетін қызметтер экспортының 79 %-ы үлесіне тиесілі көлік қызметтері және туризммен байланысты қызметтер елеусіз өсті, тиісінше 0,5 % және 0,7 %.

Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасында Алматы, Шымкент, Ақтөбе, Өскемен, Қарағанды, Павлодар және Семей хаб-қалаларында жоғары технологиялық өндірістерді орналастыру және экспорттық әлеуеті бар сервистік көрсетілетін қызметтерді (қаржылық көрсетілетін қызметтері, бизнес-қызметтер, білім, медициналық және басқа да көрсетілетін қызметтер) дамыту бойынша Қазақстан Республикасы өңірлерінің экспорттық әлеуетін арттыру бойынша шаралар көзделген. Сондай-ақ Астана қаласында медициналық көрсетілетін қызметтер және жоғары білім беру қызметтері экспортын дамыту шаралары іске асырылуда.

Бұдан басқа Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасында шекара маңы ынтымақтастығы пункттерінің инфрақұрылымын дамыту және жайластыру мақсатында кеден және шекара инфрақұрылымын дамыту, бақылау рәсімдерін жетілдіру, өткізу қабілетін арттыру және кедендік рәсімдеу мерзімдерін қысқарту шаралары жоспарланып отыр. Барлығы 24 өткізу пунктін жаңғырту жоспарланып отыр, оның ішінде автомобильді өткізу пункті – 11, әуе өткізу пункті – 12, теміржол өткізу пункті – 1. Жобаны іске асыру жеткізу тізбегінің қауіпсіздігін қамтамасыз етуге, әкімшілік кедергілерді азайтуға, транзиттік әлеуетті арттыруға, сыртқы экономикалық қызметке қатысушыларды тасымалдау кезінде жағдай жасауға, өткізу пункттерінің өткізу қабілетін арттыруға, өткізу пункттерінен өту уақытын азайтуға, сыбайлас жемқорлықты жоюға, кеден төлемдері түсімдерінің ұлғаюына ықпал етеді.

Бүгінгі таңда қолданыстағы экспортты ілгерілету жүйесі жалпы алғанда әлемдегі үздік практикаларға сәйкес келеді және ДСҰ талаптарына сай келеді, алайда экспортты дамытуды үйлестірілген және келісілген қолдауды толық көлемде қамтамасыз етпейді және жетілдіруді қажет етеді.



### **3.4 Қазақстандық экспорттың бәсекелес артықшылықтары, сын-қатерлер мен кедергілер**

Өндіріс факторларымен қамтамасыз етілу. Қазақстандық экспорттаушылардың ресурстармен қамтамасыз етілу деңгейінің едәуір жоғарылығы бәсекелік артықшылығы болып табылады.

Бұған қосымша Қазақстан өндірістің негізгі факторларының құны салыстырмалы түрде төмен болуымен ерекшеленеді. Мысалы, электр қуатының 1 кВт/сағатын өндіру құны 0,07 АҚШ долл. құрайды, бұл Түркия мен Қытайдың көрсеткіштерінен 36 %-ға төмен, газдың бағасы Қытайға қарағанда 2,4 есе төмен.

Білікті жұмыс күшінің болуы және дамыған елдермен салыстырғанда төмен еңбекақы деңгейі тиімді еңбек нарығын (сағатына 4 АҚШ доллары, Дүниежүзілік экономикалық форумның рейтингінде 20-орын) және осы көрсеткіш бойынша Ресеймен, Түркиямен және Қытаймен салыстырмалы артықшылықты қамтамасыз етеді.

Экспорттық себеттің мөлшерін арттыруды және құрылымын өзгертуді қамтамасыз ете алатын сыртқы факторларға мыналарды:

Еуропа мен Қытай арасындағы тауарлар тасымалы бойынша транзиттік әлеуетті;

Қытайдың батыс өңірлерінің озыңқы өнеркәсіптік өсуін;

Қытайдың шығыс порттары арқылы жүктерді асыра тиеу және тасымалдау құны проблемаларын;

анағұрлым қысқа жеткізу мерзімдерін талап ететін өнім үлесінің өсуімен Қытайдан Еуропаға тауар ағындары құрылымының өзгеруін;

Қытай халқының саны мен әл-ауқатының және оның тұтыну деңгейінің өсуін жатқызуға болады.

Қазіргі заманғы жағдайларда тұрақтылық пен қауіпсіздік айқындаушы факторлар болып табылады, Қазақстан оны транзиттік бағдардың өн бойында қамтамасыз етіп отыр.

Қазақстанның әлсіз жақтары экспорттық себеттің шикізат тауарларынан және өңделуі төмен тауарлардан тұратын табыстылығы төмен құрылымы, өндірістердің жоғары ресурс сыйымдылығы және басым экспорттық өндірістер бойынша жоғары инвестициялық қажеттіліктер, жоғары құны және экспорттық рәсімдердің өту ұзақтығы, сондай-ақ көліктік-логистикалық сервистердің жеткіліксіз дамуы болып қалуда.

Экспорттық әлеуеттің дамуына кедергі келтіретін негізгі сын-қатерлер мен кедергілерге мыналарды жатқызуға болады:

1) Қазақстандық экспортты ілгерілету тетіктерін жетілдіру проблемасы, бірыңғай институционалдық жүйені құру қажеттілігі.

Экспорттың дамуын тежейтін қазіргі басқарушылық кедергілер мен шектеулер экспорттаушыларды қолдаудың және олардың қызметін бақылаудың тиімсіз жүйесіне, қажетті ведомствоаралық өзара іс-қимылдың және тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілету саласында үйлестірудің болмауына негізделген.

Экспортты қолдау институттары мен инфрақұрылымы әртүрлі ведомстволарға бағынатындықтан, әлі біртұтас жұмыс істеп тұрған жоқ. Жүйелілік пен өзара байланыстылықтың жеткіліксіздігінен, сондай-ақ ЖІӨ-ге қатысты экспорттаушыларды қолдау шараларын қаржыландырудың үлесі төмен болғандықтан және түрлі мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде экспортты үйлестірілмеген, байланыссыз қолдау себебінен экспортты қолдаудың қолданыстағы құралдары экспорттаушыларға жаппай әсер етіп жатқан жоқ. Кәсіпкерлердің өзара және мемлекетпен өзара іс-қимыл жасау форматтарының жеткіліксіздігі ақпарат алмасуды баяулатады және қабылданатын шаралардың нәтижелілігін төмендетеді.

Экспортты ілгерілету жүйесінде республикалық және өңірлік деңгейлерде "бір терезе" тетіктері құрылмаған, бұл экспорттаушылардың қолдау шаралары мен

құралдарын кешенді пайдалануын, әсіресе, шағын және орта бизнестің өкілдері болып табылатын экспорттаушыларға жәрдемдесу үшін айтарлықтай қиындатады.

Жұмыс істеп тұрған "ҚазЭкспортГарант" экспорттық-кредиттік сақтандыру корпорациясы" акционерлік қоғамы бірден бір жаңа даму институты ретінде Қазақстан Республикасының индустриалдық-инновациялық даму стратегиясын іске асыруға ықпал ету мақсатында мемлекеттің шикізатқа бағытталуынан алшақтап, экономиканың өңдеу секторында экспортқа бағытталған өндірісті дамытуға бағытталған.

2017 жылғы 24 ақпанда "Бәйтерек" ұлттық басқарушы холдингі" акционерлік қоғамы Басқармасының ішкі отырысының №09/17 хаттамасымен "ҚазЭкспортГарант" экспорттық-кредиттік сақтандыру корпорациясы" акционерлік қоғамы атауын "KazakhExport" экспорттық сақтандыру компаниясы" акционерлік қоғамы (бұдан әрі – Компания немесе KazakhExport) деп өзгерту туралы шешім қабылданды.

Қазіргі уақытта Компания экспорттық-кредиттік агенттік функцияларын жүзеге асыратын жалғыз мамандандырылған сақтандыру ұйымы болып табылады. Осы бағытта Компания қазақстандық экспорттаушыларға мынадай қызметтер ұсынады: экспорттаушының кредитін сақтандыру, экспорттық саудалық қаржыландыру және экспорт алдындағы қаржыландыру. Бұл ретте Компанияның ұйымдық-құқықтық нысаны басқа қызмет түрлерімен айналысуға және экспортты ілгерілету жөніндегі оператор болуға мүмкіндік бермейді. Осыған байланысты Компания Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор болып айқындалған жағдайда, оның өкілеттіктерін кеңейту және ұйымдық-құқықтық нысанын өзгертуі қажет.

Қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілету бойынша қызметтің тиімділігін арттыру мақсатында экспорттаушыларды қолдаудың осы саладағы озық әлемдік практикаларға негізделетін және қазақстандық ұйымдардың сыртқы нарықтардағы қызметінің бәсекелестік шарттарын қамтамасыз ете алатын ұлттық жүйесін құру қажет. Осыған байланысты, экспортты ілгерілету саласында үйлестіруді жетілдіру бойынша бастамаларды іске асыруды қамтитын, оның ішінде экспорттаушылар үшін "бір терезе" құру есебінен іске асыруды қамтитын экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін құру қажет. Бұл экспорттаушыларға қызметтерді "бір терезе" қағидаты бойынша көрсететін негізгі оператор ретінде "KazakhExport" құқықтық мәртебесін заңнама деңгейінде бекітуді болжауы мүмкін. Осы қағидат шеңберінде қызметтерді көрсету мерзімдері мен

олардың тізбесін, сондай-ақ қолдау алу үшін құжаттардың үлгі топтамасын қамтитын экспорттаушыға қызмет көрсету стандарты әзірленіп, бекітілуі мүмкін.

Әлемдік практикаға сәйкес "бір терезені" енгізу мемлекеттік органдар мен даму институттарына қызметтерді ұсыну сапасын арттыруға және мерзімдерін қысқартуға мүмкіндік береді.

2) Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық және қаржылық емес шараларының тиімділігі проблемасы.

Қазақстан Республикасында экспорттаушыларды қаржылай қолдау шеңберіндегі негізгі проблема осы бағыт бойынша бөлінетін мемлекеттік қаражат көлемінің жеткіліксіздігі болып табылады. Халықаралық салыстыру нәтижелеріне сәйкес экспортты қолдауға бөлінген мемлекеттік қаражат көлемінің ЖІӨ-ге қатынасы 2015 жылы Канадада 5,26 %-ды, Қытайда 4,35 %-ды, Түркияда 1,72 %-ды, Германияда 1,42 %-ды, Норвегияда 1,09 %-ды құрады. Қазақстан Республикасында экспортты қолдауға бөлінген мемлекеттік қаражат көлемінің ЖІӨ-ге қатынасы 2015 жылы шамамен 0,23 %-ды құрады.

Қолдаудың қаржылық шараларының негізгі кемшілігі кредиттік ресурстардың қымбатшылығы болып табылады. Отандық экспорттаушылар экспорттық нарықтар үшін бәсекелестік күресте көп жағдайда өз өнімдерін шетелдік сатып алушыларға шетелдік бәсекелестер қамтамасыз ете алатын тартымды кредиттік шарттарда ұсына алмайтындығына байланысты жеңіліс табады. Қазіргі уақытта "KazakhExport" экспорттық кредиттері бойынша пайыздық мөлшерлемелер АҚШ долларында 9 және одан астам жылдық пайызды құрады. Бұл ретте ДСҰ нормативтері экспорттық кредиттік агенттіктерінің пайыздық мөлшерлемені анықтамалық коммерциялық пайыздық мөлшерлеме деңгейінде белгілеуіне мүмкіндік береді (Commercial Interest Reference Rate – CIRR). 2017 жылғы 15 шілде мен 14 тамыз аралығында анықтамалық коммерциялық пайыздық мөлшерлеме 4 %-дан аспаған.

Сондай-ақ экспортты қаржылай қолдау жүйесінің негізгі кемшіліктерінің қатарында күрделі корпоративтік рәсімдерді және қолдау жүйесі әкімшілерінің түпкілікті

нәтижеге қол жеткізуге ынтасының болмауын ("процесс үшін процесс"), қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің нашар жарнамалануын, әлемдік нарықта қазақстандық брендтердің аз танымалдығын атап өткен жөн.

Әлемдік нарықта Қазақстан шикізат өнімін шығаратын ел ретінде танымал. Мәселен, соңғы жылы беделді шетелдік БАҚ-та (Financial Times, Bloomberg, Ведомости) Қазақстанның экономикасы мен экспортына қатысты тақырыптар бойынша жарияланған жаңалықтарда мұнай-газ, уран өндіру салаларындағы және металлургиядағы тақырыптар басым. Сондай-ақ Қазақстанның ұлттық брендінің құны 2016 жылы 17 %-ға төмендеді (Brand Finance әлемнің ең дамыған 100 елінің брендтерін бағалау жөніндегі есебіне сәйкес).

Экспорттаушыларға қаржылай емес қолдау көрсету проблемалары қолдаудың қамтылуымен, жүйелілігімен және қолжетімділігімен байланысты. Атап айтқанда, 2016 жылы:

3 сала өндіретін номенклатурадағы 5 тауар позициясын қамтитын тауарлар бойынша бриф-талдау;

номенклатурадағы 16 тауар позициясын қамтыған 4 сала бойынша салалық шолулар;

7 ел бойынша елдік шолулар дайындалды.

"Экспорттаушыға көмек" нұсқаулық материалдары дайындалған жоқ.

Тауарларды сыртқы нарыққа ілгерілету бөлігінде 2009 – 2015 жылдар аралығында шет елдерге 56 сауда миссиясы, шетелде 160 көрме, тауар белгілерінің 86 таныстырылымы, тауарларды гуманитарлық сатып алу нарығына ілгерілету бойынша 18 іс-шара өткізілді, 19 "Бірыңғай ұлттық стенд" іс-шарасы ұйымдастырылды.

3) Экспорттық рәсімдердің кемшіліктері.

Кеден саласындағы заңнаманы жақсартуды қоса алғанда, әкімшілік кедергілерді жою немесе азайту бойынша қабылданған қадамдарға қарамастан, экспортпен байланысты компаниялардың қызметін реттеу ауыртпашылық түсіріп отыр.

2017 жылы Дүниежүзілік банктің "Doing Business" рейтингіне сәйкес "Халықаралық сауда" көрсеткіші бойынша шекаралық және кедендік бақылаудан өту үшін қазақстандық экспорттаушы 133 сағат және 574 АҚШ долл. жұмсауы керек. ЭЫДҰ елдерінде осы рәсімге тиісінше 12 сағат және 150 АҚШ долл. қажет. Қазақстан Республикасында экспорттаушы құжаттарын ресімдеуге жұмсалатын уақыт және құн шығындары 128 сағат және 320 АҚШ долл. құрайды, ал ЭЫДҰ елдерінде – тиісінше 3 сағат және 36 АҚШ доллары.

4) көліктік-логистикалық көрсетілетін қызметтердің нашар дамуын және инфрақұрылымды жаңғырту қажеттігін жатқызуға болады.

2016 жылғы жағдай бойынша Қазақстан логистика тиімділігі индексі бойынша рейтингте 77-орын алды (LPI, 5 ықтимал балдан 2,75 бал), оны Дүниежүзілік банк екі жыл сайын бағалайды және тауарларды жеткізуді жүзеге асырудың жеңілдігін, ұлттық және халықаралық деңгейде сауда логистикасының жай-күйін қарайды.

Салыстыру үшін ЭЫДҰ елдері бойынша орташа көрсеткіш 3,72 балды құрады және рейтингте олар 54-орыннан төмен емес.

Қазақстан Республикасы LPI екі көрсеткіші – жүктерді уақтылы жеткізу, сондай-ақ логистикалық көрсетілетін қызметтердің сапасы мен құзыреттілігі бойынша 160 позициядан 92-позицияны алды. Қазақстан үшін көліктік-логистикалық көрсетілетін қызметтердің тиімділігін арттыру проблемасы өзекті.

2016 – 2017 жылдардағы жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы есептің қорытындысы бойынша Қазақстан Республикасы "инфрақұрылым" көрсеткіші бойынша 53-орын, "инфрақұрылымның сапасы" көрсеткіші бойынша 73-орын алды, оған "автомобиль жолдарының сапасы" – 108-орын, "теміржол инфрақұрылымының

сапасы" – 26-орын, "порт инфрақұрылымының сапасы" – 107-орын және "әуе көлігі инфрақұрылымының сапасы" – 90-орын кіреді.

Мысалы, жергілікті желінің автомобиль жолдарына арналған озыңқы қаржыландырудың болмауы "автомобиль жолдарының сапасы" индикаторы бойынша позициялардың нашарлау себептері болып табылады. Жолдардың жалпы жай-күйі жеткіліксіз қарқында жақсартылуда. "Нұрлы жол" мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде жобаларды аяқтау индикатор бойынша жағдайды өзгертеді, алайда Есеп респонденттер арасында пікіртерім жүргізу есебінен қалыптастырылатынын ескерсек, респонденттердің жауаптарына әсері 2-3 жылдан кейін болады.

5) Қазақстандық өндірушілер өнімінің халықаралық сапа стандарттарына сәйкес келмеуі.

Халықаралық нарықтарда Қазақстанның жаһандық экономикалық мүдделерін іске асыру стандарттау және сертификаттау жүйесін үнемі жетілдіруді, сондай-ақ оның халықаралық нормаларға сәйкестігін талап етеді. Кейбір қазақстандық тауарлардың халықаралық сапа стандарттарына сәйкес келмеуіне байланысты қазақстандық өндірушілердің төмен бәсекеге қабілеттілігі отандық экспорттың өсуін және басым елдердің нарығына шығу мүмкіндігін тежеуші фактор болып табылады.

Отандық өндіруші экспорттаушылар алдында өзінің бәсекеге қабілеттілігін сақтау үшін шығарылатын тауарлардың сапасын ЕАЭО шеңберіндегі стандарттарға, сол сияқты халықаралық жалпыға ортақ ISO 9000 және ISO14000 стандарттарына сәйкес біріздендіру қажеттілігі туындайды.

Түрлі салаларда қазақстандық өнімді халықаралық стандарттарға сәйкес өзгерту жүргізілуде. "Экологиялық менеджмент жүйелері. Талаптары және қолдану жөніндегі нұсқама" ISO 14001–2016 Қазақстан Республикасы СТ ұлттық стандарты шаруашылық жүргізуші субъектілерді экологиялық менеджменттің тиімді жүйесінің элементтерімен қамтамасыз етуге арналған. 2009 жылдан бастап бидайға жаңа МЕМСТ, "Бидай. Техникалық шарттар" 1046-2008 Қазақстан Республикасы СТ қолданылады. Аталмыш МЕМСТ-те ақуыздың, протеиннің үлес салмағын айқындау көзделген. Осы МЕМСТ-ті

енгізу себебі біздің стратегиялық тауарды халықаралық нормалармен үйлестіруге ұмтылу болып табылады.

Жүргізіліп отырған іс-шараларға қарамастан, отандық экспорттаушылар әлі күнге дейін әлемдік экономикалық байланыстарда ұлттық, өңірлік және халықаралық стандарттардың жеткіліксіз үйлестірілуі себебінен техникалық кедергілер проблемасына тап болуда. Бүгінгі күні қазақстандық тауар өндірушілер Қазақстан аумағында жүргізілген өнімді сертификаттауды әріптес елдердің тануы проблемасына ұшырауда. Сондай-ақ тауар өнімінің сәйкестігін бағалайтын өңірлік орталықтардың болмауы қазақстандық экспорттаушыларды қосымша шығынға ұшыратады.

6) әріптес елдер тарапынан сауда кедергілері. ДСҰ шеңберінде Қазақстан Республикасының негізгі әріптестерінің бірі – Қытай Қазақстанға тікелей немесе жанама түрде қолданылатын бірқатар техникалық, санитариялық, фитосанитариялық және басқа да сауда шараларына (2161) бастамашылық жасады. 2017 жылғы 30 сәуірдегі жағдай бойынша қазақстандық экспорттың перспективті өткізу нарықтары болып табылатын елдер (ЕАЭО елдерін қоспағанда) 1759 шектеуші сауда шарасын енгізді, олар аталған елдерге қазақстандық тауарлар экспортына ықпал етуі мүмкін.

1-сурет – Саудадағы кедергілер

(2017 жылғы 30 сәуірдегі жағдай бойынша)

2-сурет – Саудадағы бастамашылық етілген кедергілер

(2017 жылғы 30 сәуірдегі жағдай бойынша)

Бұдан бөлек, елдің экономикалық және инновациялық-технологиялық даму деңгейімен анықталатын, Қазақстан Республикасы экспортының бәсекеге қабілеттілігін төмендететін іргелі факторлар мен шектеулер бар. Аталған факторлар мен шектеулерді



еңсеру құралдары Қазақстан Республикасының мемлекеттік индустриялық даму саясатында айқындалған.

Жүргізілген талдау шеңберінде қазақстандық шикізат емес экспортының дамуына кедергі келтіретін іргелі факторлар мен шектеулерге мыналарды жатқызуға болады:

1) экономиканың төмен технологиялық өнеркәсіптік құрылысы. Қазақстан Республикасы тауарларының жалпы экспорты негізінен шикізат тауарларынан және өңделуі төмен тауарлардан тұрады. Осылайша 2016 жылы Қазақстан Республикасы тауарларының экспорты 36,8 млрд. АҚШ долл. құрады, олардың ішінде жоғары технологиялық өнімнің үлесі 1 % деңгейінде болды, орташа технологиялық - 7 % және төмен технологиялық - 6 %.

Қазақстан Республикасының жаһандық бәсекелестік артықшылықтары ең алдымен отын-энергетика секторында байқалады. Қазақстандық экспорттың қалыптасқан отын-шикізат бағыты қысқа мерзімді пайданы қамтамасыз етеді, ол ұзақ мерзімді перспективада ел үшін оңтайлы емес, экономикаға бірқатар теріс әсерін тигізеді, оның өсу және тұрақты даму әлеуетіне нұқсан келтіреді.

2) экономиканың жоғары энергия сыйымдылығы. Экономиканың энергия сыйымдылығының 1 МДж тұтынылған энергиядан шығарылған АҚШ долл. ЖІӨ ретінде есептелетін коэффициенті Қазақстан Республикасы үшін Африка елдерінің деңгейімен салыстырылады. Осылайша Қазақстанда экономиканың энергия сыйымдылығының деңгейі тым жоғары.



3-сурет – Экономиканың энергия сыйымдылығы коэффициенті

3) төмен еңбек өнімділігі. Қазақстанда 2016 жылы орта есеппен бір адам-сағат 28 АҚШ долл. сомасына СҚП бойынша ЖІӨ өндірген, бұл дамыған елдерге қарағанда 2-2,5 есе аз.

Бұл ретте Қазақстанда өңдеу өнеркәсібінде еңбек өнімділігінің 2012 жылғы 61,8 мың АҚШ долл/адамнан 2016 жылы 38,9 мың АҚШ долл/адамға дейін 37,1 %-ға төмендеуі байқалады. Оған қоса мұнай өңдеуде өнімділік 2012 жылғы 258 мың АҚШ долл/адамнан 2016 жылы 120,1 мың АҚШ долл/адамға дейін 53,4%-ға күрт құлдырады.

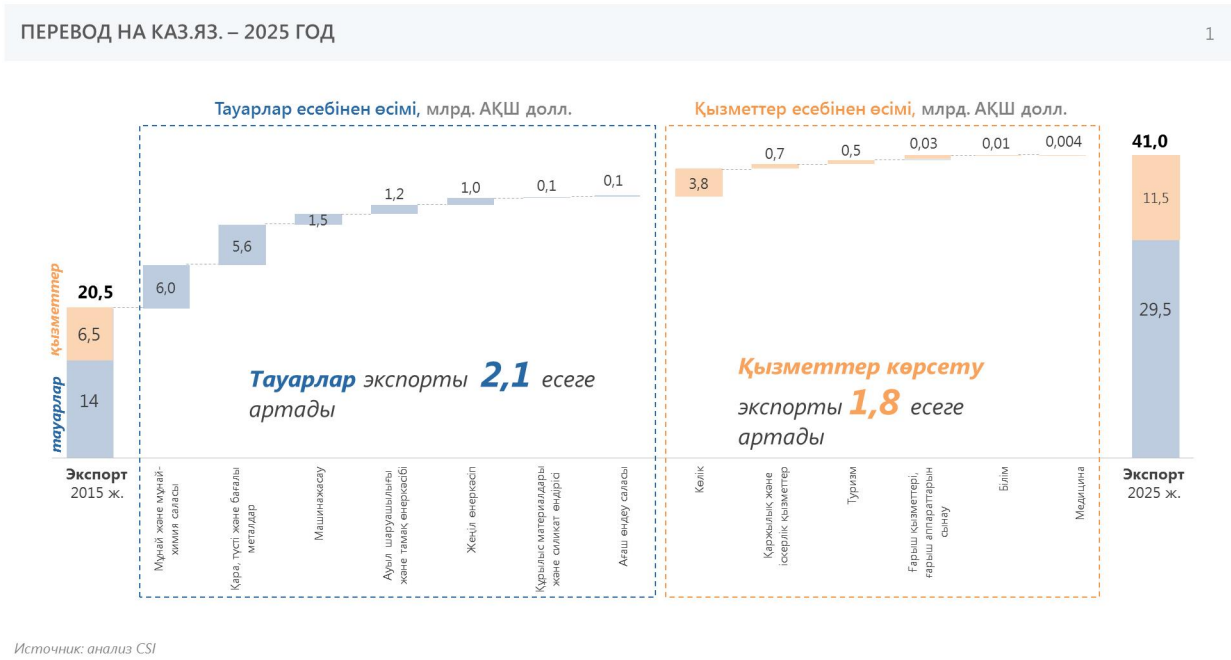
4) негізгі қорлардың едәуір тозуы және сапалық ескіруі. Қазақстанда барлық көрсетілетін қызмет түрлері бойынша негізгі қорлардың орташа тозу көрсеткіші 37,1 %-ды құрады. Бұл ретте мына салаларда тозу көрсеткіштері орташа мәннен жоғары: ғылыми және техникалық қызмет (57,9 %), кен өндіру өнеркәсібі (54,3 %), ақпарат және байланыс (47,4%), құрылыс (40,3 %), өңдеу өнеркәсібі (38,6 %).

Бұл ретте Қазақстан Республикасында негізгі құралдардың технологиялық прогресс деңгейін сипаттайтын негізгі қорларды жаңарту коэффициентінің орташа көрсеткіші 2010-2015 ж. 13,4%-ды құрады.

### 3.5 Қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспорты үшін мүмкіндіктер

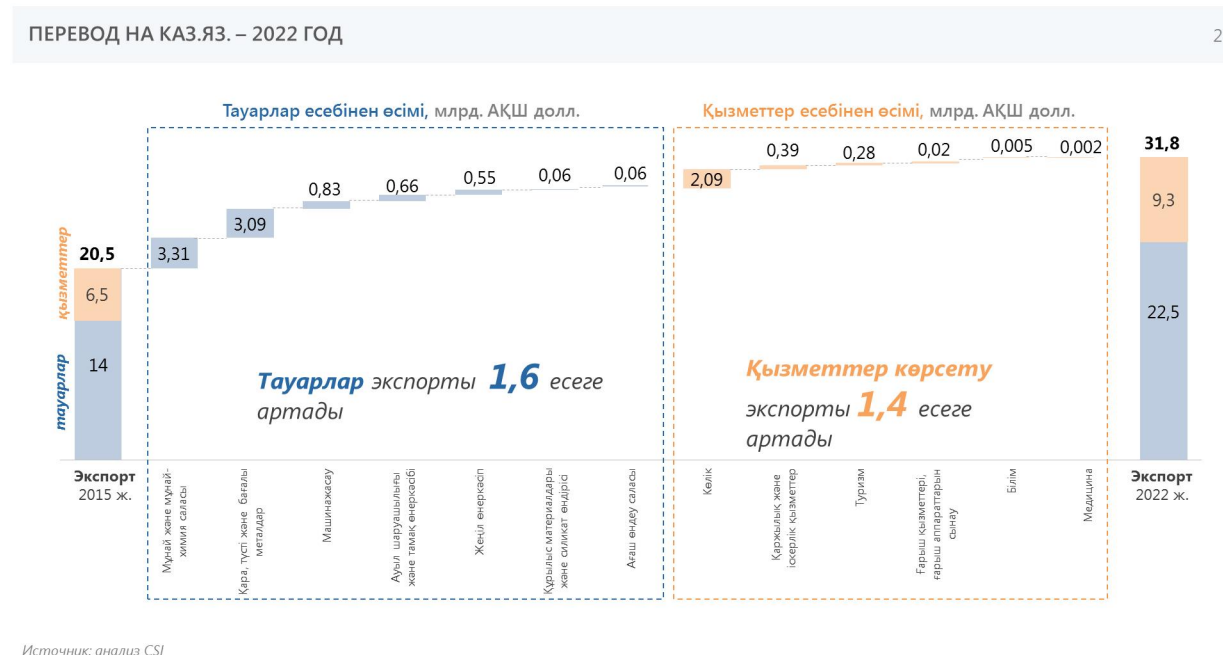
#### 3.5.1 Қазақстанның перспективалы "экспорттық себеті"

2015 жылмен салыстырғанда 2025 жылға қарай шикізаттық емес экспортты ұлғайту мақсатына қол жеткізу үшін шикізаттық емес тауарлар экспортын 29,5 млрд. АҚШ долл. дейін және алты көрсетілетін қызмет тобының экспортын (көлік, туризм, қаржылық және іскерлік қызметтер, білім беру, медицина, ғарыштық қызметтер және ғарыш аппараттарын сынау) 11,5 млрд. АҚШ долл. дейін арттыру қажет.



4-сурет – Тауар салалары және көрсетілетін қызметтер сегменті аясында Қазақстанның шикізат емес экспорты өсімінің 2025 жылға дейінгі әлеуеті

(Көрсетілетін қызметтер экспорты өсімінің әлеуеті және тауарлар экспортының 25 %-дық өсімі (3,75 млрд. АҚШ долл.) перспективалы экспорт себеті есебінен, қажетті қолдау шараларын көрсеткен жағдайда іске асырылуы мүмкін)



5-сурет – Тауарлар салалары және көрсетілетін қызметтер сегменті аясында Қазақстанның шикізаттық емес экспорты өсімінің 2022 жылға дейінгі әлеуеті

Бұл ретте 2022 жылы шикізаттық емес тауарлар экспорты 22,5 млрд. АҚШ долларын, ал көрсетілетін қызметтер экспорты – 9,3 млрд. АҚШ долларын құрауы тиіс. Осыған байланысты перспективалы "экспорттық себет" ұғымын енгізу ұсынылады, ол перспективалы сату нарықтарының қажеттіліктеріне және Қазақстанның салыстырмалы артықшылықтарына сүйене отырып анықталады.

Біріншіден, тауар номенклатурасында алты белгі деңгейіндегі позициялар анықталды, олар перспективалы сату нарықтары елдерімен 2015 жылы 100 млн. АҚШ долл. астам сомаға импортталған.

Екіншіден, 2012 – 2015 жылдары аралығында таңдалған позициялардың орташа жылдық төмендеу қарқыны ақшалай мәнде 10 % - дан жоғары, заттай көріністе – 0 %.

Үшіншіден, қазақстандық тауар өндірушілердің елеулі инвестиция тартпай-ақ, өндірісті ұлғайтуға мүмкіндік беретін өндірістік қуаты бар.

Төртіншіден, ағымдағы тауар позициялары үшін мынадай талдаулар жүргізілді:

Balassa индексі негізінде белгілі бір тауар топтарының экспорты бойынша Қазақстанның салыстырмалы артықшылықтарын анықтау;

Lafay индексі негізінде елдің белгілі бір салаға мамандандырылуын анықтау;

сауданың теңгерімсіздігі коэффициентін қолдана отырып, бәсекеге қабілетті өнімді анықтау.

Бесіншіден, қазіргі уақытта Қазақстан экспорттамайтын, бірақ оларды өндіру үшін қажетті ресурстары бар тауар позициялары анықталған болатын. Жаңа тауар позицияларын таңдау үшін Хаусманн-Клинген тәсілі қолданылды. Аталмыш тәсіл экспортталатын тауарлар белгілі бір дәрежеде экспорттық себет құрылымында бір-бірімен байланысты, яғни бір-біріне түрлі "қашықтықта" орналасқан деп жорамалдайды. “Қашықтық” технологиялық, нарықтық және институционалдық факторлар кешенімен анықталады. Екі тауардың арасындағы қашықтық қаншалықты аз болса, соғұрлым осы тауарлар бір уақытта экспортталуы ықтимал.

Алтыншыдан, қосымша іріктеу өлшемшарттары пайдаланылған болатын, атап айтқанда:

әлемдік нарықта өндірістің нақты тауар номенклатурасымен толықпауы;

тауар номенклатурасы қайта өңделуі анағұрлым жоғары өнімге жатқызылуы тиіс;

тауар номенклатурасы қос мақсаттағы өнімге жатқызылмауы тиіс;

реэкспорт элементтерінің болмауы, яғни өндіріс Қазақстан аумағында жүзеге асырылуы тиіс;

салалық мемлекеттік бағдарламалармен үйлесуі тиіс;

экспорттаушылар экспорттық операцияларды жүзеге асыру үшін экспортты алға жылжыту бойынша қолдауға мұқтаж.

Осылайша, перспективалы "экспорттық себетке" жеті саладан 116 тауар енгізілді. Осы "экспорттық себеттің" жоғарыда көрсетілген өлшемшарттарға сәйкес жыл сайын жаңартылып отыратынын атап өту қажет. Бұл ретте қолдау шаралары шикізат емес тауарларды экспорттаушыларға, оның ішінде перспективалы "экспорттық себетке" енгізілмегендер үшін көрсетілетін болады.

### 3-кесте – Перспективалы экспорттық себеттің өсу әлеуеті

		Тауар позицияларының саны, бірлік			2015 жыл, млрд. АҚШ долл.		
	Саланың атауы*	Ағымдағы	Жаңа	Жиыны	Қ Р экспорты	Басым өткізу нарықтарының сұраныс көлемі/ импорт	Басым өткізу нарықтарындағы жалпы сұраныс көлемінде Қазақстандық экспорттың үлесі
11	А у ы л шаруашылығы және тамақ өнеркәсібі	27	3	30	0,8777	121,6	0,72 %
22	Химия және мұнай химиясы саласы	20	110	30	0,1730	293,7	0,07 %
23	Жеңіл өнеркәсіп	16	9	25	0,1203	148,8	0,08 %
44	Машина жасау	10	110	20	0,1404	449,2	0,03 %
5 55	Қара, түсті және бағалы металдар	2	33	5	0,0234	25,2	0,09 %
66	Құрылыс материалдары және силикон өндірісі	0	5	5	0,0005	11,9	0,00%

77	Ағаш өңдеу саласы	1	0	1	0,0036	7,8	0,05 %
	Жиыны	76	40	116	1,3389	1058,2	

\* СЭҚ ТН тауарларының ірілендірілген тобы

Қазақстан Республикасының көрсетілетін қызметтер бойынша перспективалы экспорттық себеті мынадай көрсетілетін қызметтер топтарын қамтиды:

#### 1) Көлік.

Қазақстан аумағы арқылы Қытай стратегиясындағы маңызды буын: "Жолдар мен Белдеулер" (бұдан әрі– Belt and Road Initiative (BRI) өтіп жатыр, сондықтан көрсетілетін көлік қызметі экспортының артуы транзиттік әлеуетті іске асыру есебінен мүмкін болады. Сондай-ақ BRI жобасының даму перспективасы мен өңірлік интеграциялық бірлестіктердің күшеюін ескере отырып, елдер арасындағы өзара сауда-саттықты кеңейту және Қазақстан Республикасының аумағы арқылы қосылған құны жоғары тауарлардың экспорты мен транзитін арттыру мақсатында көлік-логистикалық инфрақұрылымның қуатын ұлғайту қажет. Қазіргі күннің өзінде Қазақстанның аумағы арқылы ресейлік мұнай, орта азиялық газ экспортталуда. Мысалы, 2015 жылдың деректері бойынша магистральдық газ құбырлары арқылы газ тасымалдаудың жалпы көлемінде халықаралық транзиттің үлесі 75 %-ды құраған. Қытайлық тауарлардың Ресейге және еуропа елдеріне транзитін дамытудың әлеуеті аса жоғары.

#### 2) Туризм.

2017 жылы Қазақстан New York Times әзірлеген барып келуге лайықты 52 елдің рейтингінде 26 орынға ие болды. Қазақстанның бірегей табиғи ресурстары мен тарихи-мәдени мұрасы мол. Әсіресе, спорттық туризмді, оның ішінде тау шаңғысы және тау велосипеді спортын дамытуға болатын Алматы қаласының маңындағы таулы жерлерді атап айтуға болады. 2016 жылы орналастыру орындары қызмет көрсеткен 722 515 шетелдік келушілердің ішінде көбі - 307 987 адам Алматы қаласына келген, бұл аталмыш бағыттың сұранысқа ие екендігін дәлелдейді. Алматы қаласы мен Алматы облысында "тұғырлы туристік кластерді" құруға болады, ол спорттық (тау спорты түрлері), курорттық (Қапшағай су қоймасы), мәдени (музейлер, театрлар, саябақтар), мінәжәт (Тамғалы шатқалы, Есік қорғаны т.б.) және ойын (Қапшағай) туризмі түрлерін

қамтитын болады. 2017 жылы Универсиада өтуіне орай Алматы қаласының жеткілікті дамыған туристік инфрақұрылымы бар.

### 3) Қаржылық және іскерлік көрсетілетін қызметтер.

"Астана" халықаралық қаржы орталығын (бұдан әрі – АХҚО) құру және дамыту бастамасы ұлттық экономиканы әртараптандыруға және қаржылық жүйені жаңғыртуға бағытталған уақтылы, әрі негізделген қадам болып табылады. АХҚО аумағында ағылшын құқығына және озық қаржылық орталықтардың стандарттары қағидаттарына негізделген ерекше құқықтық режим, тәуелсіз реттеу, шетелдік инвестицияларды, шетелдік қаржы институттарын және біліктілігі жоғары кадрларды елге тарту үшін жеңілдікті салық, жеңілдетілген визалық және еңбек режимдері қолданылатын болады. АХҚО қызметінің стратегиялық бағыттарына капитал нарығын дамыту, активтерді басқару, ауқатты жеке тұлғалардың әл-ауқатын басқару, исламдық қаржыландыру және жаңа қаржылық технологиялар жатады.

Озық шетелдік компаниялардың шоғырлануы және қаржы мен инвестиция саласында адами капиталдың артуы жергілікті сараптама орталығы ретінде АХҚО бастапқы қалыптасу кезеңінде осы бағытты экспорттың өсуіне қосалқы әсер беруі ықтимал. АХҚО-ның өңірлік қаржы орталығы ретіндегі келесі даму кезеңі ел экспортын әртараптандыруға ұтымды серпін берері сөзсіз және Орталық Азия, Кавказ республикалары, ЕАЭО, Таяу Шығыс және Еуропа елдеріне қаржылық көрсетілетін қызметтердің экспортын арттырады.

Қазақстан экспорттық әлеуетті арттыру мақсатында іскерлік көрсетілетін қызметтерді импорт алмастырумен айналысуы тиіс. 2007 – 2016 жылдары аралығында көрсетілетін қызметтер импорты орта есеппен 11,7 млрд. АҚШ долл. құрады және басым көпшілігі көлік қызметтерінен, сапарлардан, құрылыстан және басқа да іскерлік көрсетілетін қызметтерден тұрады (орта есеппен бірлесіп 87 %-дан артық). Басқа іскерлік қызметтер, өз кезегінде, бизнес пен басқаруға консультация беруге, техникалық қызмет көрсетуге, саудаға және өзге де іскерлік қызмет көрсетулерге байланысты қызметтерден тұрады.

### 4) Білім.



Қазақстанның 170 мың шетелдік студентті оқытып шығаруға қабілеті бар. 2015 – 2016 жылдар аралығында 127 жоғары оқу орны қызмет атқарып, ондағы оқытушылық құрамның саны 38 087 адамға жетті. Қазақстандық ЖОО-да оқыған студенттердің жалпы саны 459 369 адамды құрады, олардың ішінде 10 829 - шетел азаматы (Өзбекстан – 3380, Үндістан – 1708, Қырғызстан – 1049, Қытай – 920, Түрікменстан – 905, Ресей – 844, Моңғолия – 473, Тәжікстан – 466, Ауғанстан – 402, басқа мемлекеттер – 682).

Атап айтқанда, Алматы қаласында Абай атындағы Алматы мемлекеттік университетінің базасында "Сорбонна" француз университетінің жалғыз филиалы жұмыс істейді.

Сондай-ақ 2010 жылы "Назарбаев Университеті" құрылды, ол ел көшбасшыларының жаңа буынын ғылым, технология, кәсіпкерлік, медицина, мемлекеттік басқару, білім беру және т.б. салаларда оқытуға бағытталған. Университеттің негізгі артықшылықтары: заң жүзінде бекітілген академиялық еркіндік және институционалды дербестік, халықаралық профессорлық-оқытушылық құрамның басымдығы, ағылшын тілін оқытудың және ғылыми зерттеу жүргізудің негізгі тілі ретінде қолдану, оқуға түсу мен одан әрі оқуға қойылатын қатаң академиялық талаптар, сондай-ақ бакалавриат бағдарламасынан бастап білім мен ғылымның тығыз интеграциясы.

Қазақстан Орталық Азия елдеріне білім беру қызметтерін экспорттай алады. Қазақстанның білім сапасы Орталық Азия елдерінен жоғары, бұған 2015 жылғы QS рейтингі дәлел бола алады – Орталық Азия елдерінің ішінде тек 9 қазақстандық жоғары оқу орны рейтингке кіріп, 275-шіден +701-ші орынды иеленген. Шетел студенттерінің санын арттыру үшін қазақ тілін оқытудың тегін курстарын ұсыну қажет.

## 5) Медицина.

Астана қаласында "Ұлттық медициналық холдинг" акционерлік қоғамына қарасты заманауи клиникалар құрылған, оның негізінде кардиохирургиялық және нейрохирургиялық салалар дамытылған. Медициналық орталықтарда халықаралық

деңгейге сай келетін жоғары технологиялық қызметтер көрсетіледі. Ұлттық медициналық холдингтің бес қазақстандық медициналық орталығы JCI халықаралық аккредитациясынан өткен.

Ұлттық кардиохирургиялық орталық жүрек-қан тамырлары жүйесінің ауруларын диагностикалау және емдеу бойынша 15-тен астам инновациялық медициналық технологияны ендіріп, қолдануда. Орталықтың арқасында Қазақстан ашық жүрекке жоғары технологиялық ота жасайтын әлемнің 22 елінің қатарына енді (1574 ота).

Қазақстанда таяу елдердің азаматтарына сапалы әрі қымбат емес медициналық қызметтер көрсете алады. Денсаулық сақтау министрлігінің деректеріне сәйкес 2016 жылы Қазақстанда медициналық көмек алған шетелдік азаматтардың саны 2015 жылмен салыстырғанда 28 %-ға артып, 5 мың адамды құраған. Алайда туристік инфрақұрылымның жоғары құны (халықаралық ұшулар, Астанадағы қонақүйлер мен мейрамханалар) тартымсыз болып тұр.

#### б) Ғарыш қызметтері және ғарыш аппараттарын сынау

2014 жылы "KazSat" ғарыш байланыс жүйесі (ҒБЖ) коммерциялық пайдалануға енгізілді. "KazSat" (ҒБЖ) қызмет көрсету аймағы Қазақстан Республикасының барлық аумағын, Орталық Азия елдерінің аумағын (Өзбекстан, Қырғызстан, Тәжікстан, Түркменстан), Ресейдің орталық бөлігін қамтиды, ол "KazSat" сериялы ғарыш аппараттарының серіктік сыйымдылығын ұсыну қызметтерін экспорттауға мүмкіндік береді. Жеке ҒБЖ-ы жоқ елдердің нарықтары басым орынға ие - Өзбекстан, Қырғызстан және Тәжікстан. Аталған көрсетілетін қызметтің экспорттық әлеуеті шамамен 2,2 млн. АҚШ долларын құрайды.

2015 жылы Қазақстанда жерді қашықтықтан зондтаудың ғарыштық жүйесі коммерциялық пайдалануға берілді. Жерді қашықтықтан зондтаудың ғарыштық жүйесінің техникалық түсірілім мүмкіндіктері қазіргі ғарыш аппараттарының өнімділігіне, олардың белгілі бір жерлерді басып өту жиіліктеріне байланысты болады. Жерсеріктер траекториясының 80 %-нан астамы шетел аумақтарын басып өтетіндігін ескерсек, бүгінгі таңда деректерді архивтеу бойынша іске асырылмаған экспорттық

әлеует 4,5 млн. АҚШ долларын, жаңа түсірілім бойынша – 23,3 млн. АҚШ долларын құрайды.

Қазақстанда ғарыш аппараттарының жинау-сынау кешені құрылуда. Бұл кешен ғарыш саласын дамытудың мемлекеттік бағдарламасын іске асыруға арналған. Сонымен бірге, кешеннің едәуір экспорттық әлеуетке ие. Заманауи жабдықпен жабдықталған кешен Еуропа мен Ресейде өндірілетін ғарыш аппараттарының барлық дерлік түрлерінің ғарыш кеңістігінің әсерін тексеретін сынақтарды жүргізуді қамтамасыз ете алады. Аталмыш қызметтің экспорттық әлеуеті шамамен 3 млн. АҚШ долларын құрайды. Басты тұтыну нарықтары Франция, Ұлыбритания және Ресей болып табылады.

Бұл ретте қолдау шаралары қызметтердің барлық топтарының экспорттаушылары үшін көрсетіледі.

Қорғаныс-өнеркәсіптік кешен өнімі мен көрсетілетін қызметтері.

Қазақстанның қорғаныс-өнеркәсіптік кешені (бұдан әрі – ҚӨК) өнеркәсіптің жоғары технологиялық және ғылыми қамтымды саласы болып табылады.

Қазақстандық ҚӨК өнімі мен қызметтеріне бар қажеттілікті, әсіресе, Орталық Азия өңірінің елдеріндегі қажеттілікті ескере отырып, шетел нарықтарына шығуды дамыту перспективалары бар. Бұл ретте көпвекторлы саясатты, нарықтың ашықтығын, Қазақстан Республикасына қатысты санкциялар мен халықаралық кедергілердің болмауын ескеру қажет, ол шетелдік әріптестерді тартуға ықпал етеді.

Отандық ҚӨК көптеген кәсіпорындары әлемдік жетекші өндірушілер – "Аирбас групп" (ЕЭО), "Парамаунт" (ОАР), "Таллес" (Франция), "Индра" (Испания), "Аселсан" (Түркия) өкілдерінің қатысуымен құрылған. Осылайша қазақстандық өнімдерді қалыптасқан әлемдік брендтердің халықаралық нарығына жылжыту кезінде қалыптасқан әлемдік брендтерді тарту мүмкіндігі бар.

Халықаралық және тарихи тәжірибе көрсеткендей, ҚӨК ғылымның азаматтық салаларға "көшуін" жүргізіп, бүтіндей өнеркәсіптің технологиялық дамуының

қозғаушы күші болып табылады. Қазақстандық ҚӨК өнімінің экспорты саланың дамуына ықпал ететінін ескере отырып, кейін ол шикізат емес ғылыми сыйымды отандық өнеркәсіптің дамуына да ықпал ететіні анық.

### **3.5.2 Қазақстанның басым өткізу нарықтары**

Перспективалы "экспорттық себет" тауарларын экспорттау бағыттарын анықтау кезінде мынадай өлшемшарттар ескерілді: Қазақстаннан шығатын жүк тасымалдарының көліктік қолжетімділігі, елдердің импорты мен Қазақстан экспорты құрылымындағы сәйкестік индексі, ел импортының өсу болжамы және қазақстандық шикізаттық емес тауарлардың импорт көлемі. 27 ел перспективалы сату нарығы ретінде анықталды.

Таңдап алынған елдерге Қазақстан Республикасы тауарларының жалпы экспорт көлемі соңғы 10 жылда (2007 – 2016 жж.) шикізаттық емес тауарлар экспортының құрылымында 84-тен 93 %-ға дейін өзгеріп отырды.

Перспективалы сату нарықтары Қазақстан үшін экспорттық мүдделілік дәрежесі бойынша бірнеше топтарға бөлінді.

*Экспорттық мүддесі басым елдер:* Ресей және Қытай экспорттық мүддесі басым елдер деп анықталған, өйткені:

бұл елдер үшін Қазақстан көліктік тұрғыдан қолжетімді;

елдердің импортының өсу қарқынының болжамы 2017 және 2018 жылдары тиісінше 3,45 % және 1,75 %-ды құрады;

сәйкестік индексі 2015 жылы тиісінше 12,7 % және 26,0%-ды, ал 2016 жылы 14,3 % және тиісінше 27,5 %-ды құраған;

2007 – 2016 жылдар аралығында осы елдерге Қазақстан Республикасы шикізаттық емес экспортының орташа мәні тиісінше 2,5 млрд. және 3,3 млрд. АҚШ долларын құрады.

Нарық сыйымдылығын талдау нәтижелері бойынша перспективалы экспорттық себетке енгізілген 116 тауарлық позицияның 94 тауарлық позициясын Қытай мен Ресейге экспорттауға болатыны айқындалды.

*Экспорттық мүддесі жоғары елдер* болып Қазақстаннан жүк тасымалдау қолжетімділігі, аталған елдердің импорттық өсім болжамы және Қазақстанның осы елдерге экспорт көлемі бойынша Қытай мен Ресейден кем түсетін, алайда, соған қарамастан, перспективалы сату нарықтарына жататын Беларусь, Үндістан, Иран, Қырғызстан, Түркия, Өзбекстан, Украина елдері кіреді.

*Экспорттық мүддесі шағын елдер* арасында қазақстандық өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға және саудалық кедергілерді жоюға бағытталған бірқатар шаралар қабылданған жағдайда, келешекте елеулі сауда-саттық қатынастар орын алуы мүмкін елдер бар: Әзербайжан, Армения, Ауғанстан, Грузия, Латвия, Моңғолия, Нидерланд, Польша, Тәжікстан, Түрікменстан.

*Экспорттық мүддесі ұзақ мерзімді перспективадағы елдер:* Ұлыбритания, Германия, Италия, Финляндия, Франция, Швейцария, Оңтүстік Корея, Жапония.

### **3.6 Шетел тәжірибесі**

Дүниежүзілік сауда-саттыққа жәрдемдесу ұйымының (World Trade Promotion Organization) деректері бойынша қазіргі уақытта әлем елдерінде негізгі функциясы сыртқы экономикалық іс-әрекетке жәрдемдесу, ең алдымен, ұлттық экспортты қолдау болып табылатын 178 ұйым бар. Экспорттық саясатты жүргізу кезінде сыртқы экономикалық қызмет қатысушылары үшін кең қызметтер ауқымын көрсететін мамандандырылған мемлекеттік, жартылай мемлекеттік немесе жеке меншік ұйымдар басты рөл атқарады.

Экспорттаушыларды қолдаудың барынша тиімді құралдарына жататындар:

1) стратегиялық маңызды салалардың дамуын ынталандыру: Франция (авиациялық, ғарыш салалары, туризм, ауыл шаруашылығы), Норвегия, Оңтүстік Корея (кеме жасау), Канада (автомобиль жасау, ауыл шаруашылығы), Аустралия (білім, туризм). Ынталандыру тетіктері жеңілдікті немесе ынталандырушы салық салуды, арнайы экономикалық аймақтарды дамытуды және тікелей қаржылық қолдау шараларын (бағдарламаларды және/немесе салаларды субсидиялауды) мемлекеттік тапсырыспен қамтамасыз етуді көздейді;

2) қаржыландыру тапшылығының орнын толтыру, кредит қаражатының қолжетімділігін жоғарылату және кредит беру тетіктерін икемді түрде әкімшілендіру, кредиттер бойынша міндеттемелерді жабу: Германия, АҚШ, Жапония, Оңтүстік Корея, Канада, Аустралия, Норвегия;

3) шағын және орта бизнеске жататын экспорттаушыларды белсенді қолдау: Қытай, Норвегия, Канада, Франция, АҚШ. Тетіктер ақпараттық-талдамалық тұрғыдан қолдауды қамтып қана қоймай, экспорттаушылар үшін тиімді жағдайлар жасауды, операциялық шығындарды қаржыландыруға қаражат бөлуді (кредит бойынша кепілдемелер, қысқа мерзімді кредиттеу), өндірушілерге қолдау көрсету жүйелерін енгізуді, оның ішінде заманауи ақпараттық технологиялардың көмегімен қолдауды да қамтиды;

4) сыртқы сауда операцияларын қолдаудың институционалдық тетігі ретінде арнайы экспорттық-кредиттік ұйымдарды құру (мысалы, EXIM банктері).

Халықаралық сауда келісімдері мен реттеу жүйелерінің шеңберінде салалардың немесе өндірушілердің мүдделерінде рұқсат етілген және жасырын болатын мүдделерді қорғау шаралары белсенді түрде қолданылады: өнімдерді немесе қызметтерді жеткізу кезіндегі байланысқан келісімшарттар (Қытай), шетелдік тауарларға кедергі баждарын енгізу (ЕО, АҚШ), жеңілдікпен кредиттеу және экспорттық жеткізулерді тікелей субсидиялау (Қытай, Жапония, Аргентина), елеулі салықтық және кредиттік жеңілдіктер беру (Ресей, ЕО, АҚШ), тікелей тыйымдар немесе сатып алуды квоталау (Қытай, АҚШ, Үндістан).

Халықаралық сауда ұйымдары тарапынан алаңдаушылықтың өсуіне қарамастан, протекционизм, бәсекелестікке тең жағдай жасамау және де экспорттық операцияларды әкімшілендіруге ауыртпалық түсіру тәжірибесі қосыла келе ішкі экономиканы ынталандырудың құралдары ретінде пайдаланылады.

#### 4-кесте – Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық шаралары

	Экспорттық кредиттік ұйым/ Басқа мемлекеттік агенттіктер	ЭЫДҰ мүшесі	Қысқа мерзімді сақтандыру	Орта мерзімді/ ұзақ мерзімді экспорттық кредиттеу	Тіркелген мөлшерлемемен қаржыландыру	Валюталық тәуекелдерді өтеу	Тікелей кредиттеу	Инвестицияларды сақтандыру	Облигациялар шығару/қолдау	Облигацияларды теріс мақсатта пайдаланудан сақтандыру	Аккредитив *	Айналма қаржы қоры
Аустралия	EFIC	Ия	✗	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ұлыбритания	UKEF	Ия	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Германия	Euler Hermes/KfW	Ия	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<b>ҚАЗАҚСТАН</b>	<b>KazExportGarant</b>	<b>Жоқ</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>
Канада	EDC	Ия	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Қытай	Sinosure/China Eximbank	Жоқ	✓	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✗	✓	✓
Жаңа Зеландия	NZECO	Ия	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓
Норвегия	GIEK/ECN	Ия	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Польша	KUKE/BGK	Ия	✓	✓	✓	✗	✗	✓	✓	н/д	✓	✗
АҚШ	Ex-Im/OPIC	Ия	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Түркия	Eximbank	Ия	✓	✓	✗	✗	✓	✗	✓	✓	✗	✓
Оңтүстік Корея	K-sure/KEXIM	Ия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓

#### 5-кесте – Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық емес шаралары

	Экспорттық ұйым	ЭБДҰ мүшесі	Сыртқы нарықтарды талдау	Оқыту және консультация лау	Экспортқа шығу стратегиясын әзірлеу	Экспорттық қызметке дайындықты талдау	Ынтымақтастық мүмкіндіктері туралы ақпарат ұсыну	Инвестицияларды ілгерілету	Сыртқы нарықтарға ілгерілету	Іскерлік байланыстарды орнату	Заң көмегін көрсету
Аустралия	Australian Trade Commission	Ия	✓	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Ұлыбритания	UK Trade and Investment	Ия	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✗
Германия	Germany Trade & Invest	Ия	✓	✗	✗	✗	✓	✓	✓	✓	✓
<b>ҚАЗАҚСТАН</b>	<b>Kaznex Invest</b>	<b>Жоқ</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>	<b>□</b>
Канада	Canadian Trade Commissioner Service	Ия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Қытай	China Council for the Promotion of International Trade	Жоқ	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Жаңа Зеландия	New Zealand Trade & Enterprise	Ия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
Норвегия	Innovation Development Norway	Ия	✓	✗	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Польша	Polish Agency for Enterprise Development	Ия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	□	✗
АҚШ	International Trade Administration	Ия	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Түркия	Export Promotion Center of Turkey	Ия	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗
Оңтүстік Корея	Korea Trade – Investment Promotion Agency	Ия	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗

Халықаралық тәжірибеге жүргізілген талдау шеңберінде әлем бойынша орташа алғанда экспортты ілгерілету ұйымдарының бюджеті 1 %-ға артуы экспорттың 0,078 %-ға өсуіне әкеледі немесе салынған 1 АҚШ доллары экспорттың 15 АҚШ долларын береді. Бұл ретте АҚШ-та аталмыш көрсеткіш 1:300 қатынасына жетуі мүмкін.

Сонымен қатар ірі және шағын кәсіпорындарға қолдау көрсететін ұйымдарға қарағанда, орта бизнеске бағдарланған экспортты ілгерілету ұйымдарының салынған қаражаттарынан ел экспортын арттыру түрінде едәуір жоғары қайтарымға ие болатыны айқындалды.

Мемлекеттің экспортты ілгерілету бағдарламаларын жүргізуге ресурстарының шектеулілігін ескере отырып, олардың тиімділігін бағалау аса маңызды болып саналады. Зерттеулер көрсеткендей, саудалық миссиялар, шетелде өкілдіктерді ашу және нарық бойынша ақпарат беруден гөрі, сауда көрмелері экспортты алға жылжытудың барынша тиімді әдісі болып саналады. Жалпы, бұл сауда көрмелеріне қатысатын экспорттаушылар мен әлеуетті сатып алушылардың саны сауда миссияларына қатысушылардан әлдеқайда жоғары болуымен, соған байланысты экспорттық мәмілелер жасасу мүмкіндігінің де жоғары болуымен түсіндіріледі.

Басқа елдердегі халықаралық сауда көрмелеріне қатысу тиімділігі сол елдердің даму деңгейіне байланысты болады. Мысалға, Қытайдың дамыған елдерге экспорт көлемі жәрмеңкелер санын бір бірлікке арттыру жағдайында, орташа есеппен 0,11 %-ға



ұлғаяды. Алайда экономикалық тұрғыдан аз дамыған елдерде әлеуетті сату нарықтарында сауда жәрмеңкелеріне қатысу экспортты арттыруға елеулі әсер етпейді. Бұл аса дамымаған елдердің қажеттілігі жоғары тауарларды сатып алуға бағытталатындығымен, бюджеттің шектелуімен, сондықтан олар басқа елдердің тарапынан экспортты ілгерілетуден аса үлкен әсер алмауымен түсіндіріледі.

Сауда көрмелеріне қатысу үшін елдерді (әлеуетті импорттаушыларды) таңдау кезінде әдетте экспорттаушы елдер әріптес елдермен географиялық тұрғыдан жақын орналасуға, олардың халық санына және LPI көрсеткіштеріне назар аударады (неғұрлым жоғары болса, қатысу ықтималдығы соғұрлым жоғары болады)<sup>19</sup>.

Қазақстан үшін экономикасының құрылымы ұқсас елдердің тәжірибесі қызығушылық тудырады. Аталмыш елдердің тарихи тәжірибесі мол әрі жүзеге асыратын экспорттық саясаты сәтті болады.

### *Аустралия*

Аустралия Сауда Комиссиясы (Austrade) мен Экспорттық қаржыландыру және сақтандыру корпорациясы (EFIC) экспортқа федералды деңгейде мемлекеттік қолдау көрсететін Аустралиялық үкіметтік құрылымдар болып табылады. Austrade негізгі миссиясы Аустралиялық компаниялардың экспорттық сауда-саттығын дамытуға жәрдемдесу, Аустралиялық білім мен туризмді халықаралық аренада ілгерілету және Аустралияға тікелей шетелдік инвестицияларды тарту болып табылады.

Экспорттаушылар үшін берілетін тегін қызметтер Austrade сайтында шетелде бизнесті жүргізу бойынша дайын кеңестер мен ұсынымдар түрінде болады. Сондай-ақ сайтта түрлі шетелдік нарықтардың және салалардың шолулары ұсынылады. Сондай-ақ, сайтта түрлі шетелдік нарықтардың және салалардың шолулары ұсынылады.

Сондай-ақ экспорттаушыларға Аустралия штаттарының үкіметтері штаттардың сауда-өнеркәсіптік палаталары, штаттардың экспорттық агенттіктері мен штаттардың сауда және инвестициялар департаменттері арқылы қолдау көрсетіледі.

Экспорттаушыларға коммерциялық емес ұйымдар – Аустралия экспорттық кеңесі және Аустралия экспорт институты қосымша қолдау көрсетеді.

"Аустралиялық тауарларды шетелдік нарықтарға ілгерілетуге берілетін гранттар бағдарламасы" (ExportMarketDevelopmentGrants (EMDG) scheme) экспорттаушыларға қолдау көрсетудің негізгі қаржылық бағдарламасы болып табылады. Бағдарламаның мақсаты – ШОК-қа экспорттық өнімдерді ілгерілетуге жәрдемдесу. EMDG-ге қол жеткізу үшін аустралиялық компания екі жыл ішінде экспорттық маркетингтік операцияларға 15 мыңнан астам аустр. долларын (шамамен 12,3 мың АҚШ долл.) жұмсауы тиіс. Компания содан соң сол шығыстардың 50%-ын өтеуді талап етуге құқылы. Бір компания үшін гранттардың ең көп саны – 8. Гранттың ең көп сомасы – 150 мың аустр. доллары (шамамен 123 мың АҚШ долл.). Шығындар соңғы қаржы жылы ішінде (немесе бірінше рет жүгінген жағдайда, алдыңғы екі қаржы жылы) орын алған 9 ерекше әрекет санаты бойынша өтеледі.

2014 – 2015 қаржы жылы берілген гранттардың жалпы сомасы 140,8 млн. аустр. долларын (шамамен 115, 45 млн. АҚШ долл.) құрады. 3137 экспорттаушы көмек алды. Гранттың орташа мөлшері 2014 – 2015 жылдары 44 270 аустр. долларын (шамамен 36 301 АҚШ долл.) құрады. Бұл ретте көмектің негізгі үлесі кірісі бір жылда 5 млн. аустр. долларынан (шамамен 4,1 млн. АҚШ долл.) аспайтын шағын кәсіпорындарға (72 %) тиесілі болды.

Сондай-ақ экспорттаушылар үшін қосымша бағдарламалар бар – "TradexScheme", "Duty Drawback Scheme", "Certain Inputs to Manufacture". "Certain Inputs to Manufacture" бағдарламасы белгілі бір өндірістік процестерді жүзеге асыру кезіндегі өндірістік шығындарды төмендету арқылы өндірушілерге жәрдемдесуге арналған. Бағдарламаның арқасында кейбір импорттық шикізат түрлерін және аралық тауарларды (химия, қағаз өнімдері, пластик, металл материалдары және азық-түлік өнімдерін орау үшін пайдаланылатын тауарлар) бажсыз әкелу мүмкін болды. Негізгі бенефициарлар химия саласы мен пластмасса өндірушілер болып табылады.

Экспорттық қаржыландыру, кепілдіктер және сақтандыру

1957 жылдан бастап Аустралияда экспорттық қаржыландыру және кепілдіктер жөніндегі корпорация – The Export Finance and Insurance Corporation (EFIC) жұмыс істейді.

1991 жылдан бастап бұл корпорация 100 % федералдық мемлекеттік корпорация болып табылады. Оның негізгі міндеті Аустралия экспорттаушыларының сыртқы сауда операцияларын кредиттеумен, сақтандырумен және кепілдендірумен қоса, қаржылай жәрдем көрсету болып табылады.

Бұдан басқа корпорация қаржылай көмек беруді жергілікті өнім үлесімен байланыстырады. EFIC қаржылай көмегі мына түрде көрсетіледі:

австралиялық экспорттық тауарларды сатып алушыларға орта мерзімді, ұзақ мерзімді кредит және кепілдіктер беру (2 жылдан астам мерзімге) (әдетте өндіріс құралдары мен көрсетілетін қызметтерді экспорттау кезінде);

шетелге инвестициялау кезінде саяси тәуекелдерден орта мерзімді, ұзақ мерзімді сақтандыру.

Қолдаудың негізгі нысаны – экспорттық қаржылай кепілдіктер беру (56 %). Экспорттық келісімшарттар үшін қарыздар беру (23,4%) екінші орынға ие, одан әрі облигациялар беру (14,8 %).

### *Норвегия*

Норвегия үкіметінің мақсаты – жауапты экономикалық саясат пен кірістер саласындағы саясат арқылы, сондай-ақ қолайлы бәсекелі негіздемелік жағдайлар жасау және белсенді сауда саясаты арқылы ұлттық экспортты қолдау жолымен экономиканың экспорттық салаларын одан әрі дамыту.

Норвегия ұлттық экспортты және инвестицияларды қолдау жөніндегі өз шараларын ДСҰ, ЕЕСҚ, БЭК, ЭЫДҰ сияқты халықаралық ұйымдарға қатысу шеңберінде өзіне алған міндеттемелермен сәйкестендіріп отырады.

"Инновашун Норге" мемлекеттік компаниясы сыртқы экономикалық қызметке бағдарланған ШОК қолдауды жүзеге асыратын негізгі орган болып табылады.

Норвегия Өнеркәсіп және балық аулау министрлігінің 100 пайыз меншігіндегі "СИВА" мемлекеттік өнеркәсіпті дамыту корпорациясы арқылы, атап айтқанда корпорацияның субсидиарлық құрылымы – "СИВА Интернешнл Менеджмент" акционерлік қоғамы арқылы халықаралық нарықтағы өзінің ұлттық компанияларына қолдау көрсетеді.

Қазіргі уақытта мемлекеттік қолдаумен экспорттық кредит берудің норвегиялық схемасы "Экспорт-кредит Норге" мемлекеттік компаниясын қамтиды. Норвегия Үкіметінің ұйғарымына сәйкес "Экспорткредит Норге" компаниясы мемлекеттік қолдаумен экспорттық кредит беру схемасын әкімшілендіру үшін жауапты болып тағайындалған. Кредит беру қазынашылық арқылы жүргізілген мемлекеттік бюджет субсидиялары есебінен толықтай қаржыландырылады, бұл ретте алымдардан түскен төлемдер, пайыздар мен түсімдер қазынашылыққа қайтарылуы тиіс.

Кредиттердің басым бөлігі АҚШ долларымен берілген. 2015 жылы "Экспорткредит Норге" басқарған кредит қоржыны төмендегідей түрде бөлінген болатын:

мұнай-газ қызметіне арналған жабдық (45 %);

кеме жабдығы (23 %);

кемелер (31 %);

жаңартылатын энергетика және экологиялық технологиялар (7 %);

өзге өнеркәсіп (13 %).

Кепілдіктер беру түрінде экспорттаушыларды мемлекеттік қолдау экспорттық кредит берудің кепілдік институты (ЭККИ) арқылы жүзеге асырылады. ЭККИ қызметінің басты мақсаты – норвегиялық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілету, сондай-ақ Норвегия үкіметінің атынан экспорттаушы немесе инвестор үшін тәуекелдер дәрежесін төмендететін кепілдіктер беру арқылы әлемнің 150-ден астам елінде инвестицияларды ілгерілету.

Норвегияда "ГИЕК Кредитфошикринг АС" (МК) компаниясы экспорттық кредиттердің жетекші сақтандырушысы болып табылады, ол норвегиялық экспортты қолдау, шағын және орта бизнеске кредиттік сақтандыруды ұсыну үшін экспорттаушылардың мүдделерінде құрылған. МК әлемнің 150-ден астам еліне тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің барлық түрлерінің экспортына арналған кредиттерді сақтандырады. МК шетелдік және норвегиялық сатып алушылардың қысқа мерзімді (2 жылға дейінгі) кредиттері бойынша шығындарын өтейді. Сондай-ақ клиенттердің тауарларды жеткізуге дейін туындауы мүмкін тәуекелдерді сақтандыруға мүмкіндігі бар.

МК полисі экспорттаушыларды тауарды дайындау басталған кезден оны жеткізуге дейін, сатып алушының банкрот болуы, сатып алу қабілетінің болмауы нәтижесінде немесе саяси уәждер бойынша, мысалы, егер саяси оқиғалар, соғыс, тәркілеу және т.с. салдарынан жеткізу орындалмағандықтан, сатып алушының жасалған шарттарды орындамауына байланысты шығындардан қорғайды.

### *Канада*

Канадада экспортты қолдау шаралары екі негізгі топқа бөлінеді – федералды деңгейде көрсетілетін, өңірлік деңгейде көрсетілетін шаралар.

Канаданың сыртқы экономикалық қызметі жүйесіндегі жетекші мемлекеттік орган Канаданың Сыртқы істер және халықаралық сауда министрлігі (СІЖХСМ) болып табылады. Канаданың СІЖХСМ-де канадалық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортына, сондай-ақ инвестицияларға және туризмге қолдау көрсетуге бағытталған

іс-шараларды әзірлеуге көп көңіл бөлінеді. Бұл проблемалармен әлем өңірлері бойынша мамандандырылған департаменттер айналысады. Канада СІЖХСМ-ның сауда бөлігінің негізгі мақсаты елдің пайдаланылмаған әлеуеті бар бағыттары бойынша сыртқы экономикалық қызметін жақсартуға белсенді түрде жәрдемдесу болып табылады. Бұдан басқа, СІЖХСМ шеңберінде сыртқы сауда қызметіне жәрдемдесудің екі арнайы қызметі – "Канада құрамасы" (Team Canada) және Сауда комиссарларының қызметі (Trade Commissioners Service) бар.

Канадалық экспортты дамыту корпорациясы (Export Development Corporation, EDC) 1944 жылы құрылып, Экспортты дамыту туралы заңға сәйкес жұмыс істейді. EDC тәуелсіз заңды тұлға мәртебесіне ие, EDC негізінен қаржы институты ретінде канадалық фирмаларға қаржылай көмек көрсетуге арналған. Оның қызметінің 90%-дан астамы шағын бизнес компанияларына тиесілі.

Канадалық коммерциялық корпорация (ССС) канадалық өнеркәсіп атынан, әсіресе үкіметтік нарықтарда халықаралық сауданы ынталандырып, жеңілдетуге уәкілетті федералдық корпорация болып табылады әрі ол мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылады. СССР канадалық фирмалардан экспорттық тауарларды сатып алып, шетелдік тапсырыс берушілермен жасалатын келісімшарттардың негізінде оларды шетелге шығарады. СССР келісімшарттың бір тарапы ретінде әрекет еткен кезде, ол келісімшарт міндеттемелерін орындау үшін толық жауапты болады. Осылайша, канадалық үкімет тарапынан міндеттемелерді тиісінше орындау жөнінде қосымша кепілдік беріледі. СССР қызметтерінің барлығы тегін көрсетіледі.

Канадада қолдау бағдарламаларының арасында CanExport – канадалық компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыратын жаңа бағдарлама ерекше орын алады. Бес жыл ішінде Канададағы жаңа экспорттық мүмкіндіктерді дамытуға, әсіресе басым нарықтарда және өсу қарқыны жоғары секторларда дамытуға ұмтылатын шағын және орта кәсіпорындарға (ШОК) тікелей қаржылай қолдау көрсету мақсатында 50 млн . АҚШ долларына дейін беретін болады.

2013 жылы Канада Үкіметі Халықаралық даму агенттігін (CIDA) қайта құрылымдау және оның құрамына Канаданың Сыртқы істер және халықаралық сауда министрлігін қосу туралы шешім қабылдады. Бұдан кейін Канада СІМ Канаданың Сыртқы істер, сауда және даму министрлігі деп атала бастады.

Өңірлік деңгейдегі экспорттық қолдау, ең алдымен, шағын және орта бизнес кәсіпорындарына бағдарланған. Бизнесі қолдауға жауапты бейінді министрліктер әрбір провинциялық үкімет жанында бар. Ақпараттық және консультациялық сипаттағы қызметтер тегін ұсынылады. Қаржылай (салықтық және кредиттік) қолдау көрсету үшін провинцияның бюджетінде көзделген нысаналы қаражат бар.

## *Қытай*

Сыртқы экономикалық саясатты әзірлеуге және іске асыруға жауапты басты мемлекеттік орган ҚХР Коммерция министрлігі (бұдан әрі – Министрлік) болып табылады. Министрліктің функциясы бұрын таратылған орталық салалық министрліктердің негізінде құрылған өндірушілер мен экспорттаушылардың салалық қауымдастықтарының қызметін үйлестіру болып табылады. Министрліктің бөлімшелері сияқты қауымдастықтар да қытай экспорттаушы кәсіпорындарына ақпараттық-консультациялық қызметтер көрсетеді және олардың көрме-жәрмеңке іс-шараларына қатысуын қаржыландырады.

Министрліктің сыртқы экономикалық блогының құрамында СЭҚ қолдау және дамыту мәселелерімен екі ірі бөлімше: Экспортты қолдау департаменті және Қытай инвестицияларды қолдау агенттігі — China Investment Promotion Agency (<http://www.cipa.gov.cn>) айналысады. Бұл ұйымдар қаржылық институттармен қатар, СЭҚ жәрдемдесудің қытайлық ұлттық жүйесінің басты орындаушылық буыны болып табылады. Коммерция министрлігі СЭҚ дамыту тұжырымдамаларының және мемлекеттік бағдарламаларының жобаларын әзірлеумен, сондай-ақ оларды іске асырумен айналысады.

Қытайда шетелдік сауда өкілдіктерінің ұйымдастырушылық тұрғыдан қуатты әрі бірыңғай жүйесі құрылған. Оның негізгі ерекше сипаттамалары: сауда-инвестициялық әріптес елдерді кеңінен қамту (140 ел), СЭҚ мемлекеттік қолдау институттарының арасында маңызы жоғары орны бар. Сауда өкілдіктерінің құрылымы қытай елшіліктерінің және бас консулдықтарының құрамында, әдетте, сауда-экономикалық бөлімдер немесе сауда және экономика кеңесшілері бюросы түрінде болады. Қытайда әлемдегі ең қуатты шетелдік сауда өкілдіктерінің жүйесі бар. Қазіргі уақытта олардың жалпы саны бас консулдықтардағы бөлімшелерді қоса алғанда, шамамен 180 өкілдікті құрайды.

Өнімдерді сыртқы нарықтарға ілгерілетуде Қытайлық Халықаралық саудаға жәрдемдесу жөніндегі кеңес үкіметтік емес ұйымы (бұдан әрі – Кеңес) үлкен рөл атқарады. Кеңестің міндеті СЭҚ ынталандыру, үздік технологияларды тарту, халықаралық экономикалық және техникалық ынтымақтастықты дамыту болып табылады.

ҚХР экспортын қаржылай қолдау жүйесінің негізін үш мемлекеттік институт – Қытай Эксимбанкі, Sinosure экспорттық сақтандыру агенттігі және Қытай даму банкі құрайды.

Қытай Эксимбанкінің басты міндеттері ұлттық сыртқы экономикалық саясатты іске асыру және қытайлық тауарларды сыртқы нарықтарға ілгерілетуге жәрдемдесу болып табылады.

Қытайлық Sinosure экспорттық сақтандыру агенттігі 2001 жылы қытайлық тауарлардың экспортын қамтамасыз ету және дамыту, сондай-ақ ұлттық компаниялардың шетелдік инвестицияларын қамтамасыз ету мақсатында құрылды. Sinosure сақтандыру өнімдерінің толық спектрін ұсынады, бұл ретте агенттіктің сақтандыру қоржынының негізгі көлемін қысқа мерзімді операциялар құрайды.

Қытайда экспортты қолдаудың қаржылық институттарының жетекші үштігіне Қытайдың мемлекеттік даму банкі де кіреді. Бастапқыда банктің негізгі міндеті елдің өнеркәсіптік дамуына жәрдемдесу болатын, алайда өткен онжылдықтың басында жергілікті экспорттаушыларға кредит беру бойынша операцияларды жүргізе бастады.

Жалпы, Қытайдың экспортты қолдау саласындағы саясаты қолда бар мүмкіндіктерді барынша пайдалану қағидатына негізделетін прагматикалық әрі икемді тәсілдің үлгісін көрсетеді.

### *Ресей Федерациясы*

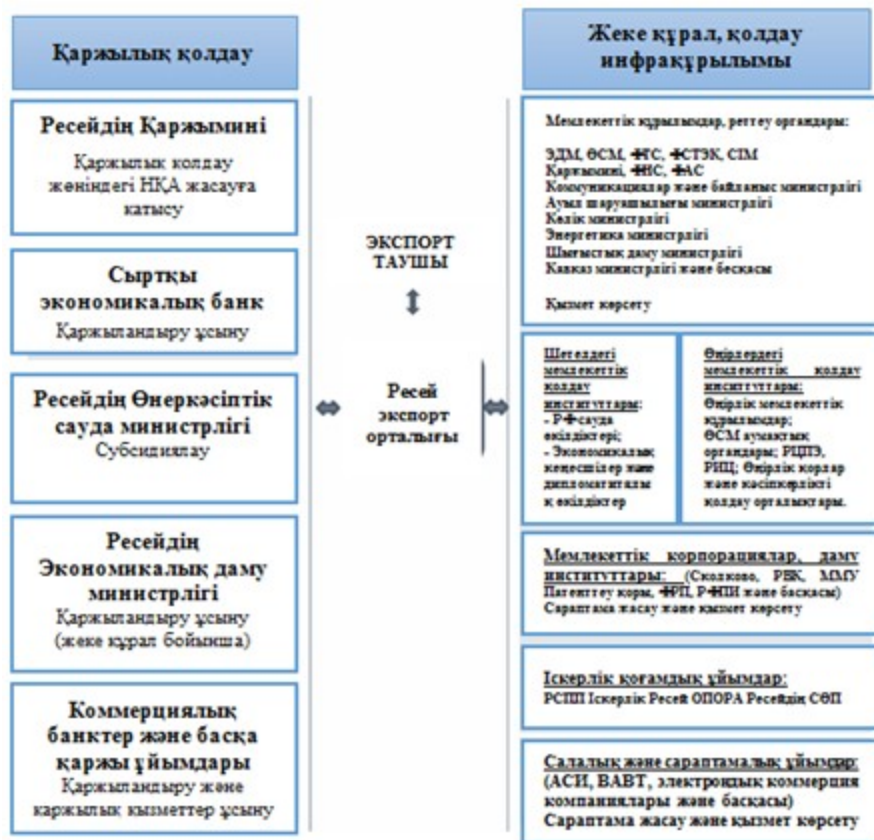
Жалпы Ресей Федерациясында экспорттаушыларға федералды және өңірлік деңгейлердегі мемлекеттік институттар, кәсіпкерлердің салалық одақтары, салалық



қауымдастықтар, мемлекеттік емес ұйымдар мен ғылыми институттар қолдау көрсетеді

Ресей Федерациясында қазіргі уақытта Ресей Федерациясының сыртқы экономикалық қызметін дамыту жөніндегі функцияларды жүзеге асыратын, оның ішінде бейінді министрліктермен және ведомстволармен өзара іс-қимыл арқылы қаржылай және қаржылай емес қолдау шаралары саласында экспорттаушылармен жұмыс істеу үшін экспортты қолдаудың мемлекеттік институты – "Ресейлік экспорттық орталық" акционерлік қоғамы (ӨЭО) (<http://www.exportcenter.ru/>) шешуші рөл атқаратын экспортты "ортақ терезе" қағидаты бойынша қолдаудың жаңа моделін қалыптастыру процесі жүргізілуде.

РЭО тобы ағымдағы және әлеуетті экспорттаушыларға қаржылық (кредит беру, сақтандыру, банктік кепілдіктер) және қаржылық емес қызметтердің үлкен тізбесін ұсынады, атқарушы биліктің бейінді органдарымен өзара іс-қимыл жасайды, экспорт және СЭҚ бөлігінде кәсіпкерлік қызметті жүргізуді жақсарту бойынша ұсыныстар дайындайды, іскерлік және сараптамалық қоғамдастық өкілдерімен тұрақты түрде өзара іс-қимыл жасасады, кедергілерді еңсеруге және жиі кездесетін шектеулерді жоюға ықпал етеді. Сондай-ақ РЭО қаржылай емес қолдау функцияларын іске асыру шеңберінде шетелде экспорттық жобаларды қолдау бөлігінде Ресей Федерациясының Сауда өкілдіктерінің қызметін үйлестіруге бағытталған.



6-сурет – "Ресей экспорттық орталығы" акционерлік қоғамының жұмыс сызбасы

РЭО шикізаттық емес өнімнің, тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің барлық экспорттаушыларымен салалық шектеулерсіз жұмыс істейді. 2016 жылдың басынан бастап РЭО тобының құрамына "Ресей экспорттық орталығы" АҚ, Ресей экспорттық кредиттер мен инвестицияларды сақтандыру агенттігі (ЭКСАР) және "Росэксимбанк" акционерлік қоғамы біріктірілген.

Ресей экспорттық орталығы экспорттық кредиттер мен инвестицияларды қорғаудың сақтандыру құралдарын іске асыру үшін экспортты қолдаудың мамандандырылған мемлекеттік институты – "ЭКСАР" акционерлік қоғамының жалғыз акционері болып табылады. Агенттік ұлттық экспорттық кредиттік агенттік (ЭКА) болып табылады.

Сондай-ақ Ресей Федерациясында мемлекеттік мамандандырылған Ресей экспорттық-импорттық банкі "Росэксимбанк" акционерлік қоғамы бар, ол экспорттаушылардың ыңғайлы кредиттік құралдарға қол жеткізуін қамтамасыз ету

және ресейлік бизнестің шетелдегі бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік беретін инфрақұрылымды құру функцияларын орындайды. Банк Ресей Федерациясы Үкіметінің экспортты мемлекеттік қолдауды қамтамасыз ету жөніндегі агентінің функцияларын орындайды: компанияларға кредит береді және сұрау салу бойынша өз атынан әртүрлі кепілдіктер береді.

Осылайша, қазіргі уақытта қарастырылған елдерде ұлттық экспортты ілгерілетудің дамыған құрылымы әзірленді, құрылды және табысты жұмыс істеуде. Ол біркелкі емес. Бұл ретте халықаралық және өңірлік экономикалық интеграцияны ескере отырып, экспортты ілгерілетудің ұлттық жүйесін жетілдіру процесі жалғасуда.

Әлемдік практикаға сәйкес экспорттау саясатының экономиканы дамыту бағдарламаларымен және жоспарларымен бірігуі, ішкі өндірістің дамуын ынталандыру және экспорттаушылардың тауарларын ілгерілету бойынша құралдарды пайдалану, қаржылай қолдау шараларын қамтамасыз ету (сауданы қаржыландыру және тәуекелдерді сақтандыру), ақпараттық-талдамалық қолдау және сыртқы нарықтарда экспорттаушыларды маркетингтік ілгерілету үшін жауап беретін арнайы мемлекеттік орган немесе институт нысанындағы экспорттаушыларды институционалдық қолдаудың болуы экспорттаушыларды мемлекеттік қолдаудың ортақ ерекшелігі болып табылады.

Жетекші экспорттаушы елдердің экспортты ілгерілету практикасында қаржылай және қаржылай емес құралдар: операцияларды сақтандыру, жеңілдікпен кредиттеу, қызметті заңгерлік сүйемелдеу, оқыту және т.б. пайдаланылады.

Бұл ретте, Қазақстан Республикасында экспорттаушыларды қолдаудың қаржылай және қаржылай емес құралдарының көпшілігі қолданылады. Алайда валюталық тәуекелдерді жабу, тікелей кредиттеу, облигациялар шығару арқылы қолдау, облигацияларды жосықсыз пайдалануды сақтандыру, сондай-ақ заңгерлік жәрдемдесу сияқты қолдаудың қаржылай және қаржылай емес шаралары жеткілікті түрде дамымағанын атап өткен жөн. Осыған байланысты Қазақстан үшін қарастырылған мемлекеттердің экспортты ілгерілету тәжірибесін қолдану өзекті болып табылады.

#### **4. Бағдарламаның мақсаттары, нысаналы индикаторлары, міндеттері және іске асыру нәтижелерінің көрсеткіштері**

## Бағдарламаның мақсаты

Шикізаттық емес экспорт көлемінің 2022 жылға қарай 1,5 есе ұлғаюына жағдай жасау, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді өткізу және экспорттау нарықтарын әртараптандыру.

## Нысаналы индикаторлар:

Нысаналы индикатор	Өлш. бірл.	Ақпарат көздері	Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2018	2019	2020	2021	2022	
Қазақстан Республикасы шикізаттық емес тауарлар мен қызметтер экспортының көлемі	млрд. АҚШ долл.	ҰЭМ СК стат. деректері	22,7	24,7	26,9	29,3	31,8	И ДМ, АШМ, ҰЭМ, Қаржымині, ҚАӨМ, ДСМ, БҒМ, МСМ, ЖАО, ЭМ
Мүдделілігі басым елдерге 10 млн. АҚШ долларынан астам экспорт көлемімен шикізаттық емес тауарлар позициясы экспортының өсімі	өткен жылға қарағанда %	ҰЭМ СК стат. деректері	9,2	6,8	10,7	9,7	8,0	И ДМ, АШМ, ҰЭМ, Қаржымині, ҚАӨМ
Мүдделілігі жоғары елдерге 10 млн. АҚШ долларынан астам экспорт көлемімен шикізаттық емес тауарлар позициясы экспортының өсімі	өткен жылға қарағанда %	ҰЭМ СК стат. деректері	5,0	4,0	9,9	8,3	7,7	И ДМ, АШМ, ҰЭМ, Қаржымині, ҚАӨМ

Қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін мынадай міндеттерді шешу көзделеді:

1) Экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін күшейту

Осы міндетке қол жеткізу мынадай нәтижелер көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Нәтижелер көрсеткіштері	Өлш.бірл.	Ақпарат көздері	Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2018	2019	2020	2021	2022	
Экспорттаушыларға ұсынылатын қызметтердің жалпы көлеміндегі экспорттаушылар үшін "бір терезе"	%	Экспортты ілгерілету жөніндегі	-	30	50	75	100	И ДМ, Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай

аясында ұсынылған қызметтердің үлесі		бірыңғай оператордың ақпараты						оператор (келісу бойынша)
--------------------------------------	--	-------------------------------	--	--	--	--	--	---------------------------

2) Экспорттаушылар үшін қаржылай және қаржылай емес қолдау шараларын көрсету

Осы міндетке қол жеткізу мынадай нәтижелер көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Нәтижелер көрсеткіштері	Өлш.біріл.	Ақпарат көздері	Жоспарлы кезең					Орындау үшін жауаптылар
			2018	2019	2020	2021	2022	
Қаржылай қолдау көрсетілген экспорттаушылар саны	Біріл.	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың ақпараты	-	150	220	320	450	И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісу бойынша)
Қаржылай емес қолдау көрсетілген экспорттаушылар саны	Біріл.	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың ақпараты	-	500	550	600	650	И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісу бойынша)

3) Экспорттың дамуына кедергі келтіретін бөгеттерді жою

Осы міндетке қол жеткізу мынадай нәтижелер көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Нәтижелер көрсеткіштері	Өлш. біріл.	Ақпарат көздері	Жоспарлы кезең					Орындау үшін жауаптылар
			2018	2019	2020	2021	2022	
Дүниежүзілік банктің DoingBusiness рейтингіндегі "Халықаралық сауда" көрсеткіші бойынша Қазақстан Республикасы позициясы	орын	Халықаралық ұйымдардың ақпараты (Дүниежүзілік банк), уәкілетті МО - ҰЭМ	119	118	117	116	115	ҰЭМ
	орын	Халықаралық ұйымдардың ақпараты (ДЭФ),	50	45	40	38	36	Қаржымині

ДЭФ ЖБИ "кедендік рәсімдер ауыртпалығы" индикаторы		уәкілетті МО - Қаржымині						
Логистика тиімділігінің халықаралық индексіндегі позиция (LPI) *	орын	Халықаралық ұйымдардың ақпараты (Дүниежүзілік банк), уәкілетті МО – ИДМ	50	-	40	-	38	ИДМ, Қаржымині
ҚР техникалық сарапшыларының стандарттау жөніндегі ХТК отырыстарына қатысу үлесі	%	ИДМ ақпараты	20	30	40	50	60	ИДМ
ҚР техникалық сарапшыларының ИСО техникалық комитеттеріне қатысу үлесі	Бірл.	ИДМ ақпараты	16	20	24	28	32	ИДМ
Халықаралық эпизоотия бюросы, Еуропалық және Жерорта теңізі, Тынық мұхит өсімдіктер карантині мен оларды қорғау ұйымдары комитеттерінің жұмысына қатысу	Бірл.	АШМ ақпараты	5	5	5	5	5	АШМ
ЕСА бойынша келісімдер жасалған елдерге тауарлар экспортының өсімі	%	Стат.деректер – ҰЭМ СК	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	ҰЭМ ИДМ А Ш М ҚАӨМ

\* Көрсеткіш 2 жылда бір рет есептелетіндіктен, оның мәні үшін база 2014 жылғы болып табылады.

#### 4) Қызметтер экспортын дамыту жағдайларын жақсарту

Осы міндетке қол жеткізу мынадай нәтижелер көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Нәтижелер көрсеткіштері	Өлш.бірл.	Ақпарат көзі	Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2018	2019	2020	2021	2022	
Тасымалданған транзиттік жүктер көлемі	мың ДФЭ	Ведомстволық деректер – ИДМ	536	1243	2000	2200	2400	ИДМ
Көлік қызметтерінен алынған кірістердің ЖІӨ-ге қатысты нақты өсуі	%	Стат. деректер (қаржылық есептілік) – ҰЭМ СК	5,0	5,5	6,0	6,0	6,2	ИДМ ҰЭМ
Келушілер саны	млн. адам	Стат. деректер – ҰЭМ СК ҚР ҰҚК шекара маңы қызметінің деректері негізінде	2,9	3,3	3,7	4,1	4,8	АКМ
	жалпы оқитындар		3,3	4,0	4,6	5,1	5,8	БҒМ

Қазақстан Республикасының ЖОО-да оқитын шетел студенттерінің саны	санынан %	БҒМ ведомстволық деректері						
Қазақстан Республикасының аумағында ауруханада емделіп жатқан және сауықтыру рәсімдерін алған шетел азаматтарының саны	мың адам	ДСМ ведомстволық деректері	31,3	32,5	42,2	43,9		ДСМ

## 5. Бағдарламаның негізгі бағыттары, мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу жолдары, тиісті шаралар

Стратегия шеңберінде осы саладағы үздік әлемдік практикаларға негізделетін және қазақстандық ұйымдар қызметінің сыртқы нарықтардағы бәсекелестік жағдайларын қамтамасыз етуге қабілетті экспортты қолдаудың ұлттық жүйесі құрылады. Шикізаттық емес экспортты ұлғайту мақсатында кәсіпкерлердің көпшілігі үшін қолжетімді және экспортты қолдаудың тиімді құралдарын енгізу қажет; экспорттаушыларға кездесетін негізсіз шектеулер мен кедергілерді жою; экспорттық операцияларды ынталандыру үшін қолайлы жағдайлар жасау қажет.

Қойылған міндеттерді шешу үшін мынадай бағыттар шеңберіндегі бастамаларды және іс-шараларды іске асыру қажет.

### 5.1 Экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін күшейту

Қазақстандық тауарлар мен қызметтер экспортын ілгерілету үшін қолайлы жағдайлар жасау мақсатында экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін құру қажет.

*Экспортты ілгерілету саласында, оның ішінде экспорттаушылар үшін "бір терезе" құру арқылы үйлестіруді жетілдіру*

2017 жылғы наурызда Қазақстан Республикасы Үкіметінің жанынан Экспорттық саясат жөніндегі кеңес (бұдан әрі - Кеңес) құрылды, ол Қазақстан Республикасы Үкіметінің жанындағы мемлекеттік және жеке секторлар арасындағы әріптестік қағидатына негізделген консультативтік-кеңесші орган болып табылады. Кеңес ұлттық

экспорттық саясаттың стратегиялық бағыттары бойынша ұсыныстар мен ұсынымдар әзірлеу, оның іске асырылуын мониторингілеу және бағалау үшін құрылған.

Кеңестің негізгі міндеттері:

- 1) экспорт саласындағы басымдықтарды айқындау;
- 2) отандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің экспорттық әлеуетін арттыру;
- 3) Қазақстан Республикасының экспорттық әлеуетінің дамуын ынталандыратын қолайлы жағдай жасау, оның ішінде Қазақстан Республикасының экспорт мәселелері бойынша нормативтік құқықтық актілерін жетілдіру;
- 4) Қазақстан Республикасының ортақ экспорттық стратегиясын әзірлеу, сондай-ақ оның іске асырылуы мен нәтижелерін мониторингілеу;
- 5) Қазақстан Республикасының бірыңғай экспорттық стратегиясын іске асыруға қажетті ресурстарды анықтау бойынша ұсынымдар мен ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

"Қазақстан Республикасының сауда саясаты және халықаралық экономикалық ұйымдарға қатысу мәселелері жөніндегі ведомствоаралық комиссиясын құру туралы" Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 22 қыркүйектегі № 903 қаулысымен Сауда саясаты және халықаралық экономикалық ұйымдарға қатысу мәселелері жөніндегі ведомствоаралық комиссия (бұдан әрі – ВАК) құрылды.

ВАК қызметінің мақсаттары:

- 1) Қазақстан Республикасындағы сауда саясатын дамыту және жетілдіру жөніндегі мемлекеттік саясатты әзірлеу;



2) Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес Қазақстан Республикасының кеден аумағына(н) тауарларды әкелуді (әкетуді) реттеудің кеден-тарифтік және тарифтік емес шараларын қолдану жөніндегі, тарифтік квоталарды енгізу жөніндегі мемлекеттік саясатты және ішкі нарықты қорғау жөніндегі шараларды әзірлеу;

3) ДСҰ кіру жолымен Қазақстанның әлемдік сауда жүйесіне тиімді ықпалдасуы жөніндегі мемлекеттік органдардың қызметін үйлестіру болып табылады.

Экспортты ілгерілету саласындағы үйлестіруді жетілдіру мақсатында Бағдарламада тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілету бойынша ұсыныстар әзірлеу бөлігінде ВАК функцияларын кеңейту көзделеді.

Өкілеттіктерді кеңейту шеңберінде ВАК экспорттық саясатты реттеу мәселелері, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілету құралдарын жетілдіру және кедергілерді жою мүмкіндіктері бойынша ұсыныстарды бизнес-қоғамдастықтардың қатысуымен өтетін Кеңес отырысына шығара алады.

Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі экспорттық саясатты іске асыру жөніндегі уәкілетті мемлекеттік орган болып табылады, Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың және басқа даму институттарының ақпараттық-талдамалық және сараптамалық қолдауымен тауарлардың және көрсетілетін қызметтердің экспортын дамыту және ілгерілету бөлігінде мемлекеттік органдар мен мүдделі ұйымдардың қызметін үйлестіру жөніндегі функцияны жүзеге асыратын болады. Сондай-ақ Министрліктің экспорттық стратегия шеңберіндегі негізгі міндеті қазақстандық экспорттаушылар ел ішінде тап болатын кедергілерді жою болып табылады.

Экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін қалыптастыру экспортты ілгерілету саласындағы үйлестіруді жетілдіру бойынша бастамаларды, оның ішінде экспорттаушылар үшін "бір терезе" құру есебінен іске асыруды қамтиды.

Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың экспорттаушыларына арналған "бір терезе" деп сыртқы экономикалық қызметті реттейтін мемлекеттік

органдар, мүдделі ұйымдар және сыртқы экономикалық қызметтің қатысушылары арасындағы тиімді өзара іс-қимыл тетігі түсініледі.

Әлемдік практикаға сәйкес, "бір терезені" енгізу мемлекеттік органдар мен сыртқы экономикалық қызметті реттейтін даму институттарына қызмет көрсету сапасын арттыруға және мерзімін қысқартуға; тәуекелдерді басқару деңгейін арттыруға және сыртқы экономикалық қызметке қатысушылардың заңнамада белгіленген талаптарды сақтамау жағдайларын барынша азайтуға; әкімшілік рәсімдерді жеңілдетуге және олардың тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Сыртқы экономикалық қызметке қатысушылар үшін "бір терезені" енгізу құндық және уақыттық шығындарды азайтады, сыртқы экономикалық қызметті реттейтін мемлекеттік органдармен және даму институттарымен ақпараттық өзара іс-қимыл технологиясын жеңілдетеді; ресурстарды, оның ішінде еңбек ресурстарын оңтайландыруға, сондай-ақ сыртқы экономикалық қызметпен байланысты бизнес-процестердің ашықтығы мен болжамдылығын арттыруға мүмкіндік береді, мүдделі мемлекеттік органдар, ұйымдар және экспорттаушылар арасындағы кері байланысты қамтамасыз етеді.

Бұл заңнамаға экспортты ілгерілету мәселелері бойынша, оның ішінде салааралық үйлестіруді және мемлекеттік органдар мен жергілікті атқарушы органдардың өзара іс-қимылын реттейтін ережелер мен нормаларды айқындау бөлігіндегі мәселелер бойынша, сондай-ақ экспорттаушыларға "бір терезе" қағидаты бойынша қызмет көрсететін Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың құқықтық мәртебесін, оның ішінде, оның "KazakhInvest" ҰК" акционерлік қоғамы (бұдан әрі – KazakhInvest) және "Азық-түлік корпорациясы" акционерлік қоғамы арасында өзара іс-қимыл тетіктерін заң жүзінде бекіту бөлігінде өзгерістер енгізуді көздейді.

Экспорттаушыларға "бір терезе" қағидаты бойынша қызмет көрсететін Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай операторды құру мемлекеттік органдар, даму институттары мен екінші деңгейдегі банктер функцияларының қайталануын болдырмайды, сондай-ақ компания қызметін мониторингілеуді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Бұл ретте, қаржылай емес қолдау шараларын KazakhInvest көрсететін болады.

Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор қазақстандық экспорттаушылар мүдделерін тиімді қорғау мақсатында Ұлттық кәсіпкерлер палатасымен және оның еншілес ұйымы "Сыртқы сауда палатасы" акционерлік қоғамымен белсенді ынтымақтасатын болады.

Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың экспорттаушылары үшін "бір терезе" сауда рәсімдерін жеңілдетудің тиімді құралы болып табылады және экспорттаушыларға қажетті сервистерге ауыстыру және шоғырландыру қағидаты бойынша жұмыс істейтін [www.export.gov.kz](http://www.export.gov.kz) базасында интернет-ресурсты жетілдіруді көздейді.

1) экспорт-импорт операциялары бойынша "бір терезе" арқылы рұқсат беру құжаттарын алу:

мемлекеттік баж төлеу;

тауардың шығу тегінің сертификаттарын алу;

жоғары және басым мүдделер нарығында оны іске асыру шеңберінде зертханалық зерттеулер, өнімнің техникалық, фито-санитариялық, ветеринариялық сәйкестігіне талдау жүргізу бойынша қызметтерді алуға арналған өтінімдерді орналастыру;

өзге де рұқсат беру құжаттарын алу.

2) қаржылық қолдау көрсету:

экспортты қаржылық қолдауға сұрау салу.

3) көлік және логистиканы басқару сервистері;

4) экспорттық операцияларды жүргізу мәселелері бойынша экспорттаушылардың жедел консультацияларының қосымша сервистері:

экспорттаушыларды қаржылай емес қолдау сервисі;

дайын маркетингтік шешімдердің сервисі, сондай-ақ қосымша маркетингтік қызметтер көрсету;

халықаралық жобалар мен тендерлер сервисі;

экспорттық операцияларды жүргізуде заңдық көмек көрсету;

экспорттаушылардың сауда әріптестерінің адалдығына тексеру жүргізу;

"экспорттаушылардың деректер базасы" сервисі;

көрмелік-жәрмеңкелік қызмет туралы ақпарат;

бизнес-миссиялар туралы ақпарат;

шетелде "Қазақстан үйлерінің" болуы және жұмыс істеуі туралы ақпарат;

сыртқы кедергілер, сондай-ақ оларды жоюға бағытталған Келісімдердің тізбесі туралы хабардар ету;

5) экспорттаушылар үшін өзге де сервистер.

АӨК саласындағы экспорттық саясат әлеуетті өткізу нарықтарында ауыл шаруашылығы өнімін ілгерілетуді мақсатты қолдау негізінде құрылады. Өнімді сыртқы нарықтарға ілгерілету кезінде отандық ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерді

қолдау мақсатында "Азық-түлік корпорациясы" ҰК" акционерлік қоғамы базасында АӨК Экспорттық орталығы құрылды, ол Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператормен, "KazakhInvest" ҰК" акционерлік қоғамымен және шетелдегі Қазақстан Республикасы дипломатиялық өкілдіктерімен тығыз өзара іс-қимыл жасасады.

Жүргізіліп отырған экспорттық саясаттың тиімділігін мониторингілеу шеңберінде Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі Экспорттық саясат жөніндегі кеңес отырысында бизнес-қоғамдастықтың қатысуымен жыл сайын Экспортты ілгерілету бойынша ұлттық баяндама ұсынады.

*Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың Қазақстан Республикасы өңірлерінде және шетелде қатысуын қамтамасыз ету*

Кәсіпкерліктің экспортқа бағдарланған субъектілеріне (ШОК-ты қоса алғанда) жергілікті жерлерде қолдау шараларын көрсету және экспорттаушылардың нысаналы топтарының өкілдерін шетелде барынша қамтуды қамтамасыз ету мақсатында Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың Қазақстан Республикасы өңірлерінде және шетелде қатысуын қамтамасыз ету қажет.

Осы бағыт шеңберінде ел өңірлерінде, мүдделілігі басым және жоғары елдерде қатысуды ұлғайту қажеттігін ескеретін Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың Даму стратегиясын әзірлеу, сондай-ақ Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор қызметі тиімділігінің түйінді көрсеткіштерін (ТТК) пайданы барынша арттырудан Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың шығынсыздық деңгейінде жұмыс істеуі кезінде аяқталған экспорттық операциялардың барынша көп саны көрсеткішіне ауыстыру қажет.

Осы бағытты іске асыру жергілікті жерлерде экспортқа бағдарланған кәсіпкерлік субъектілеріне қолдау көрсетуге, жергілікті атқарушы органдардың Қазақстан Республикасының экспорттық саясатының негізгі бағыттарын іске асыруға қатысуын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Жергілікті атқарушы органдардың жауапкершілігі ТТК және экспортты өңірлік деңгейде ілгерілету бойынша қызметтің нәтижелерін бағалау әдіснамасын әзірлеу мен

енгізу арқылы бекітіледі. Бұл олардың байланыстарын көрсете отырып, экспорттаушылардың деректер базасын қалыптастыру мен мониторингін, сыртқы экономикалық қызметтің бағыттарын, экспорттың құрылымы мен көлемін, кедергілер мен шектеулерді, сондай-ақ жыл сайын сауалнамалық пікіртерім жүргізуді болжамдайды.

Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор қызметі шеңберінде перспективалы "экспорттық себетті" және басым өткізу нарықтарын жыл сайын өзектілендіру көзделетін болады. Перспективалы "экспорттық себет" және басым өткізу нарықтары Қазақстан Республикасының негізгі әріптес елдерінің нарықтарында сұранысқа ие қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер тізбесін ұсынады, әлемдік нарықтардағы сұранысқа негізделе отырып, қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің басым бағыттарын айқындайды, сондай-ақ жоғары өңделген тауарлар болып табылады. Аталған бастама – бұл шетелдік өткізу нарықтарындағы сұранысты, Қазақстанның өндірістік қуаттары мен бәсекелес артықшылықтарының болуын ескере отырып, перспективалы, өсіп жатқан немесе айтарлықтай өсу әлеуетіне ие экспорттық мүмкіндіктердің егжей-тегжейлі зерттеуі.

Экспорттаушылар үшін экспорттың тауарлық позициялары мен елдері бөлінісінде экспорттық мәмілені жүзеге асырумен байланысты операциялардың бірізділігін сипаттайтын әдістемелік құралдар әзірленеді.

Экономиканы жеделдетіп жаңғыртудың таңдалған бағытының шеңберінде экспортты дамыту және ілгерілету тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді өндірудің және өткізудің жаһандық тізбектеріне ену, оның ішінде трансұлттық компанияларды тарту және тікелей шетелдік инвестициялар ағыны есебінен ену процесіне байланысты. Сондықтан өңірлік деңгейде облыстардың, Астана мен Алматы қалалары әкімдіктерінің экспорттық әлеуеті бар өндірістерді қолдау және өңірлер кәсіпорындарының экспорт көлемін ұлғайтатын технологияларды енгізу жөніндегі жоспарларды қабылдауы болжанады.

## **5.2 Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылай және қаржылай емес шараларын көрсету**

Тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің қазақстандық экспортын ілгерілету үшін қолайлы жағдайлар жасау шеңберінде қаржылай және қаржылай емес шараларға ерекше көңіл бөлу қажет.

### *Экспортты ілгерілетуге арналған қаржылай шаралар*

Төрешілдік кедергілерді азайту және қаржылай қолдау көрсету тиімділігін арттыру мақсатында осы қолдауды алған компаниялардың (ірі, орта, шағын) саны мен сипатын ескере отырып, экспортты ілгерілету бойынша ұсынылған қаржылай қолдау тиімділігін бағалау әдістемесі әзірленеді және іске асырылады.

Бағдарлама шеңберінде Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың қаржылық дамуының кешенді ұсыныстарын әзірлеу болжанады, мақсаты Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың қаржылық тұрақтылық деңгейін, оған әлемнің қаржы институттары, сондай-ақ экспорттық-кредиттік агенттіктері тарапынан сенім дәрежесін арттыру болып табылады. Экспортты ілгерілету мақсатында ДСҰ шеңберінде көзделген шектеулерді ескере отырып, кредиттер мен сақтандыру құнын анықтамалық коммерциялық пайыздық мөлшерлеме (Commercial Interest Reference Rate – CIRRR) деңгейіне дейін арзандату мүмкіндігін қарастыру қажет. Осыған байланысты экспортты ілгерілету бойынша қаржыландыру көлемін ұлғайтуды көздеу қажет. Бұл ретте экспорты дамыған елдерде экспортты қолдау бойынша шараларды қаржыландыру көлемі шамамен ЖІӨ-нің 1 % құрайды. Бұл жағдайда экспортты ілгерілетуге бөлінетін қаржыландыру сомасының 15 % ауыл шаруашылығы саласының шикізаттық тауарларына, 35 % - өңделген аралық тауарларға және 50% - өңделген дайын тауарларға бағытталатын болады.

Экспорттаушылар үшін "бір терезе" жүйесін енгізу экспорттық операцияларды қаржыландыру қолжетімділігін арттыруға және экспорттаушылар өтінімдерін қарау мерзімдері мен рәсімдерін қысқартуға мүмкіндік береді.

Экспортты ілгерілету бойынша ұсынылатын қаржылай қолдау тиімділігіне бағалау және аталған қолдау алған экспорттаушыларға тұрақты негізде мониторинг жүргізіледі.

## *Экспортты ілгерілетуге арналған қаржылай емес шаралар*

Экспорттаушылардың нысаналы топтарының (салалық және өңірлік бөліністегі) өкілдерін барынша қамтуды қолдаудың және қамтамасыз етудің көрсетілетін қаржылай емес шараларының тиімділігін арттыру мақсатында экспорттаушылар үшін "бір терезе" шеңберінде сервистер блогын енгізу және дамыту ұсынылады.

Сервистердің толығын қамтамасыз ету тауар топтары бөлінісінде сыртқы өткізу нарықтарына қол жеткізу, сондай-ақ экспорттаушыларға экспортты, оның ішінде Қазақстан өңірлерінде ілгерілету мәселелері бойынша оқыту және консультация беру бойынша өзекті талдамалық ақпаратты ұсыну арқылы жүргізіледі.

Бұл ретте Қазақстан Республикасында экспорттаушыларды қаржылай емес қолдаудың негізгі қағидаттары мыналар болуы мүмкін:

а) экспортты ілгерілету бойынша қызметте әрбір экспорттаушыға "жеке көзқарас" қағидатын ("клиентке бағытталушылық" қағидаты) іске асыру;

б) экспорттық қызметті дамыту міндеттерін шешу үшін экспорттаушылардың жеткілікті ақпаратпен қамтамасыз етілуі;

в) тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілетуді қаржылай емес қолдаудың қолжетімді жүйесін құру.

Экспорттаушыларға арналған "бір терезе" сервистер жүйесі шеңберінде қаржылай емес қолдау мыналарды қамтиды:

тауар топтары бөлінісінде сыртқы өткізу нарықтарына талдау жүргізу;



даму институттарының өкілдері мен экспорттаушыларды, оның ішінде өңірлерде тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді экспортқа, ілгерілету бойынша оқыту және консультация беру бөлігінде қолдау көрсету;

шетелдік әріптестермен ынтымақтастық жасау мүмкіндіктері туралы ақпарат ұсыну ;

тауарларды сыртқы нарықтарға ілгерілету қызметтерін көрсету, оның ішінде мамандандырылған көрмелер өткізу арқылы;

әлеуетті шетелдік әріптестермен іскерлік байланыстар орнатуда жәрдемдесу.

Одан басқа, қаржылай емес қолдауға дайын маркетингтік шешімдерді, халықаралық жобалар мен тендерлерге қатысуды ұсыну, сондай-ақ заңгерлік қолдау көрсету және контрагентті тексеру бойынша сервис жататын болады.

### **5.3 Экспортты дамытуға кедергі келтіретін бөгеттерді жою**

Қазақстандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын ілгерілетудің тиімділігі экспорттаушыларға кездесетін негізсіз шектеулер мен кедергілердің болуымен айқындалады. Бизнестің, мемлекеттік органдардың, даму институттарының, үкіметтік емес ұйымдардың, көлік компанияларының өкілдерімен өткен жалпы кездесулер нәтижелері бойынша өнім экспортын дамытуға және ілгерілетуге теріс әсер ететін кедергілер блогы мен проблемалары айқындалды, олардың ішінде:

экспорттық рәсімдердің жетілмегендігі;

көліктік-логистикалық және сауда инфрақұрылымының жетілмегендігі;

сыртқы сауда кедергілерінің болуы;

қазақстандық өнімдерге үшінші елдер тарапынан қойылатын техникалық стандарттарға және талаптарға сәйкес келу және зерделеу мәселелері;

экспортты шетелде ілгерілетудің тиімді тетігін құру қажеттігі.

Компаниялардың экспорттық әлеуетінің дамуына кедергі жасайтын анықталған кедергілер мен шектеулерді жою экспорттық операцияларды ынталандыру үшін қолайлы жағдайлар жасауға мүмкіндік береді.

### *Экспорттық рәсімдерді жетілдіру*

Қазақстан Республикасындағы тауарлардың экспорты рәсімін жақсарту шеңберінде тауарларды электрондық декларациялауды жаппай қолдану процесін жеделдету қажет, ол бастапқы логистикалық жағдайлар кезінде кедендік ресімдеудің уақыттық және қаржылық шығындарын қысқартуға мүмкіндік береді, оларды жақсартуға әлдеқайда көп қаржы және уақыт қажет.

Кедендік рәсімдерден өту кезінде электрондық декларациялау жүйесін дамыту мақсатында Біріккен Ұлттар Ұйымының Сауда және даму жөніндегі конференциясының қолдауымен тауарларды электрондық декларациялаудың жаңа ақпараттық жүйесін енгізу бойынша (бұдан әрі – "АСТАНА-1" АЖ) жұмыс жүргізіледі. "АСТАНА-1" АЖ-ны 2018 жылғы 1 қаңтардан бастап енгізу болжанады.

Бүгінгі күні ақпараттық жүйенің пилоттық сынақтары республиканың барлық облыстарында бизнес өкілдерінің қатысуымен өткізіледі. Сынақ барысында жүйе шамамен 21 мың декларацияны өңдеді.

Сонымен бірге, 100 нақты қадам – Ұлт жоспарының үшінші бағытының қадамдарын іске асыру шеңберінде қабылданған Жол картасына сәйкес Қазақстан Республикасы Ақпарат және коммуникациялар министрлігінің, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің және "Қазақстан темір жолы" ҰК" акционерлік қоғамының ақпараттық жүйелерімен интеграциялық өзара іс-қимылды іске асыру жүргізіледі.

Ведомствоаралық бизнес-процестерді оңайлату және келісу, Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Мемлекеттік кірістер комитеті мен экспорттық және импорттық операцияларды жасау кезінде бақылауға қатысатын мемлекеттік бақылаушы органдар арасындағы өзара іс-қимылды нығайту, лицензияларға, сертификаттарға және рұқсат беру құжаттарына жүргізілетін интеграцияланған мониторинг пен бақылауды ілгерілету, кедендік рәсімдеу процесінде тәуекелдерге ведомствоаралық басқаруды енгізу, Қазақстанның Еуразиялық экономикалық одақтағы, өңірлік экономикалық бірігудегі және халықаралық саудадағы әлеуетін нығайту мақсатымен экспорт-импорт операциялары бойынша "бір терезе" құру және енгізу жұмысы жүргізілуде.

Кәсіпкерлер үшін транзакциялық шығыстарды азайту, функциялардың қайталануын болдырмау мақсатында экспорт-импорт операциялары бойынша "бір терезе" және "Астана-1" (тауарларды электрондық жариялау) ақпараттық жүйелерін өнеркәсіптік пайдалануға енгізу жоспарланып отыр, ол сондай-ақ экспорттаушылар үшін "бір тереземен" өзара іс-қимыл жасасуды болжамдайды.

Жүргізілетін жұмысқа қосымша тауарлар экспорты рәсімінің уақыттық және құндық параметрлерін азайту үшін бірқатар ілеспе бастамалар іске асырылады, атап айтқанда: шығу тегі сертификаттарын беру рәсімін оңайлату іске асырылады.

Кедендік рәсімдерді оңайлату және үйлестіру жөніндегі халықаралық конвенцияға сәйкес әрекет ететін уәкілетті экономикалық операторлар институтының мәселелері бойынша түсіндіру жұмысын жүргізу жоспарланып отыр.

### *Көліктік-логистикалық және сауда инфрақұрылымын дамыту*

Қазақстандық шикізаттық емес экспортты дамыту үшін тежеуші фактор жоғары көліктік шығыстар болып табылады. Бұл су жолдарына тікелей қолжетімділіктің болмауына негізделеді, ол қазақстандық жеткізушілер өнімінің бәсекеге қабілеттілігіне теріс әсер етеді.

Осының барлығы дәстүрлі нарықта (Ресей, Орталық Азия елдері, ТМД басқа елдері, Қытай) отандық экспорт позициясының жоғалуына алып келеді және жаңа, баламалы

өткізу нарықтарына (Иран, Үндістан, Араб елдері және т.б.) шығуға мүмкіндік бермейді.

Қазақстан Республикасының LPI индексіндегі позициясы сауда және көліктік инфрақұрылым сапасымен, жүкті уақтылы жеткізумен, сонымен қоса, бәсекелік бағалармен халықаралық тасымалдауларды ұйымдастырумен байланысты проблемалардың бар екендігін көрсетеді.

Көрсетілген проблемалар көліктік және сауда инфрақұрылымының дамуына, жоғары деңгейлі (3PL және 4 PL) көпжақты логистиканың дамуына, персоналдың біліктілік деңгейін арттыруға, ЕурАзЭҚ және BRI логистикалық жүйелеріне бірігу үшін инвестициялар тарту қажеттігіне негізделген.

Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі "Kazlogistics" Қазақстан көлікшілері одағымен бірлесіп, логистика тиімділігінің индексі бағалауының көрсеткіштері бойынша Қазақстан Республикасының логистикалық жүйесін жетілдіру жөніндегі іс-шаралар жоспарына қол қойды.

Жүргізілетін жұмыстың тиімділігін арттыру мақсатында аталған Бағдарламада тиісті кедендік және ілеспе инфрақұрылымды дамыту, жүктердің мемлекеттік шекарадан өтуі кезінде алдын ала ақпараттандыру жүйесін жетілдіру үшін жағдай жасауға бағытталған бастамалар кешені іске асырылады.

*Қазақстан Республикасы мен мүдделілігі басым және жоғары елдер арасында өнімге қойылатын талаптар мен стандарттарды өзара қабылдауды қамтамасыз ету*

Халықаралық стандарттаудың мақсаты әртүрлі елде дайындалатын өнім сапасы деңгейін жақындастыру, күрделі өнім элементтерінің өзара алмасуын қамтамасыз ету, халықаралық саудаға жәрдемдесу, өзара ғылыми-техникалық ақпарат алмасуға және ғылыми-техникалық прогресті жеделдетуге көмектесу болып табылады. Санитариялық және фитосанитариялық стандарттардың басты мақсаты — халық денсаулығының қауіпсіздігі мен тамақ өнімдеріне қатысты тұтынушылардың қызығушылығын заңды түрде қамтамасыз ету.

Бұл ретте, ДСҰ қағидаларына сәйкес ДСҰ-ның кез келген елінің кез келген техникалық регламенті халықаралық стандарттар (*ISO, IEC және т.б.*) негізінде, олар болмаған жағдайда – өңірлік стандарттар (*EN, МСТ және т.б.*) негізінде әзірленуі тиіс.

Қазақстан Республикасы саудадағы техникалық кедергілерді жою мақсатында мүдделілігі басым және жоғары елдермен өнімге қойылатын техникалық талаптар мен стандарттарды өзара мойындауды қамтамасыз етуі қажет. Бұл ДСҰ елдерінің техникалық регламенттерін қарастыруға қазақстандық экспортқа бағдарланған кәсіпорындардың қатысуы, қазақстандық экспортқа бағдарланған кәсіпорындарды осы саладағы дағдыларға, қағидаттарға және білімдерге үйрету есебінен мүмкін болады.

Өндірушілер, әсіресе, экспорттаушы кәсіпорындар жаңа халықаралық және өңірлік стандарттарды әзірлеуге қатыса отырып, стандарттарды өз мүдделеріне сай қалыптастыруға ықпал етуге мүмкіндік алады, себебі әдетте, өңірлік және халықаралық стандарттар бойынша жұмыс екі-үш жыл бойы жалғасады, кәсіпорындар стандартта оның өнімі бойынша алдағы уақытта қандай талаптар қойылатынын, олардан үш-төрт жылдан кейін қандай өнім сұранысқа ие болатынын біле алады. Стандартты жасаумен қатар, технология да қайта құрылады, стандарт шыққаннан кейін тиісті өнімді өндіруге болады, бұл белгілі бір бәсекелестік артықшылықты иеленуге мүмкіндік жасайды.

Стандарттау жөніндегі халықаралық ұйымды мысалға алатын болсақ, қазіргі уақытта Қазақстан 29 ИСО техникалық комитетіне толық құқығы бар мүше ретінде қатысады және 16 ИСО техникалық комитетіне бақылаушы мүше болып табылады, бұл Қазақстанның халықаралық стандарттауға қатысуының шамамен 11 % -ын (ТК ИСО жалпы санының 243) құрайды. Бұл көрсеткіш Қазақстан Республикасы үшін өте төмен болып саналады, сонымен бірге оған стандарттау жөніндегі кіші комитеттер құрамында ағылшын тілін білетін сарапшылардың болмауы да әсерін тигізеді.

ТМД елдерінде МСТ стандарттау жүйесі бар, МСТ стандарттарын мемлекетаралық техникалық комитеттер (бұдан әрі – МТК) әзірлейді. МСТ стандарттарының басым бөлігін ресейлік кәсіпорындар негізінде құрылған МТК әзірлейді. Қазақстандық өндірушілердің қатысу үлесі елеулі емес.

Бағдарламада Қазақстан Республикасының техникалық сарапшыларының белгіленген тәртіппен Мемлекетаралық техникалық комитет отырыстарына, сондай-ақ

ИСО техникалық комитеттер отырысына қатысуы бойынша шығындарды өтеу мәселесін пысықтау көзделген.

СТТ/СФС бойынша ақпараттық орталықтың ИСО халықаралық стандарттар жобаларын аударуды ұйымдастыру мәселесін қарау, СТТ/СФС бойынша ақпараттық орталықтың ДСҰ-да бекітілмеген қазақстандық тауарлар экспортталатын ДСҰ қатысушы елдердің техникалық регламенттерін не олардағы өзгерістер бойынша ұсыныстар енгізу жоспарланып отыр.

Халықаралық эпизоотия бюросының ұсақ малдың оба, аусыл ауруларын бақылау жөніндегі жол картасына қатысу мәселесін пысықтау қажет.

Халықаралық эпизоотия бюросы жүргізетін өңірлік отырыстарға және оқыту семинарларына қатысуға арналған шығындарды өтеу бойынша бағалау жүзеге асырылады.

### *Сыртқы нарықтарға экспортты ілгерілету үшін жағдайларды жақсарту*

Сыртқы сауда кедергілерін жою үшін сауда дипломатиясы құралдарының қолданылуын жетілдіру мақсатында преференциялық сауда туралы келісім жасасу туралы келіссөздер жүргізу, сондай-ақ шектеулерді алып тастау және үшінші елдердің нарықтарына қол жеткізу үшін ветеринариялық және карантиндік (фитосанитариялық) талаптар бойынша екіжақты келіссөздер бойынша жұмыс жүргізіледі. Жеңіл мұнай өнімдерінің экспортын ынталандыру және ауыр мұнай өнімдерін бұдан әрі қайта өңдеу мақсатында экспорттық кеден баждарын түрлендіру мәселесін пысықтау қажет.

Сауда әріптестерінің халықаралық келісімдер бойынша өз міндеттемелерін бұзуынан туындайтын даулар кезінде дау тарапы мемлекет болып табылатыны сөзсіз. Мұндай жағдайда мемлекет сауда әріптестерінің келісім (мысалы, ТМД ЕСА келісімі) бойынша өз міндеттемелерін орындауын қамтамасыз етуі тиіс. Дегенмен бұл жағдайда экспорттаушылардың рөлі де өте маңызды болып қала береді: Қазақстан тауарлары үшін қолжетімділік шарттарының нашарлауы туралы бастапқы ақпарат қолжетімділік шарттарын өзгелерден жақсы сезінетін және білетін тек қазақстандық экспорттаушылардан келіп түсуі тиіс.

Экспорттаушы халықаралық келісімді тікелей бұзудан болмайтын (мысалы, саудадағы техникалық кедергілер) нарыққа шығудың кемсітушілік талаптарына ұшыраған кездегі жағдай да үкіметтің рөлін бірінші орынға қояды. Бұл жағдайда, үкімет экспорттаушыдан тиісті хабарлама алғаннан кейін дау тарапына айналады және консультация тетіктерін немесе қарсы шараларды пайдалана отырып, нарыққа шығу жөніндегі қолданыстағы шектеулерді жоюға тырысады. Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі (бұдан әрі – ҰЭМ) ДСҰ құралдарын тиімді пайдалануды қамтамасыз ету арқылы сыртқы нарықтарда қазақстандық компаниялар мен олардың өнімдеріне қатысты негізсіз шектеулерді қабылдауға жол бермеу, тоқтата тұру және (немесе) болдырмау жөніндегі жұмыстарды жүргізуде.

Түйінді тауар позициялары бойынша қазақстандық тауарларға қатысты демпингке қарсы және қорғау тергеп-тексерулеріне бастамашылық ету қаупін мониторингілеу мақсатында экспорттық статистиканы жедел қадағалау да ҰЭМ тұрақты әрі мұқият түрде ұйымдастырылған жұмыстарының бір бағыты болуы тиіс.

Әлемдік тауарлық және қаржылық нарықтарда экономикалық жағдайдың өзгеруі, бәсекелестіктің шұғыл түрде күшеюі әлемнің ірі елдеріндегі сыртқы экономикалық саясаттың түбегейлі өзгеруіне алып келеді. Әлемдік экономикада өз мүдделерін ілгерілету мен қорғауда мемлекеттің рөлін қайта ойластыру жүзеге аса бастайды. Мемлекеттердің сыртқы нарықтағы саясаты барынша агрессивті бола бастауда, протекционизм үрдістері күшеюде.

Бұл жағдайларда Қазақстанның ғаламдық экономикалық мүддесін іске асыру индустриялық дамыған елдердің тәжірибелерін ескере отырып, сауда үйлерінің негізінде экспортты ілгерілетудің тиімді тетігін құруды қажет етеді. Бұл бастаманың шеңберінде шетелдерде, мүдделілігі басым және жоғары елдерде сауда (Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор), инвестициялар (KazakhInvest), туризм (KazakhTourism), көлік және логистика (тиісті операторлар өкілдіктері) мәселелері біріктірілетін "Қазақстан үйлерін" құру, оның ішінде орынды болған жағдайда, МЖӘ құралдарын пайдалана отырып құру жөніндегі мәселені қарау болжанады.

Әлемдік практикаға сәйкес шетелде "Қазақстан үйлерінің" қызметін ұйымдастыру қазақстандық экспорттаушылардың көрмелерге, жәрмеңкелерге, халықаралық

іс-шараларға, оның ішінде бизнес-миссияларға қатысуының жылдық жоспарын қалыптастыруды қамтитын болады.

Шетелдегі "Қазақстан үйлері" желілерінің функциясы экспортқа бағдарланған компаниялардың, сондай-ақ мемлекеттік билік органдарының сұраныстарына бағытталады. Бұл сыртқы экономикалық қызметті, оның ішінде шағын және орта бизнес субъектілерін қолдаудың кешенді тетігін қалыптастыру арқылы қамтамасыз етіледі.

Сондай-ақ Интернет-сауданың электрондық алаңдарында (Amazon, Alibaba, Zoodles және т.б.) қазақстандық тауарлар туралы ақпаратты орналастыру мәселесі пысықталады.

#### **5.4 Көрсетілетін қызметтер экспортының даму жағдайларын жақсарту**

Ұлттық экономикалардың даму заңдылықтарының бірі экономикалық өсудің және көрсетілетін қызметтер рөлі мен оларды экспорттауды арттырудың арасындағы өзара байланыс болып табылады. Соңғы жылдары әлемнің көптеген дамыған елдерінде қызмет көрсету саласына ЖІӨ-нің жартысынан көбі тиесілі, бұл ретте олардың халықаралық саудадағы үлесі өсуде.

Қазақстан Республикасының қызмет көрсету саласын дамытудың негізгі басымдықтары Қызмет көрсету саласын дамыту жөніндегі бағдарламада айқындалған.

Жүргізілген талдауға және тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің ұсынылған перспективалық "экспорттық себетіне" сүйене отырып, Бағдарлама экспорттық әлеуеті көбірек секторларда көрсетілетін қызметтерді дамытуға бағытталған шараларды болжайды.

Қазақстан Республикасы жоғары транзиттік әлеуетке ие. ЕАЭО-ның даму үрдістері мен перспективаларын, сондай-ақ Қытайдың "Жолдар және Белдеулер" (BRI) бастамасының іске асырылуын ескере отырып, бәсекелестік позицияларды бекіту шеңберінде Қазақстан Республикасының транзиттік әлеуетін одан әрі өсіру бойынша жұмыс жүргізіледі.



Бұл қазақстандық жүк иелерінің ЕАЭО шеңберінде теңіз порттық терминалдарының қызметіне қол жеткізу шарттарын жақсарту мәселесін пысықтауды қажет етеді.

РФ-ның ішкі су жолдарымен кемелердің өту тәртібі және оны ЕАЭО қатысушы елдерінің арасында жүк тасымалдау уақытын қысқарту үшін, сондай-ақ мультимодальды тасымалдауларды дамыту үшін пайдалану мүмкіндіктері туралы ұсыныстар дайындау жоспарлануда.

ЕАЭО және BRI еуразиялық көлік дәліздерін қалыптастыру шеңберінде Қазақстан Республикасы жол бойындағы және ілеспе сервисті дамыту перспективаларын кеңейтеді және мүмкіндіктер ұсынады.

Қазақстан Республикасының шетелдердегі танымалдылығын одан әрі арттыру мақсатында туристік бағыттардың бірнеше нұсқасын көздейтін туристік өнім әзірлеу қажет етіледі. Жетекші туристік интернет-сайттар (TripAdvisor, Booking және т.б.) арқылы Қазақстанның туристік өнімдерін ілгерілету бағдарламасы әзірленеді.

Отандық ЖОО-лардың негізінде R&D орталықтарын дамыту жөнінде ұсыныстар енгізу және білім беру қызметтерінің сапасын арттыру мақсатында ЖОО-лардың халықаралық аккредиттеуден өтуін қамтамасыз ету шараларын қабылдау болжанады.

Медициналық туризмді дамыту мақсатында медициналық қызметтерді көрсетудің қазақстандық брендин қалыптастыру бойынша ұсыныстарды әзірлеу, сондай-ақ мүдделілігі басым және жоғары елдерге қазақстандық медициналық көрсетілетін қызметтер экспортын ілгерілету және насихаттау бойынша шаралар кешенін әзірлеу жоспарланып отыр.

Қазақстандық қорғаныс өнеркәсібі кешенінің экспорттық әлеуетін дамыту мақсатында аталған саланың тауарлары мен көрсетілетін қызметтерін мүдделілігі басым және жоғары елдерге ілгерілету шаралары қолданылады. Сондай-ақ шетелдік өндірушілерді және тұтынушыларды "KADEX" халықаралық қару-жарақ және әскери-техникалық мүлік көрмесіне қатысуға тарту күтілуде.

6 Қажетті ресурстар

Бағдарламаны іске асыруға қаржылық шығындар қажет етілмейді.

Бағдарламаға қосымша

"Қазақстан Республикасының Ұлттық экспорттық стратегиясы" Бағдарламасын іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспары

Р/с №	Атауы	Өлшем бірлігі	Аяқталу нысаны	Орындау мерзімдері	Орындауға жауаптылар	Оның ішінде, жылдар бойынша					
						2018	2019	2020	2021	2022	Барл
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Мақсаты: Шикізаттық емес экспорт көлемін 2022 жылға қарай 1,5 есе ұлғайту үшін жағдай жасау, сондай-ақ тауарлар мен және экспорттау нарықтарын әртараптандыру</b>											
<b>Нысаналы индикаторлар</b>											
1	Қазақстан Республикасының шикізат емес тауарлары мен көрсетілетін қызметтер экспортының көлемі	млрд. АҚШ долл.			ИДМ АШМ, ҰЭМ, Қаржымині, ҚАӨМ, ДСМ, БҒМ, МСМ, ЭМ, ЖАО	22,7	24,7	26,9	29,3	31,8	
2	Экспорт көлемі 10 млн. АҚШ долларынан асатын шикізат емес тауар позицияларының мүдделігі басым елдерге экспортының өсімі	өткен жылға %-бен			ИДМ АШМ, ҰЭМ, Қаржымині, ҚАӨМ	9,2	6,8	10,7	9,7	8,0	
3	Экспорт көлемі 10 млн. АҚШ долларынан асатын шикізат емес тауар позицияларының мүдделігі жоғары елдерге экспортының өсімі	өткен жылға %-бен			ИДМ АШМ, ҰЭМ, Қаржымині, ҚАӨМ	5,0	4,0	9,9	8,3	7,7	
<b>1-міндет Экспорттаушыларды қолдаудың институционалдық негіздерін күшейту</b>											
<b>Нәтиже көрсеткіші</b>											
1	Экспорттаушыларға көрсетілетін қызметтердің жалпы көлемінен экспорттаушылар үшін "бірыңғай терезе	%			ИДМ Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай	-	30	50	75	100	

[illegible]

4	Экспорттаушылар үшін Export.gov.kz интернет-ресурсының базасында "бірыңғай терезе" қағидаты бойынша сервистерді құру және дамыту мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсынымдар	2018 жылғы қыркүйек	ИДМ Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
5	Экспортты ілгерілету жөніндегі ұлттық баяндама құрылымын әзірлеу		Үкіметке ұсыныстар	2018 жылғы наурыз	ИДМ, Мүдделі МО, ЖАО, "Бәйтерек" ҰБХ" АҚ (келісім бойынша), ҰКП (келісім бойынша), "Самұрық-Қазына" ҰӘҚ" АҚ (келісім бойынша) "ҚазАгро" ҰБХ" АҚ (келісім бойынша)						
6	Кеңес мәжілісіне Экспортты ілгерілету жөніндегі ұлттық баяндама әзірлеу		Экспортты ілгерілету жөніндегі ұлттық баяндама	жыл сайын, 2019 – 2023 жылдардағы 2-тоқсан	ИДМ, мүдделі МО, ҰКП (келісім бойынша) Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
7	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың Даму стратегиясын бекіту		Директорлар кеңесінің шешімі	2018 жылғы желтоқсан	ИДМ, ҰЭМ "Бәйтерек ҰБХ" АҚ (келісім бойынша) Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
8	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың Қазақстан өңірлерінде болу мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсыныстар	2018 жылғы маусым	ИДМ, ЖАО, Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператордың				ИДМ, СІМ Экспортты ілгерілету						

9	экспорттық мүдделілігі басым және жоғары елдерде болу мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсыныстар	2018 – 2022 жылдар маусым	жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
10	Экспорттаушылар үшін экспорт елдері мен тауарлық топтар бөлінісінде экспорттық жеткізілімді жүзеге асырумен байланысты операциялар дәйектілігін сипаттайтын әдістемелік құралдарды әзірлеу		ИДМ-ге ақпарат	2019 жылғы наурыз	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
11	Облыстар, Астана мен Алматы қалалары әкімдіктерінің экспорттық әлеуеті бар өндірістерді қолдау және өңірлердегі кәсіпорындардың экспорт көлемін арттыратын технологияларды енгізу бойынша жоспар қабылдауы		ИДМ-ге ақпарат	2018 – 2022 жылдар қаңтар, шілде	ЖАО						

## 2-міндет Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылай және қаржылай емес шараларын көрсету

### Экспортты ілгерілетуге арналған қаржылай шаралар

#### Нәтиже көрсеткіші

12	Қаржылық қолдау көрсетілген экспорттаушылар саны	бірл.			И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)	-	150	220	320	450	
----	--	-------	--	--	---	---	-----	-----	-----	-----	--

#### Іс-шаралар

13	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай операторды қаржылай дамыту жөнінде ұсыныстар кешенін әзірлеу		Үкіметке ақпарат	2017 жылғы желтоқсан	ИДМ, "Бәйтерек ҰБХ" АҚ (келісім бойынша) Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
----	--	--	------------------	----------------------	---	--	--	--	--	--	--

14	Экспорттаушыларға ұсынылатын қаржылай қолдаудың тиімділігіне мониторинг және бағалау жүргізу		Кенеске бағалау бойынша қорытынды	2019 – 2022 жылдар қараша	И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша )						
15	Кредиттер мен сақтандыру құнын анықтамалық коммерциялық пайыздық мөлшерлеме деңгейіне (CIRR) дейін арзандату мәселесін пысықтау		ИДМ-ге ұсыныстар	2018 жылғы наурыз	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша )						

### Экспортты ілгерілетуге арналған қаржылай емес шаралар

#### Нәтиже көрсеткіші

16	Қаржылай емес қолдау көрсетілген экспорттаушылар саны	бірл.			И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша )	500	550	600	650		
----	---	-------	--	--	---	-----	-----	-----	-----	--	--

#### Іс-шаралар

17	Экспорттаушылар үшін "бірыңғай терезеде" тауарлық топтар бөлінісінде сыртқы өткізу нарықтарына қол жеткізу туралы ақпаратты өзектендіру		Export.gov.kz –ке талдамалық ақпарат	тоқсан сайын, 2018 – 2022 жылдар	И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша )						
18	Экспорттаушыларды экспортты ілгерілету мәселелері бойынша оқыту және консультация беру мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсыныстар	2018 - 2022 жылдар	И Д М , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша ) ЖАО						

### 3-міндет Экспортты дамытуға кедергі келтіретін бөгеттерді жою

#### Кедендік рәсімдерді жетілдіру

#### Нәтиже көрсеткіші

19	ҚР-ның Дүниежүзілік Банктің Doing Business рейтингінде " Халықаралық сауда"	орын			Ұ Э М , Қаржымині, ИДМ, мүдделі МО және ҰКП (	119	118	117	116	115	
----	---	------	--	--	--	-----	-----	-----	-----	-----	--







[illegible]

36	Халықаралық эпизоотия бюросының ауыл ауруын бақылау жөніндегі жол картасына қатысу мәселесін пысықтау		БАК-қа ақпарат	4-тоқсан 2018 – 2022 жылдар	АШМ						
37	Халықаралық эпизоотия бюросының ұсақ малдың оба ауруын бақылау жөніндегі жол картасына қатысу мәселесін пысықтау		БАК-қа ақпарат	4 - тоқсан 2018 – 2022 жылдар	АШМ						
38	Халықаралық эпизоотия бюросының өңірлік мәжілістеріне қатысу шығындарын өтеу мәселесін пысықтау		БАК-қа есеп	4-тоқсан 2018 – 2022 жылдар	АШМ						
39	Халықаралық эпизоотия бюросы өткізетін оқыту семинарларына қатысу шығындарын өтеу мәселесін пысықтау		БАК-қа есеп	4-тоқсан 2018 – 2022 жылдар	АШМ						

#### Сыртқы нарықтарға экспортты ілгерілету үшін жағдайларды жақсарту

<b>Нәтиже көрсеткіші</b>											
40	ЕСА бойынша келісім жасалған елдерге тауарлар экспортының өсімі	өткен жылға қатысты %			ҰЭМ ИДМ, АШМ	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	
<b>Іс-шаралар</b>											
41	Преференциялық сауда туралы келісімдерді жасау бойынша келіссөздер жүргізу		БАК-қа есеп	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	ҰЭМ Мүдделі МО						
42	Қажет болған жағдайда МЖӨ құралдарын пайдалана отырып, шетелде "Қазақстан үйлерін" құру бойынша ұсынымдар енгізу (сауда (Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор), инвестициялар (		Үкіметке ұсыныстар	2017 жылғы қыркүйек	СІМ МСМ, ИДМ , Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай						

	КazakhInvest), туризм және мәдениет (KazakhTourism), көлік және логистика (тиісті операторлардың өкілдіктері) біріктірілетін мүдделілігі жоғары және басым елдерде) мәселесін пысықтау				оператор (келісім бойынша), ҰКП (келісім бойынша)						
43	Интернет-сауданың электрондық алаңдарында қазақстандық тауарлар туралы ақпаратты орналастыру мәселесін пысықтау (Amazon, Alibaba, Zoodles и др.)		БАК-қа ақпарат	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	ИДМ, ҰЭМ Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
44	Қазақстандық экспорттаушылардың көрмелерге, жәрмеңкелерге, халықаралық шараларға, оның ішінде, бизнес-миссияларға қатысуының жылдық жоспарын жасау		ИДМ-ге ақпарат,	2018 – 2022 жылдағы 4-тоқсан	Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша), ҰКП (келісім бойынша)						
45	Жеңіл мұнай өнімдерінің экспортын ынталандыру және ауыр мұнай өнімдерін одан әрі өңдеу мақсатында кедендік баждарды түрлендіру мәселесін пысықтау		БАК-қа ұсынымдар	2018 жылғы наурыз	ҰЭМ ЭМ						
46	Шектеулерді алып тастау және үшінші елдер нарықтарына рұқсат алу үшін ветеринариялық және карантиндік (фитосанитариялық) талаптар бойынша екіжақты келіссөздер жүргізу		БАК-қа есеп	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	АШМ СІМ						

#### 4-міндет Көрсетілетін қызметтер экспортының даму жағдайларын жақсарту

[illegible]

47	Тасымалданған транзиттік жүктердің көлемі	мың ЖФБ			ИДМ	536	1243	2000	2200	2400	
48	Көлік ЖҚС нақты өсуі, өткен жылға қатысты %-бен	алдыңғы жылға %-бен			ИДМ, ҰЭМ	5,0	5,5	6,0	6,0	6,2	
49	Келушілер саны	млн. адам			МСМ	2,9	3,3	3,7	4,1	4,8	
50	Қазақстан Республикасының ЖОО-да оқитын шетел студенттерінің саны	жалпы саннан %-бен			БҒМ	3,3	4,0	4,6	5,1	5,8	
51	Қазақстан Республикасының аумағында медициналық көмек алған шетел пациенттерінің саны	мың адам			ДСМ	31,3	32,5	42,2	43,9	50,3	

#### Іс-шаралар

52	Қазақстандық жүк иелерінің ЕАЭО шеңберінде теңіз а й л а ғ ы терминалдарының қызметтеріне қол жеткізу шарттарын жақсарту бойынша мәселені пысықтау		ВАК-қа ақпарат	2018 – 2022 жылдағы 4-тоқсан	ҰЭМ ИДМ Қаржымині, Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша ), "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша), ҚТКФ АҚ ( келісім бойынша ), Kazlogistics ( келісім бойынша )						
53	РФ ішкі су жолдары арқылы кемелердің жүру тәртібін жетілдіру және ЕАЭО қатысушы елдер арасында жүктерді тасымалдау уақытын қысқарту, сондай-ақ мультимодальдік тасымалдау үшін оны пайдалану мүмкіндіктері бойынша ұсыныстар әзірлеу		ВАК-қа ұсыныстар	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	И Д М Қаржымині, ҰЭМ Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ( келісім бойынша ), "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша), ҚТКФ АҚ ( келісім бойынша ), Kazlogistics ( келісім бойынша )						

54	Транзиттік көлік дәлізінің бойымен жол бойы ілеспе сервисін дамыту мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсыныстар	2018 – 2022 жылдағы 4-тоқсан	ИДМ, мүдделі МО, "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша)						
55	Туристердің қозғалыс бағытының бірнеше нұсқасын көздейтін туристік өнімді құру мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсыныстар	2018 жылғы 1-тоқсан	МСМ ИДМ, мүдделі МО "Kazakh Tourism" ҰК" АҚ (келісім бойынша)						
56	Қазақстанның туристік өнімдері туралы ақпаратты жетекші туристік интернет-сайттарда орналастыру (TripAdvisor, Booking және т.б.)		ВАК-қа ақпарат	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	МСМ "Kazakh Tourism" ҰК" АҚ (келісім бойынша)						
57	Отандық ЖОО негізінде R&D орталықтарын дамыту мәселесін пысықтау		ВАК-қа ұсыныстар	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	БҒМ ДСМ, АШМ, мүдделі органдар						
58	Білім беру сапасын арттыру мақсатында ЖОО - ның халықаралық аккредитация өтуі		ВАК-қа ақпарат	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	БҒМ						
59	Медициналық қызметтерді көрсетудің қазақстандық брендин қалыптастыру бойынша ұсыныстар әзірлеу		ВАК-қа ұсыныстар	2018 жылғы 4-тоқсан	ДСМ						
60	Шетелде қазақстандық медициналық қызметтердің ілгерілеуін және танымалдығын жақсарту бойынша ұсыныстар әзірлеу		ВАК-қа ұсыныстар	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	ДСМ ИДМ Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
61	Шетелде қазақстандық қорғаныс-өнеркәсіптік кешеннің тауарлары мен қызметтерін ілгерілету бойынша шаралар әзірлеу		ВАК-қа ақпарат	2018 – 2022 жылдар 4-тоқсан	ҚАӨМ ИДМ, Экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
					ҚАӨМ ИДМ, Экспортты						

62	Шетелдік өндірушілер мен тұтынушыларды KADEX-ке қатысуға тарту шараларын қабылдау	БАК-қа ақпарат	2018 жылғы 4-тоқсан 2020 жылғы 4-тоқсан 2022 жылғы 4-тоқсан	ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор (келісім бойынша)						
----	---	----------------	---	--	--	--	--	--	--	--

KADEX	- "KADEX" халықаралық қару мен әскери-механикалық мүлік көрмесі
"Kazakh Tourism" ҰК" АҚ	- "KazakhTourism" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамы
Kazlogistics	- "KAZLOGISTICS" Қазақстан көлікшілерінің одағы
LPI	- логистика тиімділігінің индексі (Logistics Performance Index)
"ҚТКФ" АҚ	- "Қазтеңізкөлікфлоты" ұлттық теңіз кеме қатынасы компаниясы" акционерлік қоғамы
"ҚТЖ" ҰК" АҚ	- "Қазақстан темір жолы" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамы
"Бәйтерек ҰБХ" АҚ	- "Бәйтерек" ұлттық басқарушы холдингі" акционерлік қоғамы
"	
Самұрық-Қазына ҰӘҚ АҚ	- "Самұрық-Қазына" ұлттық әл-ауқат қоры" акционерлік қоғамы
ЕДБ	- екінші деңгейдегі банктер
МО	- мемлекеттік орган
МЖӘ	- мемлекеттік-жекешелік әріптестік
ЖФБ	- жиырма футтық балама
ҚРЗ	- Қазақстан Республикасының Заңы
ЕСА	- еркін сауда аймағы
АЖ	- ақпараттық жүйе
СК	- Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті
ВАК	- Қазақстан Республикасының сауда саясаты мәселесі бойынша және халықаралық экономикалық ұйымдарға қатысу жөніндегі ведомствоаралық комиссия
ДСМ	- Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау министрлігі
СІМ	- Қазақстан Республикасының Сыртқы істер министрлігі
ЖАО	- жергілікті атқарушы органдар
ИДМ	- Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі
МСМ	- Қазақстан Республикасының Мәдениет және спорт министрлігі
ҰЭМ	- Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі
ҚАӨМ	- Қазақстан Республикасының Қорғаныс және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі
БҒМ	- Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
АШМ	- Қазақстан Республикасының Ауыл шаруашылығы министрлігі
МТК	- Мемлекетаралық техникалық комитет
Қаржымині	- Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі
ЭМ	- Қазақстан Республикасының Энергетика министрлігі
ҰКП	- "Атамекен" Ұлттық кәсіпкерлер палатасы

Жетекші экспорттаушы компанияларды экспорттық қызмет негіздері мен оны жүргізуге үйрететін бағдарлама, ол Қазақстанның сыртқы экономикалық қызметі

Білім беру жобасы	- саласындағы жетекші сарапшылардың үздік практикаларын және халықаралық тәжірибені қамтиды
ҰКСНБ	- ЕАЭО үйлестірілген (келісілген) көлік саясатын іске асырудың негізгі бағыттары мен кезеңдері
ПМ	- Қазақстан Республикасының Премьер-Министрі
ҚР ҰҚ	- Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысы
РБ	- республикалық бюджет
Кеңес	- Бизнес-қоғамдастықтың қатысуымен экспорттық саясат жөніндегі кеңес
СТТ	- Саудадағы техникалық тосқауылдар жөніндегі келісім
ҚР ТК	- Қазақстан Республикасының Техникалық комитеті
УЭО	- Уәкілетті экономикалық оператор

Ескерту: аббревиатуралар мен анықтамалардың толық жазылуы:

© 2012. Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің «Қазақстан Республикасының Заңнама және құқықтық ақпарат институты» ШЖҚ РМК