**Концепция государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы**

**Содержание**

[1. Видение развития торговой политики Республики Казахстан 3](#_Toc33540531)

[1.1 Анализ текущей ситуации развития торговли в Республике Казахстан. 6](#_Toc33540532)

[*Внутренняя торговля* 7](#_Toc33540533)

[*Безопасность и качество казахстанской продукции* 11](#_Toc33540534)

[*Обеспечение качественной безопасности товаров и услуг через систему защиты прав потребителей* 13](#_Toc33540535)

[*Биржевая торговля* 14](#_Toc33540536)

[*Электронная торговля* 15](#_Toc33540537)

[*Внешнеторговая политика* 16](#_Toc33540538)

[*Внешняя торговля товарами* 18](#_Toc33540539)

[*Торговля услугами* 20](#_Toc33540540)

[*Приграничная торговля* 21](#_Toc33540541)

[*Государственные закупки* 24](#_Toc33540542)

[1.2. Глобальные тренды развития торговли 25](#_Toc33540543)

[1.3. Анализ сильных, слабых сторон, возможностей и угроз в сфере развития торговли 28](#_Toc33540544)

[1.4. Сценарии развития торговли Республики Казахстан 35](#_Toc33540545)

[1.5. Обзор международного опыта развития торговли 37](#_Toc33540546)

[2. Цели, задачи и ожидаемые результаты развития торговли 39](#_Toc33540547)

[2.1. Цели и задачи развития торговли 39](#_Toc33540548)

[2.2. Ожидаемые результаты развития торговли Республики Казахстана на 2021-2025 годы 42](#_Toc33540549)

[2.3. Основные принципы и общие подходы 44](#_Toc33540550)

[3. Меры по совершенствованию развития торговли 46](#_Toc33540551)

[*3.1. Меры по комплексному развитию внутренней торговли* 46](#_Toc33540552)

[*3.1.1. Совершенствование государственного регулирования и создание благоприятных условий для развития МСБ в торговле* 47](#_Toc33540553)

[*3.1.2. Меры по развитию системной розницы и торговых рынков* 48](#_Toc33540554)

[*3.2. Внедрение высоких стандартов качества и безопасности продукции* 48](#_Toc33540555)

[*3.2.1. Повышение конкурентоспособности казахстанской продукции через обеспечение высокого качества* 48](#_Toc33540556)

[*3.2.2. Меры по совершенствованию системы государственного контроля в области технического регулирования и аккредитации в сфере оценки соответствия* 51](#_Toc33540557)

[*3.3. Меры по созданию эффективной системы защиты прав потребителей* 52](#_Toc33540558)

[*3.4. Развитие биржевой торговли* 53](#_Toc33540559)

[*3.5. Меры по стимулированию электронной торговли* 54](#_Toc33540560)

[*3.6. Меры по развитию несырьевого экспорта* 56](#_Toc33540561)

[*3.6.1 Меры по совершенствованию институциональной основы развития и продвижения экспорта обработанных товаров и услуг* 56](#_Toc33540562)

[*3.6.2. Финансовая поддержка несырьевого экспорта* 58](#_Toc33540563)

[*3.6.3. Меры по улучшению экспортной деятельности предприятий* 59](#_Toc33540564)

[*3.6.4. Поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции* 59](#_Toc33540565)

[*3.6.5. Продвижение казахстанской продукции за рубежом: создание торговых домов казахстанской продукции на внешних рынках* 61](#_Toc33540566)

[*3.6.6. Улучшение условий для развития торговли услугами* 62](#_Toc33540567)

[*3.7. Меры по совершенствованию импортной политики* 67](#_Toc33540568)

[*3.8. Меры по развитию приграничной торговли* 68](#_Toc33540569)

[*3.9. Меры по развитию торговой инфраструктуры* 69](#_Toc33540570)

[*3.10. Меры по продвижению и защите национальных интересов Республики Казахстан на международной арене* 71](#_Toc33540571)

[*3.11. Меры реагирования на внешние факторы, риски и угрозы* 73](#_Toc33540572)

[*3.12. Информационно - аналитическое сопровождение внешнеторговой деятельности* 73](#_Toc33540573)

[*3.13. Участие в зарубежных государственных закупках* 73](#_Toc33540574)

[*3.14. Меры по подготовке высококвалифицированных кадров в сфере внешней торговли* 74](#_Toc33540575)

[*3.15. Подходы по совершенствованию мер поддержки* 74](#_Toc33540576)

[4. Этапы реализации Концепции 74](#_Toc33540577)

[5. Перечень нормативных правовых актов, которые будут разработаны для реализации Концепции 74](#_Toc33540578)

# Видение развития торговой политики Республики Казахстан

По итогам реализации двух индустриальных пятилеток на сегодняшний день в Казахстане сложилась положительная динамика развития обрабатывающей промышленности, в целом, объем производства увеличился в 2,7 раз, произведена отечественная продукция на сумму 70 трлн. тенге В структуре производства преобладают товары металлургической отрасли, продуктов питания, машиностроения, химической промышленности.

С 2020 года начата реализация новой пятилетки индустриализации, акцент которой направлен на эффективные предприятия обрабатывающего сектора, ориентированные на увеличение объемов производства и расширение номенклатуры обработанных товаров, пользующихся спросом на внутреннем и внешних рынках.

Вместе с тем, производство пищевых продуктов и продуктов переработки сельскохозяйственной продукции для обеспечения внутренних потребностей в продовольствии предусмотрено в рамках государственной программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2014-2021 гг.

Наряду с динамичным развитием производства, государство должно каждому производителю обеспечить возможность и условия выгодного, гарантированного, предсказуемого сбыта своего товара на внутреннем и внешних рынках.

Залогом экономического развития многих стран является правильно выстроенная торговая политика, основанная на обеспечении активного роста внутренней торговли, за счет стимулирования малого и среднего бизнеса к выпуску высококачественной продукции. Отечественный бизнес изначально ориентировал свое производство на внешние рынки, успешно решая проблемы повышения качества товара и упаковки и динамичность поставок с согласованными объемами выпускаемой продукции.

Понятие торговли и торговой политики определено в Законе Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года № 544-II «О регулировании торговой деятельности» как совокупность организационных, правовых, экономических, контрольных и иных мер, проводимых государственными органами для реализации целей и принципов в сфере торговой деятельности. При этом, под торговой деятельностью понимается деятельность, которая включает в себя внутреннюю и внешнюю торговлю. Закон является нормативным документом, не раскрывающим основные принципы и подходы развития нового формата торговой политики, конкретные меры и мероприятия по ее совершенствованию.

Первым системным документом развития торговли стала Программа по развитию торговли в Республике Казахстан на 2010-2014 гг. Развитие торговли под влиянием внешних факторов, отсутствие конкретных целевых показателей стали причиной досрочного завершения реализации программы.

Вместе с тем, в 2014 году была утверждена Программа по развитию сферы услуг в Республике Казахстан до 2020 года, направленная на развитие торговли услуг. Неэффективность программы заключалась в том, что в ней не были определены конкретные меры по достижению целевых индикаторов, дублировались с инструментами действующих на тот момент отраслевых программ, и, в целом, программа не принесла добавленной стоимости для развития сферы услуг.

В Концепции внешней политики РК на 2014-2020 гг., утвержденной Указом Президента РК от 21 января 2014 года № 741, определяется важность развития торговой дипломатии. Страновыми и региональными приоритетами определено развитие торгово-экономического сотрудничества с такими странами, как Российская Федерация, Китайская Народная Республика, регион Центральной Азии, США, Европейский Союз, страны Восточной Европы и Южного Кавказа, Турция, Исламская Республика Иран и др. Вместе с тем, данный документ носит общий характер и не определяет конкретных механизмов развития торговли с вышеуказанными странами, либо развития торговой дипломатии.

Таким образом, до сих пор концептуального программного документа по развитию внутренней и внешней торговли товарами и услугами принято не было и для его создания прежде всего необходимо четко определить приоритеты, затем цели и задачи.

В настоящей концепции будет представлен новый подход к развитию торговли, ориентированный на создание благоприятных условий и возможностей для производителя сбывать свою продукцию на внутренний и внешние рынки, исключая проблему низкого качества товара, плохой упаковки и ограниченного объема поставок. Общеизвестно, что товар, произведенный по самым лучшим стандартам, конкурентен по определению.

Потребителю должна быть предоставлена среда, удовлетворяющая его потребности по приобретению отечественного товара и услуг по справедливой цене и высокого качества. Вместе с тем, требуется комплексная работа по усилению института защиты прав потребителей, который должен гарантировать восстановление нарушенных прав потребителя и предоставлять ему беспрепятственное возмещение ущерба.

В этой связи, внутренняя торговая политика должна быть ориентирована на расширение торговли за счет создания комфортной потребительской среды, развития многоформатной торговли, современного оптового звена и торговой инфраструктуры.

Решение вопросов стабилизации цен на товары, возможности качественного прогноза будущих цен и их страхования, вывода торговли из тени продолжится в том числе в рамках мер по развитию биржевой торговли, которая в настоящее время набирает стремительные обороты как на внутреннем рынке, так и на внешнем.

Ускоренное развитие отечественного производства станет возможным за счет создания эффективной товаропроводящей инфраструктуры, которая позволит оптимизировать цепочку поставок продукции от производителя до потребителя, сократить товарные потери и повысить доступность товаров для всех слоев населения страны. В тоже время, товаропроводящая инфраструктура должна быть ориентирована на экспорт казахстанских товаров и транзит зарубежных товаров через Казахстан.

Наряду с мерами, предусматривающими насыщение отечественного рынка товарами местного производства, будут определены и приоритизированы целевые продукты и услуги на основе значимости, целей и потенциальных рынков сбыта.

Национальная внешнеторговая политика будет ориентироваться на интеграцию в мировую экономику посредством использования инструментов экономической дипломатии, продвижения и защиты государственных интересов в международных организациях, многосторонних экономических интеграционных объединениях. Она также будет направлена на содействие экономическому росту и развитию страны через налаживание и укрепление внешнеэкономических связей страны, создание взаимовыгодной торговли, вовлечение большего числа казахстанских компаний во внешнеторговую деятельность, упрощение процедур и устранение барьеров в торговле.

В целом, необходимо понимание преимущества Казахстана во внешнеторговой и внутренней конкурентоспособности, какие товары и услуги должны быть в приоритете национальной торговой политики с привязкой к рынкам сбыта и учетом транспортно-логистических возможностей страны.

В Послании Главы государства народу Казахстана от 2 сентября 2019 года поставлена задача по снижению сырьевой направленности экспорта сельхозпродукции, которая достигла 70%, в то время как перерабатывающие предприятия загружены всего на 40%. Сельское хозяйство – наш основной ресурс, который имеет потенциал для производства высококачественной и органической продукции, востребованной не только в стране, но и за рубежом. АПК страны имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития: усиливаются экспортные позиции масличного, мясного секторов, по зерну и муке Казахстан в кратчайшие сроки вошел в число крупнейших стран-экспортеров в мире. Перспективным является вопрос наращивания экспорта экологически чистой продукции, востребованной в больших объемах на рынке КНР.

Вместе с тем, обрабатывающий сектор промышленности также является драйвером экономического развития и отраслью, продукцию которой можно реализовывать на рынки зарубежных стран. В рамках проекта ГПИИР-3 составлена Единая карта приоритетных товаров и услуг, в которых определены 4241 приоритетных и 190 стратегических товаров и услуг. Это позиции, которые формируют все отрасли обрабатывающей промышленности и обеспечат конкурентоспособность обрабатывающей промышленности на внутреннем и внешних рынках.

Сегодня долгосрочные цели и направления развития торговой политики страны определены в Стратегии «Казахстан – 2050», в рамках которой поставлены задачи: диверсификация внешней политики, развитие экономической и торговой дипломатии для защиты и продвижения национальных экономических и торговых интересов.

Дальнейшая торговая политика будет базироваться на инициативах Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2025 года в рамках политики «Проактивная внешнеэкономическая политика», предусмотренных в сценариях дальнейших мировых событий «Единый открытый мир» и «Разрозненный мир» и Реформы «Конкуренция и конкурентоспособный бизнес» в частипродвижения экспорта и его диверсификации.

В Концепции государственной программы развития торговли на 2021-2025 гг. также будут учтены цели, целевые индикаторы, задачи Программы «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» на 2018-2022 годы по обеспечению условий для роста несырьевого экспорта, диверсификации рынков сбыта и расширению экспортной корзины, а также направления для продолжения долгосрочного курса по диверсификации экономики в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020-2025 годы (далее - ГПИИР-3) и Государственной программы развития агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы, которые нацелены на поддержку и стимулирование предприятий обрабатывающей промышленности, независимо от отраслевой принадлежности.

Также в целях поддержки отечественных производителей бытовых потребительских товаров Правительством 11 декабря 2018 года принято Постановление № 820 «О некоторых вопросах обеспечения долгосрочной тенговой ликвидности для решения задачи доступного кредитования», т.н. «Экономика Простых Вещей», подразумевающее массовое производство доступных и конкурентоспособных потребительских товаров, потенциальных экспортных позиций и увеличение производства отечественных товаров почти в 2,5 раза к 2025 году.

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

* Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы;
* Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020-2025 годы;
* Программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан до 2022 года»;
* Государственная программа «Дорожная карта бизнеса 2025».

# 1.1 Анализ текущей ситуации развития торговли в Республике Казахстан.

В условиях трансформации мировой торговли и усиления протекционистских мер между крупнейшими экономиками мира выросла необходимость ведения внешнеторговой политики адаптации к изменениям тенденций мировых торговых систем и реагирования на новые вызовы в целях обеспечения потребностей внутреннего рынка.

Торговля является драйвером экономического развития, оказывая положительное влияние на рост ВВП. В среднем вклад мировой торговли в мировой ВВП составляет 58,6% (США - 6,6%, Китай - 6,0%, Германия - 4,1%, Россия - 0,99%, Казахстан - 0,13%).

# *Внутренняя торговля*

В Казахстане последние годы наблюдается стабильный рост внутреннего товарооборота. По итогам 2019 года наряду со строительной отраслью торговля показала высокую добавленную стоимость в развитии экономики, опережая транспорт, промышленность и сельское хозяйство.

На фоне увеличения спроса, роста номинальных денежных доходов населения и цен на товары ИФО розничной торговли составил 105,8%, при этом ИФО оптовой торговли составил 108,2%, что связано с ростом объемов торговли нефти и нефтепродуктов, спецтехники и запчастей к ним, автотранспортных средств, зерна и мяса предприятиями.

По итогам 2019 года объем розничной и оптовой торговли вырос на 10,6% и составил 37,5 трлн. тенге.

Объем розничной торговли за 2019 год составил 11 345,7 млрд. тенге или на 12,9% больше показателей предыдущего года. Наибольший удельный вес в общем объеме розничной торговли республики в январе-декабре 2019 года приходится на г. Алматы (31,3%), г. Нур-Султан (11,6%), Восточно-Казахстанскую (8,8%) и Карагандинскую (8,7%) области. Более половины (72,4%) розничного товарооборота сконцентрирована у малого бизнеса: индивидуальные предприниматели (41,9%), малые предприятия (30,5%).

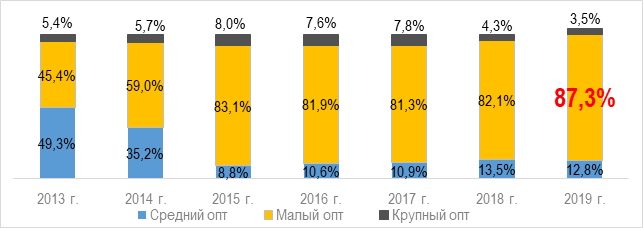
*Рисунок 1. Внутренняя торговля (2013-2019 гг.), млрд. тенге*

**

*Источник: КС МНЭ РК*

При этом порядка 70% приходится на оптовую торговлю, это преимущественно малый опт (87,3%). Удельный вес оптово-розничной торговли в занятости составил 16,1%.

*Рисунок 2. Структура оптового товарооборота, %*



*Источник: КС МНЭ РК*

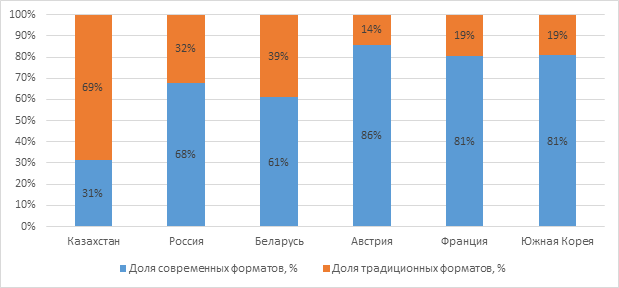
Согласно исследованию Nielsen, наиболее высокой посещаемостью потребителями отмечаются магазины у дома -17,8%, супермаркеты – 5,7%, открытые рынки – 3,6%, гипермаркеты – 3,7%. По состоянию на 2018 год в Казахстане удельный вес крупных супермаркетов составлял 3%, средние – 15%, маленькие магазины – 38%, киоски – 6%, открытые рынки – 18%, магазины косметики и парфюма – 5%, домохозяйства – 4%, аптеки – 11%.

Сегодня в мировой розничной торговле возрастает роль сетевых ритейлеров, как ключевых игроков, контролирующих рынки сбыта.

Согласно отчету Deloitte «Мировой сектор розничной торговли в 2019 году» в 2017 году 250 крупнейших мировых ритейлеров достигли высоких показателей роста с оборотом 4,53 трлн. долл. США. Объем совокупного оборота увеличивается с каждым годом. Крупнейшими ритейлерами являются компании из США, Германии и Франции, что объясняется обширным опытом исторического развития бизнеса розничной торговли в этих странах.

В результате в наиболее развитых странах уровень «ритейлизации» достигает в среднем 80% всего розничного рынка продовольственных товаров, в России данный показатель уже достиг 69%, в Белоруссии – 61%. В то время как в Казахстане данный уровень едва достиг 31%.

*Рисунок 3. Структура розничной торговли продовольственными товарами, %*



*Источник: Euromonitor International*

Таким образом, в Казахстане современные торговые форматы, в т.ч. розничные торговые сети развиты достаточно слабо. Большая часть продаж осуществляется через небольшие «магазины у дома», не входящие в торговые сети, либо через базары. Только в столице и г. Алматы в последние годы наблюдается стабильное развитие современного ритейла.

При этом, традиционные магазины и базары характеризуются низкой производительностью труда и практически полным отсутствием внедрения современных передовых технологий, таких как интернет торговля, «кассы без продавца», BigData и др.

При этом, ввиду низкого уровня проникновения современных форматов торговли Казахстан является очень привлекательным рынком для иностранных торговых сетей, обозначившись на 15 месте по индексу GRDI (Global Retail Development Index).

На казахстанском рынке уже представлены иностранные розничные сети. Кроме того, за последние годы в Казахстане были проведены ряд исследований по вхождению на национальный рынок следующих зарубежных компаний: российские сети «Аникс», X5 Retail Group, Дикси, французская сеть «Carrefour», MAF Group из ОАЭ и другие.

Но приход иностранных торговых сетей всегда сопровождается ростом импорта продукции в страну. Это объясняется тем, что у крупных международных ритейлеров уже есть налаженные поставки от производителей своих стран.

Объем инвестиций в оптовую и розничную торговлю и ремонт автомобилей и мотоциклов в 2018 году составил 218,5 млрд. тенге. При этом 87,7% от общего объема инвестиций составляют собственные средства, 9,9% - кредиты банков, 2,3% - другие заемные средства и 0,1% - бюджетные средства. В целом, сложилась положительная динамика по объемам инвестиций, в 2018 году прирост составил 5,8% к аналогичному периоду прошлого года. Вместе с тем, отсутствуют механизмы стимулирования инвестиционной деятельности в торговле за счет инвестиционных преференций или льготных кредитов, так как торговля не входит в перечень приоритетных видов деятельности и не субсидируется государством.

По данным официальной статистики в Казахстане обеспеченность населения торговыми площадями составляет всего 634 кв. м. на 1000 человек, в то время как в странах ЕС 1100-1700 кв. м. на 1000 человек. Особенно высокий дефицит наблюдается современных торговых площадей крупного формата 1 и 2 категории (свыше 2000 кв.м.). Так, площадь крупноформатных торговых объектов в РК в 2018 году составила 1016 тыс.кв.м.

Дефицит торговых площадей приводит к завышенным ставкам аренды и выкупа торговых площадей, что является причиной роста издержек на организацию розничного бизнеса и в конечном итоге к завышенным ценам на продукты и товары в этих магазинах. Проблема относительно малых объемов строительства и, соответственно, малых объемов предложения новых торговых площадей связана, прежде всего, с дороговизной заемного финансирования.

При этом, несмотря на требования Закона РК «О регулировании торговой деятельности» о необходимости модернизировать нестационарные универсальные торговые рынки в стационарные торговые объекты, в стране по-прежнему насчитывается большое количество не модернизированных рынков. Основной проблемой является дефицит и дороговизна кредитных средств, требующихся на модернизацию рынков.

Одной из существенных проблем в секторе торговли является высокий уровень ненаблюдаемой (теневой) экономики в торговле. Согласно данным статистики оптовая и розничная торговля в течение последних трех лет занимает самую большую долю теневой экономики в ВВП, объем которой доходил до 5,2 триллионов тенге в 2018 году. Таким образом, порядка 51% ВДС всей торговли находится в тени.

Вместе с тем, в Казахстане отсутствует система современных оптово-распределительных и распределительных центров, призванных оптимально аккумулировать и распределять продукцию отечественных товаропроизводителей.

По данным местных исполнительных органов сегодня в стране насчитывается порядка 939 овощехранилищ с общим объемом хранения 1509 тысяч тонн. При этом, большинство действующих овощехранилищ не соответствуют современным стандартам, что приводит к большим потерям, которые превышают 20%.

Как результат, основной объем товаров реализуется мелким оптом через большое количество непродуктивных посредников. Это приводит к значительным потерям при транспортировке и хранении, которые включаются в стоимость товаров для конечного потребителя.

Стоит также обратить внимание на опыт зарубежных стран, где небольшие магазины кооперируются друг с другом и создают торгово-закупочные союзы. Это позволяет им за счет увеличения объема закупаемой продукции напрямую работать с производителями по наилучшим ценам. В Казахстане данный вид кооперации отсутствует.

Недостаток квалифицированных кадров в ритейле также является серьезной проблемой, препятствующей развитию отрасли. По данным официальной статистики в 2019 году в сфере оптовой и розничной торговли было занято 1,4 млн. человек, или более 16% от всего занятого населения. Ритейл традиционно отличается высоким уровнем текучести кадров. Самые востребованные специальности: продавцы, кассиры, грузчики и управляющие магазинами. В большинстве случаев, на данных позициях работают студенты – специалисты без опыта работы или с минимальным опытом. Несмотря на то, что крупные сети ввели систему обучения, адаптации и наставничества, в среднем специалисты работают от 6 месяцев до 1-2 года.

Кроме того, на сегодняшний день ярмарочная деятельность до конца законодательно не урегулирована. Отсутствует единая система их организации и государственного стимулирования. Это приводит к тому, что акиматы зачастую не могут выделить государственную поддержку для их организации и обеспечить население продуктами питания напрямую от производителей по низким ценам.

Также в Казахстане практически отсутствует такой вид бизнеса как мобильная торговля. Данный вид бизнеса успешно развивается в зарубежных странах. Это позволяет, с одной стороны, создать большое количество рабочих мест для малого и среднего бизнеса, а, с другой стороны, оказывает влияние на снижение цен для потребителя. Цены в мобильной торговле обычно значительно ниже, чем в стационарных торговых объектах за счет экономии на аренде.

Вместе с тем, практика показывает, что сегодня мелкооптовая и розничная торговля активно развивается между приграничными районами двух стран, товары которой не декларируются таможенными органами стран.

Сегодня насчитывается 12 приграничных областей, 62 приграничных района и 1284 населенных пунктов, относящихся к приграничным территориям. В них проживают свыше 1,6 миллиона человек. Южная часть регионов в силу их густонаселенности обеспечена инфраструктурой, транспортной доступностью, соответственно, имеются предпосылки для развития приграничной торговли, при этом северные регионы в приграничье нуждается в серьезной поддержке. Дальнейшее развитие приграничных территорий и увеличение товарооборота невозможно без создания и улучшения уже существующей инфраструктуры, в том числе таможенной и транспортно-логистической инфраструктуры.

# *Безопасность и качество казахстанской продукции*

Качество занимает одно из ведущих мест в обеспечении конкурентоспособности продукции.

Действующее техническое законодательство по отношению к продукции построено на установлении требований по безопасности через технические регламенты. Качественные характеристики должны устанавливаться в добровольных стандартах. Тем самым предполагалось, что государство отвечает только за вопросы безопасности, а рынок самостоятельно определит качество в зависимости от желаний потребителей.

На сегодняшний день в отношении безопасности продукции принято 48 технических регламентов ЕАЭС, из которых 42 технических регламента вступили в силу. Казахстан покрывает требования безопасности по 39, кроме 3 ТР (маломерные суда, автотранспортные средства, табачная продукция).

Для обеспечения безопасности продукции в Республике Казахстан развивается и укрепляется испытательная база. В настоящее время в стране действует 897 испытательных лабораторий и 105 органов по сертификации. При этом, на сегодняшний день порядка 40% испытательного оборудования старше 15 лет и нуждается в модернизации (автотранспортные средства, легкая промышленность, мебельная промышленность, электротехника, строительная индустрия, машиностроение).

Также необходимо развитие лабораторной испытательной базы по таким новым направлениям, как Халал, сертификация органической продукции, Надлежащая лабораторная практика (GLP), Биобанкинг, GLOBALGAP.

В рамках ЕАЭС проведена большая работа по формированию единого рынка товаров, установлению единых требований, что привело к устранению барьеров во взаимной торговле, а также к защите единого рынка от небезопасной продукции. Однако в последнее время все чаще встает вопрос повышения качества производимой продукции, которая бы привлекала потребителей.

Важно отметить о необходимости определения качественных характеристик продукции — это классификация, сортность и другие качественные показатели, определяющие пользу и привлекательность для потребителя и конкурентные возможности на рынке. Такие стандарты должны разрабатываться в комплексе под каждый вид продукции.

Важную роль в повышении качества играет проведенная оценка соответствия путем определения соответствия качества товара нормам и стандартам, которые действуют на территории Казахстана.

11 апреля 2019 году вступил в силу Закон Республики Казахстан «О стандартизации», которым на основе международной модели определена новая национальная система стандартизации с четким разграничением компетенций и функций субъектов национальной системы стандартизации.

Принято более 8,5 тысяч национальных стандартов. Ведется постоянная работа по обучению и повышению квалификации в области технического регулирования и стандартизации работников предприятий.

Ситуация в сфере сертификации напрямую зависит от Органа по аккредитации (ТОО «Национальный центр аккредитации»), который на сегодня также отнесен к субъекту предпринимательства и защищается Предпринимательским кодексом РК.

В этой связи, отсутствует эффективный механизм контроля со стороны государства за субъектами и органом по аккредитации и лицами, оказывающими услуги по сертификации без аккредитации. Поэтому ключевая роль в системе технического регулирования должна быть отведена государственному контролю за обращением продукции на рынке и за деятельностью субъектов аккредитации, осуществляющих подтверждение безопасности продукции перед ее выпуском в обращение.

При построении действующей инфраструктуры обеспечения качества предполагалось, что и государство, и бизнес будут нести ответственность на каждом этапе жизненного цикла продукции. Государство обеспечивает безопасность и устанавливает требования на разных стадиях жизненного цикла продукции, а бизнес должен обеспечить безопасность на всех этапах внутреннего процесса производства от начала до выпуска продукции на рынок, полностью обеспечивая качество в условиях конкурентной борьбы через сертификацию.

Однако, сегодня наблюдается смещение зон ответственности между государством и бизнесом и ожидания построения работающей инфраструктуры качества не в полной мере реализованы.

В целях содействия развитию бизнеса и завоевания доверия торговых партнеров, обеспечения международного признания и повышения конкурентоспособности отечественной продукции необходимо активно использовать инструменты в части совершенствования системы обеспечения единства измерений.

Мировой технический прогресс и развивающаяся экономика выдвигают новые требования к повышению точности и расширению диапазонов измерений в таких областях, как металлургия, нефтепереработка, нефтегазо- и агрохимия, производство продуктов питания, производство химикатов для промышленности и строительных материалов, производство автотранспортных средств, их частей, двигателей и принадлежностей, электрооборудование, производство сельскохозяйственной и железнодорожной техники, производство машин и оборудования для горнодобывающей, нефтеперерабатывающей и нефтедобывающей промышленности, космическая деятельность и др.

С внедрением новых технологий резко возрастают требования к уровню метрологического обеспечения производства, как в части увеличения количества операций по измерениям различных величин, так и повышения точности представляемых результатов.

Метрологическая деятельность предприятий, организаций и учреждений страны, связанная с получением и использованием результатов измерений, обеспечением их достоверно оцененной точности приобретает приоритетное значение, превращаясь в разветвленную инфраструктуру.

В этой связи, актуальным является дальнейшее развитие национальной эталонной базы и строительство нового Эталонного центра, который будет соответствовать новым вызовам и мировым трендам, создаст основу на 20-30 лет вперед для поддержки инноваций, развития науки, ресурсосбережения и др. задач.

Создание нового Эталонного центра будет способствовать повышению рейтинговых позиций отечественной продукции на мировом рынке, укреплению технической и экономической независимости Казахстана, доверию зарубежных партнеров в осуществлении торговых операций и научно-технического сотрудничества с нашей страной.

# *Обеспечение качественной безопасности товаров и услуг через систему защиты прав потребителей*

Анализ проведенных социологических исследований показывает, что более половины опрошенного населения (61%) не удовлетворены действующей системой защиты прав потребителей.

По мнению респондентов, основная доля некачественных товаров приходится именно на товары импортного производства – 86%.

В разрезе продовольственных и непродовольственных товаров: наибольшее количество некачественных товаров в 2018 году приходиться на изделия из мяса – 21%, рыбу и рыбные изделия – 19%, кисломолочные продукты – 18%. Среди непродовольственных товаров больше всего некачественных в категории одежда и обувь – 23%.

69% от общего количества поступивших обращений потребителей приходится на сферу финансовых услуг. Вместе с тем, большое количество обращений было касательно предоставления торговых и медицинских услуг.

Критичным является ежегодное снижение уровня доверия у 51% населения к органам власти в сфере защиты их прав. Вместе с тем, большинство граждан (64%) отметили о нежелании отстаивать свои права, что связано с безнаказанностью бизнеса и нежеланием доказывать кто прав – кто виноват.

В целях выявления пробелов и противоречий в законодательных и других правовых актах, создающих условия и являющихся причинами системного нарушения прав потребителей, Министерством предполагается проведение анализа жалоб граждан о нарушении их потребительских прав. Министерство будет проводить анализ обращений, поступивших в центральные государственные и местные исполнительные органы.

# *Биржевая торговля*

По итогам 2018 года оборот бирж по совершенным сделкам составил   
1 826,3,8 млрд. тенге (количество биржевых сделок составило 53 984). В разрезе биржевых товаров структура биржевых сделок также изменилась. В 2009 году 45% биржевых сделок приходились на продукты растительного происхождения (пшеница и меслин, ячмень, кукуруза, рис, гречиха, картофель), 35% - на минеральные продукты (моторное топливо, газойли), 7% - на жиры и масла животного или растительного происхождения и т.д. В 2018 году 39% биржевых сделок приходилось на минеральные продукты (в том числе 31% на цемент и 7% на уголь), 11% - на машины, оборудование и механизмы, 9% - на транспортные средства, 5% - на сахар и т.д.

Сегодня на законодательном усовершенствован институт регулирования товарных бирж: введено понятие рыночной цены, биржевого товара, регламентирован Перечень биржевых товаров.

Вместе с тем, несмотря на значительный объем проделанной работы по формированию нового биржевого рынка, в стране наблюдается несоответствие сложившейся практики биржевой торговли международному опыту, целям и задачам организованного товарного рынка.

Так, на сегодняшний день в Казахстане лицензировано 18 товарных бирж, часть из которых должным образом не функционирует. Наличие в стране большого количества мелких бирж в биржевой деятельности дискредитирует механизм биржевой торговли и тормозит его развитие, сдерживает формирование биржевого рынка и достижения первичной ликвидности товаров, за счет чего цены на товар формируются хаотично.

Вместе с тем, на товарных биржах осуществляются закупки недропользователей посредством электронных торговых систем товарных бирж. При этом порядок закупа товаров, работ и услуг недропользователей предусмотрен Правилами закупа товаров, работ и услуг для недропользователей посредством Реестра Nadloc.

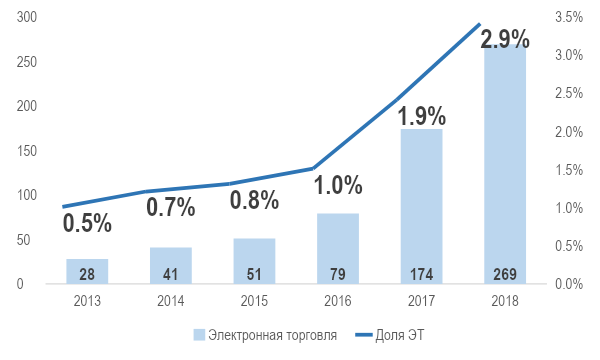
В свою очередь, в условиях интеграционных процессов, сохранение текущей ситуации в системе биржевой торговли Казахстана несет угрозу энергетической и продовольственной безопасности страны.

При этом важно создать условия для развития биржевого срочного рынка, то есть предоставить возможность участником биржевой торговли заключать контракты купли-продажи к определенному сроку.

# *Электронная торговля*

В Казахстане электронная торговля зародилась в 2000-х годах с открытия первых интернет-магазинов, при этом массовый характер она приобрела лишь последние несколько лет. Так, в 2018 году объем рынка электронной торговли увеличился в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (174 млрд. тенге в 2017 году) и составил 269 млрд. тенге (с учетом международных электронных площадок). Доля электронной торговли в общем объеме розничного товарооборота за 2018 год составила 2,9%.

*Рисунок 4. Доля электронной торговли в Казахстане, млрд. тенге*

*Источник: АО «Казпочта»*

Количество покупателей в электронной торговле также выросло в 2 раза и составило 2,3 млн. чел. против 1,3 млн. чел. прошлого года. На рынке работает более 1 700 интернет-магазинов.

В настоящий момент в мире одним из наиболее динамичных направлений электронной торговли является торговля продуктами питания и сельскохозяйственными товарами. По прогнозам к 2023 году данный сегмент вырастет на 64% по сравнению с 2018 годом и его объем составит более 134 млрд. долл. США. В Казахстане объем электронной торговли продуктами питания составляет всего 16,4 млрд. тенге и занимает всего 4% от всей электронной торговли товарами.

Для субъектов электронной торговли предусмотрены налоговые льготы в виде освобождения от ИПН и КПН при соответствии определенным критериям.

Вместе с тем следует отметить, что Казахстан находится в очень удобном географическом положении между Китаем и Европой. По итогам 2018 года из Китая в Европу перевезено 670 млн. посылок. Объем транзита почтовых отправлений через Казахстан составил 39,2 млн. посылок. По прогнозам, к 2025 году из Китая в Европу будет перевезено 3 млрд.  963 млн. посылок, за счет удобной инфраструктуры транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай».

В 2018 году в городах Нур-Султан, Алматы и Актобе открыты фулфилмент-центры, в которых владельцы интернет-магазинов могут получить комплекс услуг, включающих приемку, обработку, хранение, отслеживание и доставку товаров до конечного потребителя. При этом, интернет-магазины минимизируют свои расходы на логистику, аренду склада для товара, персонал и другие затраты, также значительно сокращаются сроки доставки посылок.

За 10 месяцев 2019 года объем почтовых отправлений составил 4 млн. шт, обслуживаются 80 интернет-магазинов.

Для удобства предпринимателей, занимающихся электронной торговлей, планируется к 2025 году обеспечить все областные центры Казахстана услугами фулфилмент-центров. Так, в 2020 году в планах открытие 4-х центров в г.Нур-Султан, Алматы, Шымкент, Сарыагаш и к 2025 году открыть еще 12 центров. Расширение сети фулфилмент-центров позволит увеличить объемы почтовых отправлений и довести их количество к 2025 году до 82,8 млн. шт. и обслуживать более 1 000 (одной тысячи) интернет-магазинов.

Учитывая тот факт, что в Казахстане имеются все инфраструктурные и процедурные возможности для перенаправления объемов интернет посылок через территорию Казахстана, от общего объема перевозки в Европу, логистические компании Казахстана к 2025 году смогут получить доходы от 132 млрд. до 1 трлн. 270 млрд. тенге.

# *Внешнеторговая политика*

Внешнеторговая деятельность Казахстана на сегодняшний день в значительной степени диверсифицирована. Казахстан торгует более чем со 170-ю странами мира. Страна проводит активную и целенаправленную внешнеторговую политику, делая казахстанскую экономику открытой для международных институтов.

В Казахстане внешняя торговля в структуре ВВП по данной методике ВБ составляет 66%[[1]](#footnote-1).

Внешнеторговый оборот Казахстана в 2019 году составил 96,1 млрд. долл. США. В данной структуре товарооборота несырьевой экспорт и импорт составили 15,1 млрд. долл. США, 35,2 млрд. долл. США соответственно. ~~Положительное сальдо внешней торговли обеспечивает экспорт сырья 45,4 млрд. долл. США, показатель импортного сырья - 3,3 млрд. долл. США~~.

Основными торговыми партнерами Казахстана являются Россия, Италия, Китай, Нидерланды, Франция.

Членство Республики Казахстан в ЕАЭС с 2015 года повлияло на рост товарооборота с государствами-членами ЕАЭС. Отмечается рост доли обработанных товаров в структуре казахстанского экспорта в государства-члены с 56% до 62%. Соответственно, доля сырьевых товаров в экспорте в ЕАЭС снизилась с 44% до 38%. Данные изменения предполагают развитие казахстанского производства товаров обрабатывающей промышленности.

Внутренний рынок ЕАЭС охватывает экономическое пространство, в котором обеспечивается свободное передвижение товаров, лиц, услуг и капиталов.

ЕАЭС проводится единая внешнеторговая политика, в рамках которой применяются единые меры таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, а также меры защиты внутреннего рынка (специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры). При этом в рамках функционирования таможенного союза сохраняются изъятия и ограничения, в том числе связанные с различными тарифными обязательствами государств-членов в рамках ВТО, что требует их дальнейшей гармонизации со ставками ЕТТ ЕАЭС.

В целях продвижения кооперационных продуктов на международные рынки в рамках ЕАЭС проводится работа по созданию системы поддержки экспорта, в том числе закладывается основа для взаимодействия между национальными экспортно-кредитными агентствами государств-членов. В рамках проведения внешнеторговой политики обеспечивается функционирование и реализация подписанных соглашений о зоне свободной торговли с Вьетнамом, Ираном, Китаем (не преференциальное соглашение), Сингапуром и Сербией.

Договором о Евразийском экономическом союзе предусмотрена возможность заключения соглашения о свободной торговле (далее - ССТ) с третьей стороной только в рамках ЕАЭС. Тем не менее, участие Республики Казахстан в ЕАЭС повышает привлекательность казахстанского рынка для потенциальных партнеров, так как позволяет говорить об РК как участнике масштабного открытого рынка с населением более 180 млн. человек.

В этой связи, учитывая обязательства в рамках ЕАЭС, Республика Казахстан активно использует возможности по заключению соглашений о свободной торговле.

На сегодняшний день Казахстаном в рамках ЕАЭС подписаны ССТ между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Сербии (7 октября 2010 года), Договор о зоне свободной торговли со странами СНГ (18 октября 2011 года) и Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны (19 мая 2015 года).

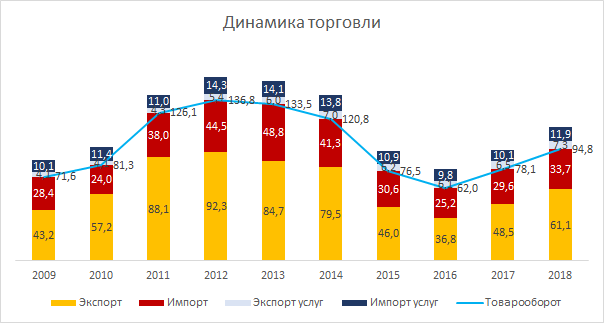
Вместе с тем, вступление в ВТО стало результатом большой работы, проведенной Казахстаном по интеграции государства в международную торговлю. Данный шаг укрепил позиции республики в качестве надежного торгового партнера с благоприятным и прозрачным инвестиционным и деловым климатом. Существенным преимуществом вступления в ВТО стало снижение тарифных и нетарифных ограничений доступа казахстанских товаров на мировые товарные рынки.

# *Внешняя торговля товарами*

В целом, динамика развития внешней торговли за последние десять лет характерна высокой амплитуде колебания. Изменения мировой конъюнктуры негативно влияют на экономику страны, в том числе и на внешнюю торговлю. Так, если за период с 2011 по 2014 годы объём внешней торговли страны находился в диапазоне 120,8 – 133,5 млрд. долл. США и в среднем составила 127,1 млрд. долл. США ежегодно, то уже в 2015 году зафиксирован резкий спад внешней торговли до 76,5 млрд. долл. США или на 36,6% по сравнению с 2014 годом, в том числе импорт сократился на 26% и экспорт - на 42,2%. Это вызвано волатильностью цен на сырьевые товары на мировых рынках, переходом страны в режим свободно плавающего обменного курса, что в конечном итоге привело к резкой девальвации национальной валюты. Воздействие таких шоков в совокупности привело к сокращению внешней торговли Казахстана в 2016 году до 62,1 млрд. долл. США.

Вместе с тем, после девальвационного периода Казахстан становится все более активным участником мировой торговли. Внешняя торговля Казахстана в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 25,7%, по сравнению с 2015 годом - на 2,1%.

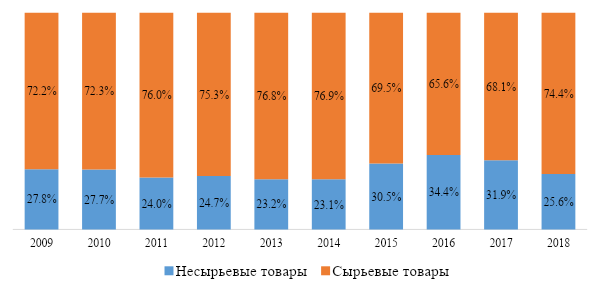
*Рисунок 5. Внешняя торговля Казахстана (2009-2018 гг.), млрд. долл. США*



*Источник: КС МНЭ РК, НБ РК*

Устойчивому экономическому росту Казахстана на протяжении десятилетий способствовала стратегия эффективного использования энергетических и минеральных ресурсов Казахстана путем увеличения добычи и экспорта нефти, газа и природных ископаемых. Таким образом, сырьевая направленность страны стала локомотивом для всей экономики и способствовала развитию других отраслей.

*Рисунок 6. Структура экспорта РК (2009-2018 гг.), %*

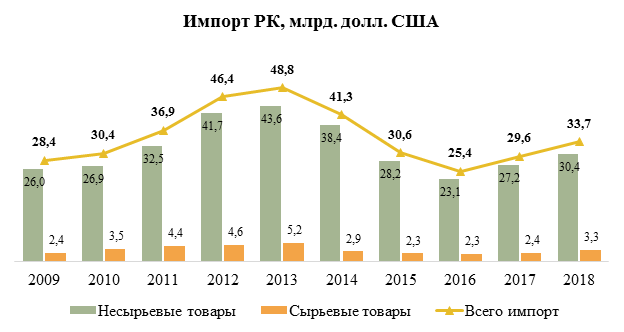


*Источник: КС МНЭ РК*

Так, за последние десять лет в структуре экспорта страны основную долю занимают сырьевые товары – в среднем 72,8%. По итогам 2019 года доля сырьевых товаров составила 73,8%, из них Казахстан в основном экспортировал нефть сырую на 33,6 млрд. долл. США (с долей 78,7%), природный газ - на 2,8 млрд. долл. США (с долей 6,5%) и руды - на 1,2 млрд. долл. США (2,7%).

На долю несырьевого экспорта за десять лет приходится 26,2% всего экспорта. В 2019 году объем несырьевого экспорта составил 15,1 млрд. долл. США, из них порядка 11,4% составляет готовые изделия и 88,6% приходится на промежуточные товары.

*Рисунок 7. Импорт РК (2009-2018 гг.), млрд. долл. США*

****

*Источник: КС МНЭ РК*

Что касается импорта, то его колебания имеют сходство с изменениями экспорта, но с наименьшей степенью смещения. При этом, если в экспорте Казахстана преобладают сырьевые товары, то в импорте ситуация обратная. За последние десять лет в структуре импорта страны несырьевые товары высокой степени обработки занимают в среднем 90,6%. По итогам 2018 года стоимость импорта составила 33,7 млрд. долл. США (доля несырьевых товаров 90,3%, а сырьевых - 9,7%).

# *Торговля услугами*

Сегодня в мире наблюдается стремительный рост торговли услугами по отношению к росту торговли товарами. В мировом объеме экспорта услуги составляют почти 25%, а в мировом экспорте добавленной стоимости услуги составляют примерно 50%. Это связано, помимо прочего, с повышением спроса на различные виды услуг, в том числе высокотехнологичные, со стороны товаропроизводителей. Непрерывно растет объем услуг, дополняющих производство товаров и их сервисное обслуживание.

За последние 10 лет экспорт казахстанских услуг увеличился в 1,7 раза, достигнув 7,3 млрд. долл. США в 2018 году. Отрицательное сальдо торговли услугами сократилось с 6,0 до 4,6 млрд. долл. США за 2009-2018 годы. Однако, несмотря на положительную динамику, доля экспорта услуг в общей структуре экспорта остается сравнительно низкой и варьируется от 4,8% до 14,6% в 2009-2018 годах.

Импорт услуг за период 2009-2018 гг. увеличился на 18,8% - с 10081,7 млн. долл. США до 11978,3 млн. долл. США. Самый высокий показатель объема импорта услуг приходится на 2012 год (14344,5 млн. долл. США). При этом, резкое снижение объема импорта услуг наблюдается в 2015 году – на 21,2% по сравнению с 2014 годом, то есть с 13845,9 млн. долл. США до 10897,7 млн. долл. США. В общей структуре импорта доля импорта услуг варьируется от 27% до 37%.

Вступление в ВТО не отразилось на объеме экспорта услуг, показатели в долларах США за 2014-2017 годы – относительно стабильные. Зафиксировано незначительное снижение экспорта услуг, которое было продиктовано мировым финансовым кризисом и снижением курса тенге по отношению к доллару США.

В рамках Евразийского экономического союза с 1 января 2015 года в определенных секторах экономики функционирует единый рынок услуг.

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

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

Более сложные продукты в отраслях, где Казахстан является конкурентоспособным, несомненно, больше зависят от сложных деловых услуг в сфере информационных технологий (ИКТ) и инжиниринга, а также транспорта и логистики. Открытие множества интернет площадок и онлайн магазинов на единой платформе позволит реализовать казахстанские цифровые сервисы всем участникам платформы.

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

При наличии более совершенного транспорта и логистики экспортеры смогут перейти к экспорту более высокой добавленной стоимости.

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

По многим секторам услуг экспорт фактически указывает на оказание данных услуг на территории Казахстана иностранным лицам, а не на непосредственное оказание услуг за рубежом.

Тем не менее, отрицательное сальдо внешней торговли значительно сократилось за последние 10 лет. В некоторых секторах услуг отрицательное сальдо сократилось в несколько раз (например, операционный лизинг (аренда) оборудования без оператора), это свидетельствует о значительном увеличении доли отечественного бизнеса на рынке.

# *Приграничная торговля*

Приграничные территории занимают особое положение среди всех территорий страны, поскольку от их состояния зависит не только уровень развития региональной экономики, но и эффективность участия Казахстана в мировой экономике.

На протяжении уже многих лет перспективной площадкой для апробации экономических свобод в сфере продвижения товаров и услуг, является приграничное сотрудничество Казахстана и России.

Товарооборот приграничных регионов Казахстана и России за 2018 год составил 1,95 млрд. долл. США или 10,5% товарооборота между РК и РФ.

Экспорт приграничных регионов РК в приграничные субъекты РФ за 2016-2018 гг. увеличился на 25,1% или с 711,5 до 890,0 млн. долл. США.

Основными экспортерами РК за 2018 год являются Костанайская и Актюбинская области – 475,5 и 216,5 млн. долл. США или 53,4% и 24,3% от всего экспорта соответственно.

Импорт приграничных регионов РК из приграничных субъектов РФ за 2016-2018 гг. увеличился на 39,1% или с 760,4 до 1 057,7 млн. долл. США и в основном был представлен готовой продукцией.

Вторым по величине приграничным соседом Республики Казахстан является Китайская Народная Республика.

Основными направлениями приграничного сотрудничества являются увеличение объема двустороннего торгового оборота, увеличение масштаба взаимных инвестиций, развитие трансграничной транспортной инфраструктуры, преобразование Международного центра приграничного сотрудничества «Хоргос» в образец экономического сотрудничества в приграничном регионе, укрепление инфраструктуры приграничных пропускных пунктов и др.

Всего за 2018 год МЦПС «Хоргос» посетило 4 138 806 человек, с казахстанской стороны – 1 222 009 человек, с китайской – 2 916 797.

Сегодня на территории МЦПС «Хоргос» более 120 оптово-розничных точек, в которых реализуются такие товары, как напитки, мука, табачная продукция, мед, сувениры, мясная и молочная продукция, товары стран ЕАЭС.

При этом, у предпринимателей казахстанской части, как и у китайских покупателей, большую озабоченность вызывает невозможность вывоза розничных и мелкооптовых партий продуктов питания, зачастую приобретаемую для личного пользования, через таможенный пост китайской части МЦП «Хоргос». Данные ограничения требуют аккредитации лаборатории по сертификации товаров, расположенных на казахстанской части МЦПС «Хоргос», таможенной службой КНР. Сложившаяся ситуация привела к тому, что за 10 месяцев 2019 года по сравнению с 10 месяцами 2018 года импорт китайских товаров вырос в 2,2 раза (с 40,5 до 99, 8 млрд. тенге), а экспорт казахстанских товаров резко упал в 3 раза (с 956 до 318 млн. тенге).

При этом, ежегодное поступление таможенных платежей и налогов в бюджет государства увеличивается: по сравнению с 2018 годом (10 мес.) поступления увеличились на 178% (с 3,08 до 8,56 млрд. тенге).

Имеется огромный потенциал развития приграничной торговли, многие условия доступа на китайский рынок, а также защита интересов отечественного производителя будут урегулированы в рамках действующего межправительственного соглашения о регулировании деятельности МЦПС «Хоргос», подписанного между РК и КНР.

В целях расширения и развития взаимовыгодного межрегионального сотрудничества между Республикой Казахстан и Республикой Узбекистан 23 марта 2017 года подписано межправительственное Соглашение о межрегиональном сотрудничестве.

За 2018 год товарооборот приграничных регионов Казахстана составил 587,4 млн. долл. США, в том числе экспорт – 286,2 млн. долл. США, импорт – 301,2 млн. долл. США.

Казахстан экспортирует в Узбекистан преимущественно продовольственные товары, энергоносители (нефтепродукты), лекарственные средства, химическую продукцию и пластмассы. Узбекистан поставляет в Казахстан энергоносители (природный газ), фрукты и овощи, хлопок-волокно, машины и оборудование, химическую продукцию и пластмассы, строительные материалы.

В соответствии с поручением Елбасы в 2018 году ведется активная работа по cозданию международного центра торгово-экономического сотрудничества «Центральная Азия» на границе с Узбекистаном. В настоящее время согласовано место дислокации МЦТЭС в районе пункта пропуска «Жибек-Жолы» и «Гишт Куприк».

Создание МЦТЭС будет направлено на формирование современных форматов международной и региональной мелкооптовой и розничной торговли на приграничных территориях Казахстана и Узбекистана. Для этого будут предусмотрены меры организации услуг по хранению, расфасовке и упаковке, комплектации, предэкспортной переработки. Стороны активно поддерживают дальнейшую межрегиональную кооперацию бизнеса для выхода продукции на рынки третьих стран.

Параллельно с развитием взаимной торговли будет активно развиваться международный туризм по городам Центральной Азии вдоль Шелкового Пути.

Развитие инфраструктуры современной международной торговли на приграничных территориях позволит обеспечить создание новых точек роста.

Важным механизмом, способствующим развитию казахстанско-туркменского сотрудничества в торгово-экономической сфере, является двусторонняя межправительственная комиссия по экономическому сотрудничеству.

В декабре 2007 года подписано Межправительственное Соглашение о строительстве железнодорожной линии «Узень — Берекет — Горган» железной дороги «Казахстан —Туркменистан — Иран, открытие которой позволило осуществлять прямые поставки грузов между этими странами по кратчайшему пути, что значительно сократило время следования транзитных поездов.

Товарооборот приграничных регионов Казахстана с Туркменистаном за 2018 год составил 5,369 млн. долл. США, в том числе экспорт – 280 тыс. долл. США, импорт – 5,1 млн. долл. США.

При этом до настоящего времени деловые контакты между странами ограничены в связи с трудностью получения туркменской визы для граждан Казахстана.

В 2018 году был отмечен рост товарооборота между Кыргызстаном и Казахстаном более чем на 9%. Товарооборот приграничных регионов Казахстана за 2018 год составил 148 млн. долл. США, в том числе экспорт – 116 млн. долл. США, импорт – 32 млн. долл. США. Этому росту способствовало участие двух стран в ЕАЭС, в котором упрощены нормы экспорта продукции.

Частично вопросы развития приграничного сотрудничества охвачены положениями Комплексной программы по сотрудничеству между Кыргызской Республикой и Республикой Казахстан на 2020 - 2022 гг.

Из Казахстана в Кыргызстан ввозятся табачные изделия, аккумуляторы, нефть и нефтепродукты из битуминозных пород (кроме сырых), пшеница, кондитерские изделия, уголь, цемент, мука пшеничная, масло растительное, неорганические химические вещества, минеральное сырье, плоский прокат из железа, нержавеющей стали и др. Кыргызстан в Казахстан экспортирует электроэнергию, молочные продукты, овощи и фрукты, живой скот, швейные изделия, стекло, игрушки, обувь, коляски детские, посуда из керамики и др.

При этом, имеющиеся проблемы в развитии сотрудничества с центрально-азиатскими соседями вполне разрешимы, при условии осуществления проактивной торговой политики на местах, через казахстанские посольства в странах Центральной Азии. Кроме того, необходим постоянный мониторинг внутренних изменений в законодательстве данных стран, а также ревизия имеющихся международных договоров, затрагивающих экономический блок вопросов.

# *Государственные закупки*

Рынок государственных закупок во многих развитых странах составляет значительную часть ВВП. По данным Министерства финансов, в 2018 году в Казахстане было совершено государственных закупок на общую сумму около 4,15 трлн. тенге (10,2 млрд. евро). Это составило порядка 7,1% в структуре ВВП, притом, что в 2017 году доля госзакупок в ВВП равнялась 5,4%. Затраты на государственные закупки, если рассматривать их в виде доли от общей суммы бюджетных расходов правительства, в 2018 году составили 35,6%, что заметно выше, чем в 2017 году (22%). И если доля затрат на государственные закупки в ВВП ниже среднего показателя по странам ОЭСР (11,8% от ВВП в 2017 году), то их же доля в общей сумме бюджетных расходов превышает данный показатель (29,1% в 2017 году).

В этой связи многие страны практикуют протекционистскую политику, в рамках которой национальным законодательством устанавливаются особые правила конкуренции между товарами отечественного и зарубежного производства.

Так, например, США, Европейский Союз и РФ оказывают поддержку отечественным поставщикам путем установления различных ограничений и особенностей закупок для иностранных участников. Тем самым, затрудняя условия выхода иностранных поставщиков на их рынки государственных закупок.

Необходимо также отметить, что несмотря на протекционистский настрой стран в государственных закупках, страны стремятся к получению доступа участия в государственных закупках партнеров. В этом отмечается роль Соглашения ВТО по государственным закупкам (СГЗ), предоставляющего право равноправного участия в государственных закупках подписантов СГЗ. Так, СГЗ насчитывает 20 сторон, которые вместе охватывают 48 членов ВТО с рынком ежегодно проводимых государственных закупок на сумму порядка 1,7 трлн долл. США. В течение последних двух лет 3 члена ВТО присоединились к СГЗ и 9 стран, включая Китай, Россию и Кыргызстан, находятся в процессе присоединения. Казахстан в рамках принятых обязательств ВТО также должен в течении 4-х лет с даты вступления в ВТО начать переговоры по присоединению к СГЗ.

Присоединение Казахстана к СГЗ на выгодных условиях даст возможность нарастить экспорт товаров, работ и услуг (ТРУ) на рынки закупок стран-членов СГЗ. Справедливые и прозрачные условии конкуренции при закупках, обеспечиваемые СГЗ**,** позволяют получить иностранные ТРУ из первых источников, что благоприятно скажется на улучшении качества ТРУ, снижении государственных затрат и сокращении количества недобросовестных поставщиков.

# Глобальные тренды развития торговли

При формировании долгосрочной торговой политики на 2021-2025 гг. года необходимо учитывать следующие глобальные тренды:

*Снижение интенсивности мирового товарооборота после 2007 года*

Текущая ситуация мировой торговли свидетельствует о продолжающемся понижении темпов роста. Замедление происходит на фоне усиления напряжения в торговых отношениях между крупнейшими экономиками мира.  Если до 2007-2008 гг. глобальная торговля товарами росла весьма высокими темпами, то в последние годы характерно понижение интенсивности торговли, что обусловлено ростом числа потребителей для ряда развивающихся стран, которые потребляют все большую долю внутреннего производства.

Китай, например, потребляет все большую долю внутреннего производства электроники, компьютеров, текстиля, оборудования, автомобилей и др., что ведет к снижению доли экспорта.

В 2007 году доля развивающихся стран в мировом потреблении составляла лишь 26%, тогда как в 2017 году этот показатель вырос до 38%, а к 2030 году прогнозируется, что вырастет до 51%.

*Больший рост торговли услугами по отношению к росту торговли товарами*

Сфера услуг занимает важное место в экономике большинства стран мира, при этом отмечается, что сектор услуг растет на 60% быстрее сектора торговли товарами. По оценке ВТО, в глобальном экспорте добавленной стоимости на услуги приходится около 50%. В развитых странах широко внедряется понятие «сервисная экономика».

Цифровизация и внедрение новых технологий оказывают наибольшее влияние на рынок услуг. В среднесрочной перспективе усилится переток многих видов услуг в виртуальную сферу.

Согласно прогнозу, среднегодовые темпы прироста мировой торговли экспорта услуг до 2025 года ожидаются на уровне 4,5%. Наиболее высокими темпами будут расти мировой экспорт информационных услуг, услуг в сфере интеллектуальной собственности, деловых и профессиональных услуг.

Рост экспорта услуг ожидается за счет новых технологических разработок, растущего спроса и географического расширения экспорта развивающихся стран к 2030 году.

 На долю торговли услугами в ВВП в развитых странах мира приходится более 60%, с объемом 6 трлн. долл. США в 2018 году. Аналогичный показатель в Республике Казахстан составляет 54,4%.

*Снижение важности фактора дешевой рабочей силы*

Менее 20% торговли товарами обусловлено стоимостью рабочей силы, и во многих цепочках создания стоимости эта доля снижалась в течение последнего десятилетия. Еще одно связанное с этим изменение заключается в том, что глобальные цепочки производства и сбыта становятся все более наукоемкими и зависят от высококвалифицированного труда.

Цепи создания стоимости многих товаров, особенно высокотехнологичных, стали больше концентрироваться на региональном уровне, особенно в Азии и Западной Европе. Компании все чаще налаживают производство в непосредственной близости от спроса, исходя из доступа к квалифицированной рабочей силе либо природным ресурсам, качества инфраструктуры. Все более важными становятся скорость выхода на новые рынки и близость к потребителям. Так, например, в 3 раза ускорился темп вывода новой продукции на рынок. Для Казахстана этот подход особенно актуален, так как транспортная составляющая цены на продукцию в нашей стране значительно выше, чем у других стран. Поэтому производство должно располагаться там, где есть свободная дешевая рабочая сила, а логистические мощности и торговые площади там, где есть потребитель этой продукции.

*Растущее значение НИОКР и инноваций*

Практически все глобальные цепочки создания стоимости в мире становятся более наукоемкими. Все более важную роль в общей стоимости товаров играет часть стоимости нематериальных активов, таких как программное обеспечение, дизайн и НИОКР.

Эта тенденция более явна в высокотехнологичных отраслях: производство оборудования, электроники, информационные услуги, фармацевтика, машиностроение и др., например, в цене смартфонов доля НИОКР, программного обеспечения и розничной наценки может превосходить 60%, менее 40% приходится на стоимость деталей и сборке изделия.

Важным фактором для расширения сотрудничества страны в сфере науки и применения инноваций, устранения технических барьеров в торговле и участия в многосторонних торговых соглашениях является международное признание измерительных возможностей страны, которое обеспечивают государственные эталоны.

*Торговля приобретает выраженный региональный характер*

Одним из трендов мировой торговли становится регионализация. Это обусловлено выстраиванием более тесных взаимоотношений с поставщиками, увеличением скорости вывода новой продукции на рынок, и максимальной близостью к потребителям.

Все европейские страны, за исключением Кипра и Великобритании, основную часть своего экспорта направляют в другие страны ЕС. При этом для 17 из 28 государств важнейшим рынком сбыта является Германия.

Взаимная торговля в Азиатско-тихоокеанском регионе растет благодаря снижению торговых ограничений, динамичному экономическому росту крупнейших экономик региона, расширению региональной стоимостной цепочки поставок. Более 2/3 совокупного товарооборота АТР приходится на взаимную торговлю.

Тренд на регионализацию более очевиден в глобальных цепочках создания стоимости инноваторских товаров и решений, принимая во внимание необходимость тесной интеграции почти всех поставщиков для своевременного соблюдения последовательности операций. Эта тенденция может ускориться и в остальных цепочках создания стоимости, так как автоматизация снижает значимость фактора цены рабочей силы и увеличивает значимость скорости выхода на рынок при принятии компанией решений о том, где создавать продукты.

*Развитие цифровых технологий*

Сегодня масштабы цифровизации в мировой экономике и международной торговле быстро нарастают, а цифровое пространство становится ключевым полем для глобальной коммерции. Цифровые платформы объединяют мир: согласно прогнозам, к 2020 году размер интернациональной электронной торговли в формате B2C вырастет до $1 трлн.

Потенциально это окажет серьезное воздействие на предстоящее развитие глобальных цепочек создания стоимости вследствие:

- уменьшения транзакционных издержек бизнеса ввиду таких явлений, как электронная коммерция, блокчейн, автоматическая обработка документов и др. Ожидается, что это приведет к увеличению объема товарооборота к 2030 году до 4 трлн. долл. США.

- конфигурации технологий производства благодаря искусственному уму, автоматизации, 3D-печати и др., развитие которых позволит сократить традиционный товарооборот к 2030 году на сумму до 4 трлн. долл. США по мере приближения производственных мощностей к потребителям.

- внедрения новых товаров, таких как электрический транспорт, возобновляемые источники энергии, цифровые товары, которое повлечет за собой сокращение традиционного товарооборота к 2030 году на сумму до 310 млрд. долл. США в результате изменений в составе и коммерческой реализуемости товаров.

*Усиление протекционизма в международной торговле*

Один из главных рисков для мировой торговли является усиление торгового протекционизма. В случае повышения тарифов во всем мире до максимально возможного по правилам ВТО уровня, глобальный товарооборот может сократиться на 9% по подсчетам экспертов Всемирного банка. Риски и неопределенность уже отражаются на заключении новых торговых соглашений – в 2017 г. их число упало до минимума с 1999 г. Больнее всего меры ударят по развивающимся странам. А среди секторов экономики больше всего пострадают секторы с высокой степенью протекционизма – сельское хозяйство и пищевая промышленность.

Торговые войны между США и Китаем, сопровождавшиеся ростом таможенных тарифов на импорт и усилением протекционизма, обострились в 2018 году. ВТО прогнозировала, что объем мировой торговли увеличится на 3,9% в 2018 году, фактически он вырос лишь на 3%, одной из причин замедления роста мировой торговли стало повышение ввозных таможенных пошлин в США и Китае.

*«Ритейлизация» и цифровизация розничной торговли*

Сегодня в мировой розничной торговле возрастает роль ритейлеров, как ключевых игроков, контролирующих рынки сбыта и диктующих свои условия производителям. Торговые розничные сети перераспределяют активы для создания инновационных платформ электронной коммерции, новых цифровых контентов, а также поиска новых партнеров, что окажет положительное влияние на развитие внутренней торговли в целом.

Традиционные ритейлеры по всему миру активно цифровизируют свои процессы для сохранения конкурентоспособности, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В сфере торговли существуют несколько направлений цифровизации, а именно в работе с потребителями, включающих все этапы от возникновения интереса к торговой марке до момента совершения покупки, в сфере логистики и контроля поставок товаров - от производителя до потребителя. Государство как регулятор играет ключевую роль в стимулировании применения цифровых технологий через формирование благоприятной инфраструктуры, налоговой и законодательной базы для обеспечения эффективного функционирования торговой отрасли.

# Анализ сильных, слабых сторон, возможностей и угроз в сфере развития торговли

В условиях глобализации стратегической целью построения внешнеэкономических связей является эффективное участие Республики Казахстан во внешней торговле и интеграционных процессах в интересах устойчивого роста национальной экономики, благосостояния населения и обеспечения недискриминационных условий для казахстанских товаров, услуг и капитала.

Казахстан будет продолжать вести многовекторную внешнюю политику в условиях изменения глобальных трендов. Предусматривается построение международных торговых отношений с целью ориентирования товарных потоков на новые каналы сбыта, сохранения страновых позиций на действующих рынках, защиты интересов отечественных производителей, а также дальнейшей диверсификации товаров.

При этом, необходимо учитывать существующие возможности и сильные стороны, нивелировать последствия слабых сторон, проводить превентивные мероприятия для минимизации внешних и внутренних угроз.

**Возможности для развития торговли**

*Выгодное географическое положение Казахстана*

Потенциал развития торговли обусловлен географической близостью и соседством с крупными экономиками мира - Россия и Китай, налаженной транспортной инфраструктурой и возможностью усиления трансграничного сотрудничества.

Реализация проекта «Один пояс – один путь» и его сопряжение с Государственной программой инфраструктурного развития «Нұрлы-Жол» позволит создать транспортно-логистические центры и включить территории Казахстана в крупную транспортную сеть, что будет способствовать повышению транзитного потенциала, который позволяет перевозить до 20% всего транзитного потока в направлениях Юго-Восточная Азия – Европа.

Использование преимуществ позволит нарастить объемы экспортных поставок не только в приграничные страны, но и также в третьи страны через транзит по территории России, Китая, стран Центральной Азии, открывая новые рынки для экспортных поставок товаров и услуг.

Соседство со странами Центральной Азии и лидерство Казахстана среди стран ЦА с точки зрения экономического развития будет способствовать росту экспорту товаров обрабатывающей промышленности в Иран, Афганистан, Таджикистан.

*Казахстан – член ВТО*

Членство Казахстана в ВТО создало благоприятные условия для улучшения инвестиционного климата на внутреннем рынке и увеличения инвестиций в экономику государства за счет обеспечения соответствия национального законодательства международным стандартам, снижения административной нагрузки на бизнес и повышения охраны и защиты прав интеллектуальной собственности.

В рамках своего членства в ВТО Казахстан пользуется рядом преимуществ, среди которых можно отметить возможность вступать в торговые отношения с другими странами в условиях предсказуемой торгово-инвестиционной среды, доступа казахстанских товаров и услуг на мировые рынки, а также снижение тарифных и нетарифных барьеров в торговле промышленными и сельскохозяйственными товарами.

Как полноправный член ВТО Казахстан может принимать участие в регулировании международной торговли товарами и услугами на основе единых принципов и правил, а также использовать эффективный многосторонний механизм урегулирования торговых споров на внешних рынках, в том числе посредством участия в проводимых в рамках ВТО многосторонних торговых переговорах.

*Интеграционные процессы в рамках евразийского пространства*

По данным 2018 года внешнеторговый оборот ЕАЭС составил более 750 млрд. долл. США, совокупный ВВП стран ЕАЭС составил около 1 914 млрд. долл. США, численность постоянного населения превышает 180 млн. человек. Существующие конкурентные преимущества ЕАЭС (географическое положение и размер территории, природные ресурсы, транзитный потенциал, размер населения и его социально-культурные преимущества) позволяют говорить о высокой привлекательности экономик государств-членов для инвесторов, в том числе в потенциальные интеграционные проекты.

В целом, ЕАЭС открывает значительные возможности для экспорта товаров и услуг Казахстана в страны ЕАЭС, поскольку создан общий рынок со свободным движением товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы. Большой объем рынка ЕАЭС - отличная возможность для сбыта продукции существующих и создаваемых предприятий Республики Казахстан. Это стимулирует компании расширять производство, улучшать качество выпускаемой продукции (в том числе получать международные сертификаты качества) и повышать производительность, чтобы предлагать продукцию по более конкурентоспособным ценам.

Значимый вклад в экономический рост государств-членов ЕАЭС вносят развитие торговли товарами, услугами, мероприятия по привлечению инвестиций, расширение кооперационных связей между предприятиями государств-членов.

Расширение торговых связей между предприятиями государств-членов ЕАЭС возможно также посредством развития промышленной кооперации путем эффективного развития внутриотраслевой торговли и, как следствие, усиление уровня вовлеченности государств-членов ЕАЭС в формирование внутрисоюзных цепочек добавленной стоимости.

Еще одним положительным трендом интеграционного процесса является участие Казахстана в системе преференциальной торговли в рамках ЕАЭС.

В настоящее время мировое сообщество в целях создания благоприятных и предсказуемых условий торговли активно интегрируется в зоны свободной торговли (ЗСТ). На сегодня в мире функционируют более 300 соглашений о свободной торговле.

Республика Казахстан как сторонник применения эффективных торговых инструментов не может оставаться в стороне от данного процесса. Заключение международных договоров, предусматривающие режим свободной торговли, является одним из ключевых элементов повышения конкурентоспособности казахстанской продукции на мировых рынках. Обеспечение либерального доступа на рынки стран-партнеров позволяет нивелировать значительную долю издержек экспортеров при выходе на рынки сбыта. Кроме того, сам факт заключения соглашения о свободной торговле, привлекая к себе внимание СМИ и бизнеса, является важным драйвером роста взаимной торговли и привлечения инвестиций в страну.

*Возможности развития внутренней торговли*

Текущая ситуация во внутренней торговле, которая характеризуется развитием современных форматов оптовой и розничной торговли, увеличением безналичных расчетов и общего количества торговых площадей, развитием кооперации и увеличением конкуренции, открывает новые возможности для наращивания объемов и дальнейшего развития внутренней торговли.

Развитие электронной торговли является одним из приоритетных направлений развития экономики страны, способствующий развитию безналичных форм расчета, сокращению теневого оборота и имеющий высокий потенциал для интеграции в международную торговлю, а также создаст условия для продвижения отечественных товаров и услуг на зарубежный рынок через повышение степени участия и представленности на мировых электронных площадках.

**На развитие торговли страны могут повлиять следующие угрозы и риски.**

*Торговые войны*

С марта 2018 год США и Китай стали активно использовать протекционистские меры в отношении импорта друг друга. Меры заключались в наложении импортных таможенных пошлин, при этом инициатором является США.

Санкции США и Китая нанесут урон мировой торговле, в том числе и многим динамично развивающимся странам. Однозначно, темпы роста Китая, одного из приоритетных рынков сбыта казахстанской продукции, замедляются, что снизит потребление сырьевых товаров, которые поставляются в том числе из Казахстана. Наряду с уменьшением объема экспортных поставок, существуют и угрозы в том, что импортные потоки будут направлены в другие страны, в том числе и Казахстан.

Наиболее чувствительными к импорту из Китая и США будут рынки металлургической промышленности, урана и электрических трансформаторов, пищевой промышленности, по которым Казахстан успешно развивает отечественное производство.

*Последствия от вступления новых государств-членов ЕАЭС*

В рамках дальнейшего развития интеграционных процессов в ЕАЭС возможности отечественных производителей могут быть ограничены на фоне доминирующего положения товаров и услуг других стран-участниц ЕАЭС.

В перспективе расширения состава ЕАЭС также важно определить возможности и последствия для отечественной торговой деятельности от вступления в ЕАЭС новых государств: Республика Узбекистан, Республика Молдова, Таджикистан.

При вступлении вышеуказанных стран в ЕАЭС возможно возникновение высококонкурентных условий для функционирования отечественного производства, существует риск замещения казахстанской продукции на рынке ЕАЭС, а также имеется вероятность увеличения притока рабочей силы из вышеуказанных государств.

*Увеличение импорта обработанных товаров*

С вхождением в ЕАЭС и ВТО в Казахстане установлен режим наибольшего благоприятствования в торговле с другими государствами, но при этом на внутреннем рынке Казахстана наблюдается высокая доля импорта по товарам, которые характеризуются высоким спросом населения и низким объемом производства. Ряд товаров с высокой импортозависимостью (более 70%) поставляется из России, доля российской продукции в импорте данных товаров за 2018 года составила от 48% до 98%, также основные импортные потоки наблюдаются из Китая и стран ЕС.

Высокая зависимость от импортного сырья и комплектующих критично влияет на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, в том числе поставляющих произведенные товары на внешние рынки.

**Для реализации возможностей и снижения угроз имеются следующие сильные стороны.**

*Защита единого рынка ЕАЭС*

Создание единого рынка на базе интеграционного объединения ЕАЭС подразумевает необходимость разработки и реализации внешнеэкономической политики так, чтобы, с одной стороны, обеспечить открытость рынка, с другой, – обеспечить интересы национальных производителей через защиту внутреннего рынка. ЕАЭС обладает большим потенциалом в обеспечении защиты единого рынка. Для защиты интересов производителей товаров в ЕАЭС применяются единые меры защиты внутреннего рынка по отношению к товарам из третьих стран.

При этом, в целях соблюдения национальной безопасности, экологической безопасности, общественного правопорядка, защиты жизни и здоровья населения, растительного и животного мира Казахстан вправе одностороннем порядке ввести ограничительные меры в отношении третьей стороны, применяющей ограничительные меры, путем повышения уровня ставок ввозных таможенных пошлин, введения количественных ограничений, временного приостановления предоставления преференций или принятия в рамках компетенции Евразийской экономической комиссии иных мер, оказывающих влияние на результаты внешней торговли с соответствующим государством.

*Государственная поддержка внутренней и внешней торговли*

В настоящее время действуют инструменты поддержки внешней и внутренней торговли в виде таких мер поддержки, как возмещение части затрат, сервисная поддержка, финансирование торговых операций и программы поддержки предпринимателей. Для субъектов внутренней торговли предусмотрено субсидирование ставки вознаграждения по кредитам при строительстве торговых объектов, кредитование акиматами торговых объектов при гарантировании не повышения цен на социально-значимые продовольственные товары, а также подведение недостающей инфраструктуры до границ торгового объекта.

Вместе с тем, с 2020 года субъекты микро и малого бизнеса (применяющие специальные налоговые режимы) будут освобождены от налогов на доходы на 3 года.

Все эти меры направлены на создание благоприятных условий для развития бизнеса в целом, а также торговли услугами, в частности.

Немаловажную роль для развития внутренней и внешней торговли играет поддержка инфраструктурного и регионального развития, использование условий, предоставляемых в рамках свободных экономических и индустриальных зон, поддержка и развитие услуг, учитывая масштабность её доли в мировой торговле, финансовые и нефинансовые меры поддержки производства с наибольшей добавленной стоимостью и углубленным циклом обработки, сконцентрированная секторальная поддержка наиболее перспективных отраслей экономики для налаживания полного цикла производства. При этом поддержка последнего способствует уменьшению роста инфляции в стране. Также предусматривается предоставление мер по продвижению экспорта в соответствии с обязательствами Республики Казахстан в международных организациях.

*Высокое качество экспортной продукции и низкая стоимость услуг*

Несмотря на высокие требования импортеров, касающихся упаковки и маркировки товара, экспортная продукция Казахстана славится своим высоким качеством и экологичностью продовольственных товаров, чем и объясняется повышенный спрос со стороны потребителей продукции.

Преимуществом продвижения услуг, обладающих значительным экспортным потенциалом, является сравнительно низкая стоимость по сравнению с мировой. В целом, Казахстан имеет конкурентное преимущество в цене в сфере медицинских, образовательных и туристических услуг.

*Развитие электронной торговли*

В Казахстане стремительно развивается электронная торговля, ее позитивное воздействие распространяется на сферу внутренней и внешней торговли. Благодаря электронной коммерции население получает доступ к большему количеству товаров по более низким ценам, в том числе, за счет вовлечения в международную торговлю.

В то же время, необходимо учитывать **слабые стороны**, которые требуют решений и выработку мер их совершенствованию при проведении торговой политики страны.

*Низкая конкурентоспособность казахстанского экспорта обработанной продукции*

Основную часть экспортной корзины казахстанского экспорта составляют продукция низкого и среднего переделов по сравнению с уровнем технологической сложности ближайших соседей России и Китая. Доля обработанной продукции продолжает оставаться на низком уровне и практически не изменилась в соотношении к сырьевой продукции.

Вместе с тем, высокие транспортные расходы являются одним из резервов повышения конкурентоспособности на внешних рынках для Казахстана, из-за внутриконтинентального расположения и отсутствия выхода к открытому морю. Транспортные расходы в стоимости товара при экспорте в страны дальнего зарубежья, (не имеющих общих границ с Казахстаном), составляют 25-30%, в то время как для стран, находящихся у водных путей, этот показатель составляет 7-12%.

*Ограничения в дальнейшем развитии экспорта услуг*

Торговля услугами недостаточно диверсифицирована, более 50% всего объема экспорта услуг приходится на грузовые транспортные услуги, в то время как в мире большое внимание уделяется развитию высокотехнологичных и инновационных услуг, деловых и финансовых услуг, а также образовательных, медицинских и туристических услуг.

Затруднительным является определение экспортного потенциала в торговле услугами ввиду того, что классификаторы видов услуг, применяемые для учета внутренней и внешней торговли услугами, имеют значительные различия. Как следствие, анализ статистических данных является затруднительным.

Ввиду того, что услуга – это неосязаемый объект торговли, невозможно заранее предугадать качество оказываемой услуги, риск получения некачественной услуги возрастает. Многие страны настоятельно рекомендует или обязывают поставщиков услуг страховать свою профессиональную ответственность. В Казахстане уровень такого страхования остается низким.

Развитие информационной, коммуникационной и технологической инфраструктуры, необходимой для предоставления качественных и доступных услуг, также остается на низком уровне. Более того, не уделяется достаточное внимание продвижению казахстанских услуг за рубежом при помощи маркетинговых инструментов.

*Неразвитая система промоутерской поддержки экспорта за рубежом*

Одним из наиболее эффективных инструментов продвижения экспорта является сеть торговых представительств за рубежом.  В настоящее время –в Казахстане такая сеть отсутствует и, как следствие, слабая институциональная поддержка казахстанского экспорта на рынках сбыта.

*Высокая степень пересечения приоритетных отраслей и рынков сбыта государств-членов ЕАЭС*

Экономическая интеграция дала импульс для наращивания экспорта стран ЕАЭС: с 2015 года на рынке Казахстана наблюдается увеличение российского и белорусского импорта обработанных товаров (полуфабрикатов и товаров конечного потребления).

Страны-участники ЕАЭС, в том числе и Республика Казахстан, ставят задачи по увеличению доли продукции собственного производства на внутреннем рынке и по наращиванию экспорта. Однако рынки сбыта стран-участниц имеют высокую степень пересечения. Это ведет к неоправданной конкуренции и усилению противоречий между государствами-членами, с учетом приоритетности соответствующих отраслей, а также осуществляемой государственной поддержки.

*Необходимость подготовки специалистов внешнеторгового профиля*

Для реализации поставленных в рамках Концепции задач будут задействованы все имеющиеся ресурсы Министерства торговли и интеграции, за рубежом, включая загранучреждения, советников по инвестициям, торговой политике, ВТО, торговые представительства, а также почетные консулы Казахстана за рубежом.

Вместе с тем, до сих пор существует потребность в кадрах с качественными знаниями международной торговли, норм и правил ВТО и ЕАЭС, национального законодательства, регулирующего торговую деятельность. Защита национальных интересов отечественного бизнеса во многом зависит от подготовленного высококвалифицированного кадрового корпуса.

*Отсутствие института досудебного регулирования в системе защиты прав потребителей*

Действующая система сфокусирована на мерах административных воздействия и не направлена на восстановление нарушенных прав и возмещение понесенных убытков.

Опыт различных стран показывает, что досудебное урегулирование споров является наиболее действенным средством урегулирования возникших конфликтов. Более того, досудебное урегулирование споров имеет очевидные преимущества, так как судебный порядок урегулирования спора достаточно длительный, а гарантии процессуального характера достигаются посредствам сложных судебных процедур.

*Низкий уровень правовой грамотности потребителей, не совершенствование законодательства, позволяющее предпринимателям безнаказанно нарушать права потребителей*

Низкая правовая грамотность и информированность потребителей, отсутствие простого и понятного алгоритма защиты своих прав как написать жалобу, куда отправить, что делать, чья компетенция.

# 1.4. Сценарии развития торговли Республики Казахстан

Исходя из возможных вариантов формирования внешних и внутренних условий реализации Концепции, можно предположить три возможных сценария развития торговли в ближайшем будущем – консервативный, целевой и наилучший.

*Сочетание неблагоприятных внешних и внутренних условий для развития лежит в основе консервативного сценария развития торговли*

К внешним условиям относятся: замедление и изменчивость темпов роста мировой экономики (в условиях временного застоя или спада); дестабилизация международной торговли и международной валютно-финансовой системы ввиду непостоянства экономического роста, продолжающихся (эпизодически усиливающихся) торговых и (или) валютных конфликтов и растущей практики применения санкций; значительное колебание валютных курсов и условий международных платежей и др.

К внутренним условиям относятся: застой или спад в казахстанской экономике; низкие цены и слабый спрос на основные товары казахстанского экспорта на мировом рынке; продолжительное ослабление тенге и ухудшение условий международных платежей; ограниченность возможностей финансирования инвестиций и мероприятий по поддержке экспорта и др.

*Целевой сценарий развития торговли предполагает сочетание неблагоприятных и благоприятных внешних и внутренних условий для его развития при превалировании благоприятных условий*

Внешние условия включают: умеренный, но нестабильный рост мировой экономики; неторопливый или очень слабый рост международной торговли (периодически переходящий в застой) при более или менее устойчивом функционировании существующей международной валютно-финансовой системы при ограниченных торговых и (или) валютных конфликтов и сокращающейся практике применения санкций; сохранение колебания валютных курсов и условий международных платежей; замедление либерализации мировой торговой системы, но без существенного нарастания протекционистских тенденций и др.

Внутренние условия включают: нестабильный рост казахстанской экономики, темпы которого увеличиваются после 2020 года; благоприятные цены и достаточно стабильный растущий спрос на основные товары казахстанского экспорта на мировом рынке; стабильный курс тенге на современном уровне и нормализацию условий международных платежей; умеренно благоприятные возможности финансирования инвестиций и эффективная поддержка экспорта и др.

*Исключительное сочетание благоприятных внешних и внутренних условий для развития лежит в основе наилучшего сценария развития торговли*

К внешним условиям относятся: относительно стремительный, стабильный рост мировой экономики во всех географических и отраслевых сегментах; быстрый рост международной торговли (по сырьевым и инновационным сегментам) при стабильном функционировании существующей международной валютно-финансовой системы при сокращении торговых и (или) валютных конфликтов и санкций; умеренная волатильность валютных курсов и стабильность условий международных платежей и др.

К внутренним условиям относятся: стабильный, ускоряющийся с 2020 года рост казахстанской экономики; высокие, стабильно растущие цены и спрос на основные товары казахстанского экспорта на мировом, а также связанные с этим очень благоприятные условия торговли в течение всего периода; постепенное стабильное укрепление тенге при полной нормализации условий международных платежей, особенно благоприятные возможности финансирования инвестиций и эффективная поддержка экспорта и др.

# 1.5. Обзор международного опыта развития торговли

Все больше стран, как развитых, так и развивающихся, понимают важность развития торговли как драйвера экономического роста страны и принимают стратегические и программные документы по развитию торговли.  Для Казахстана важно учитывать опыт стран – основных торговых партнеров, а также ряда других развивающихся и развитых стран мира.

Опыт успешно торгующих на международных рынках стран, как Канада, Австралия, Венгрия, Швейцария, свидетельствует о том, что активное воздействие внешней торговли на обеспечение устойчивости экономической системы определяется, по крайней мере, сочетанием трех компонентов:

1) Переориентация сырьевой направленности экономики на выпуск высокотехнологичных продуктов и дальнейшая реализация их на внешние рынки;

2) Расширение торговых отношений через заключения FTA;

3) Применение многовекторной экспортной поддержки.

Так, Австралия занимает 5 место (после Гонконга, Сингапура, Новой Зеландии и Швейцарии) в международном рейтинге по версии «Heritage Foundation» «экономической свободы», который признает Австралию в качестве «страны со стойкими традициями открытости международной торговле и инвестициям, транспарентным, эффективным и равным регулированием в большинстве случаев».

Австралия, благодаря своей гибкой торговой политике и разумным ставкам таможенного тарифа, в основном, имеет благоприятный режим для импорта иностранных товаров и инвестиций.

В Российской Федерации вопросы развития торговли предусмотрены в трех федеральных документах. Утверждена Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года (Приказ №2733 от 25.12.2014г.). Документ охватывает розничную и оптовую торговлю товарами потребительского назначения, и направлен на формирование и обеспечение функционирования многоформатной эффективной товаропроводящей системы посредством стимулирования роста любых форм предпринимательской активности. В настоящее время ведется работа над подготовкой нового программного документа «Стратегия развития торговли в России до 2025 года», который будет ориентирован на построение системы создания благоприятных условий для покупателей, производителей и продавцов.

Вместе с тем, принят национальный проект «Международная кооперация и экспорт» до 2024 года, который включает в себя пять федеральных проектов: «Промышленный экспорт», «Экспорт продукции АПК», «Логистика международной торговли», «Экспорт услуг» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». Ключевые цели национального проекта – увеличение экспорта несырьевых неэнергетических товаров, увеличение доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственной продукции и услуг в валовом внутреннем продукте страны, формирование эффективной системы разделения труда и производственной кооперации в рамках Евразийского экономического союза в целях увеличения объема торговли между государствами - членами Союза и обеспечения роста объема накопленных взаимных инвестиций.

Для создания предпосылок по повышению конкурентоспособности российских услуг на глобальных рынках была принята Стратегия развития экспорта услуг до 2025 услуг. Задачами Стратегии являются: определение конкурентного потенциала и перспективных направлений для развития российского экспорта услуг по видам услуг, формирование системного подхода по устранению барьеров и проблем в сфере экспорта услуг, определение приоритетов и задач по поддержке и расширению экспорта услуг, мотивации экспортёров.

В последние годы в связи с более высокими темпами экономического роста, по сравнению с темпами роста мировой экономики, бурно развивается розничный сектор в Китае, ЮАР, ОАЭ, Чили, Мексике. Если североамериканские и азиатско-тихоокеанские ритейлеры предпочитают инвестировать преимущественно в отечественные рынки, то европейские компании, в виду зрелости собственного рынка, имеют интересы за пределами своих стран.

Условия для успешного развития цифровизации, в частности электронной торговли, во всех странах варьируются. К примеру, если в европейских и североамериканских странах уровень проникновения интернета достигает 94%, то в странах Азии и Африки эта цифра намного ниже. В сфере электронной коммерции в европейских и североамериканских странах лидируют США, Великобритания, Германия, Франция, тогда как в Азиатских странах - Китай и Япония.

Торговая политика Китая демонстрирует образец прагматичного и гибкого подхода, в основе которого лежит принцип максимального использования имеющихся возможностей. Главной целью Китая до 2020 года является укрепление за собой статуса крупнейшей торговой нации путем дальнейшего улучшения структуры внешней торговли, внутреннего регионального планирования и повышения качества товаров. В рамках достижения этой цели Китай оказывает всестороннюю поддержку китайским производителям и экспортерам.

Одной из отличительных черт торговой политики Китая является содействие внешней торговли через быструю реакцию уполномоченных государственных органов, которые встают на защиту прав и законных интересов китайских экспортеров при возникновении торговых споров, участвуя в разрешении споров при помощи механизмов ВТО.

Страна оказывает особенную поддержку в экспорте высокотехнологичных и высококачественных товаров, экологически чистой продукции и продуктов с высокой надбавленной стоимостью.

Правительство содействует здоровому и быстрому развитию трансграничной электронной торговли и налаживает международные рынки сбыта. Китай является постоянным участником международных организаций, что позволяет китайским экспортерам активно пользоваться преимуществами участия КНР в соглашениях о зонах свободной торговли.

Для Казахстана также примечателен опыт ряда других развивающихся стран Азии, которые за короткий промежуток времени превратились в основных мировых поставщиков высокотехнологичной продукции.

Экономический успех “азиатских тигров”, к которым относятся Тайвань, Японию, Южную Корею и Китай, образовался, во-многом, благодаря проведению в отношении местных холдингов и корпораций жесткой государственной политики «экспортной дисциплины», направленной на стимулирование государственных и частных компаний развивать выпуск высокотехнологичной продукции, с последующим экспортом.

В фокусе торговой политики этих стран было производство качественных товаров с ориентацией на экспорт, которые давали мультипликативный эффект для всей экономики.

Мировой опыт стран по развитию торговой политике показывает, что особая роль отводится торговле как драйверу экономического роста страны, увеличению благосостояния, повышению производительности и устойчивого развития.

Ключевую роль при проведении торговой политики играют специализированные государственные, квазигосударственные или частные организации, оказывающие широкий спектр услуг для участников внешнеэкономической деятельности, а также устранение барьеров и препятствий при осуществлении торговой деятельности.

Центральное место при ведении торговли отводится качеству и безопасности товаров, удовлетворению запросов потребителей, производство продуктов с высокой добавленной стоимостью, повышению степени торгового сотрудничества.

# 2. Цели, задачи и ожидаемые результаты развития торговли

# 2.1. Цели и задачи развития торговли

Целью развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы является создание и развитие современной торговой системы, обеспечивающей насыщение рынка качественной продукцией и конкурентоспособность экспортных товаров и услуг.

Развитие взаимовыгодной торговли со странами-партнерами ВТО и ЕАЭС, вовлечение большего числа казахстанских компаний во внешнеторговую деятельность посредством повышения конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем и внешних рынках. Это будет способствовать повышению покупательской способности граждан, экономическому росту страны, укреплению внешнеэкономических связей и созданию эффективной многоформатной торговой инфраструктуры.

Для достижения поставленных целей необходимо решение следующих задач:

*Задача 1. Повышение качества и безопасности продукции*

Вопросы качества продукции имеют первостепенное значение для имиджа страны и конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках.

Правильно выстроенные бизнес-процессы, внедрение международных стандартов начиная с этапа проектирования продукции, самого процесса производства и использования международно-признанных результатов измерений/испытаний, позволят значительно повысить качество продукции, укрепить степень доверия казахстанской продукции, удовлетворить самые высокие запросы потребителей.

*Задача 2. Формирование качественного человеческого капитала в торговой сфере.*

Казахстан полноценно является страной-участницей торгово-экономических интеграционных объединений. Сегодня есть понимание того, что новые тренды в мировой торговле - это сферы, требующие специальных знаний и опыта работы. Необходимо готовить качественные кадры, которые помогут участникам внешнеторговой деятельности адаптироваться в новых условиях и подготовить их уверенно выходить на новые рынки.

*Задача 3. Обеспечение оптимизированного цифрового торгового процесса*

Совершенствование системы администрирования и регулирования биржевой торговли, а также гармонизация законодательства в рамках ЕАЭС сделает ее привлекательной как для отечественных, так и для иностранных игроков. При этом государственная поддержка будет сопровождаться на всех этапах становления и развития биржевой деятельности.

Развитие электронной торговли будет происходить в двух направлениях:

стимулирование развития электронной торговли как инструмента продвижения отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке;

развития электронной торговли как инструмента выхода отечественных производителей товаров и услуг на экспорт.

*Задача 4. Создание многоформатной торгово-распределительной инфраструктуры*

Для повышения эффективности производства и снижения издержек по доставке товаров до конечного потребителя необходимо создание торгово-распределительной системы, объединяющей производителей, торгово-логистические компании и ритейлеров, а также рынки и «магазины у дома».

В тоже время, товаропроводящая инфраструктура будет ориентирована на экспорт казахстанских товаров и транзит зарубежных товаров через Казахстан.

*Задача 5. Формирование комфортной потребительской среды*

Для создания конкуренции в торговле, dвнутренняя торговая политика будет максимально открытой. Для этого государство будет стимулировать повышение конкурентоспособности отечественных производителей и создавать благоприятные условия для развития массового предпринимательства во внутренней торговле.

Совершенствование государственного регулирования торговой отрасли будет направлено на устранение административных барьеров в торговой отрасли, стимулирование процесса “ритейлиризации” как ключевого фактора развития внутреннего производства.

Государственный контроль в сфере защиты прав потребителей имеет не систематизированный, фрагментарный характер. Обеспечение защиты прав потребителей осуществляется по поступившим обращениям о нарушениях прав потребителей.

В целях предотвращения появления недобросовестных практик со стороны субъектов предпринимательства, которые отрицательно сказываются на потребителях, предлагается осуществление контроля за соблюдением требований законодательства Республики Казахстан о защите прав потребителей.

*Задача 6. Качественная диверсификация импорта и экспорта несырьевых товаров/услуг*

Ключевой задачей развития торговой политики должно стать наращивание объемов несырьевого экспорта только через усиление присутствия на текущих рынках сбыта, но также путем открытия новых рынков сбыта казахстанской продукции.

Правильно выстроенная система повышения качества и равномерного распределения сырьевой базы и построение коллаборационной связи между предприятиями обрабатывающей промышленности и производителями качественной готовой продукции, а также развитие торгово-логистической и транспортно-логистической инфраструктуры будет способствовать выстраиванию казахстанских производителей в международные цепочки поставок и повысит конкурентоспособность отечественной переработанной продукции не только на внутреннем рынке, но и на внешних рынках.

Успех наращивания несырьевого экспорта во многом зависит от активности, проявляемой на зарубежных рынках. Слаженная работа загранучреждений страны и национальных институтов обеспечит поиск потенциальных покупателей на внешних рынках, помощь в подготовке маркетинговых материалов, поддержка участия в международных тендерах и проектах, выставках и бизнес-миссиях.

Регулирование торговли услугами внутри страны может значительно разниться от сектора к сектору. Для определения конкурентоспособности, потенциала и перспективных направлений экспорта необходимо проводить анализ, как в разрезе потенциальных стран, так и в разрезе определенных видов услуг. В ходе анализа, помимо прочего, будут выявляться барьеры для экспорта казахстанских услуг, а также будут оцениваться их природа и возможность устранения.

При заключении соглашений о свободной торговле услугами с третьими странами следует исходить из вышеуказанного пула, то есть акцентировать внимание на наращивании экспорта услуг в секторах, являющихся наиболее конкурентоспособными, а также отдавать преимущество странам, где имеется высокий спрос на данные секторы услуг.

*Задача 7. Создание благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей н внутреннем и внешних рынках*

В целях повышения эффективности функционирования Соглашений о свободной торговле и, как следствие, наращивания экспорта на рынки стран-партнеров необходимо на постоянной основе вести информирование представителей бизнеса РК о имеющихся возможностях по доступу на рынки стран-партнеров, привлекать бизнес и государственные органы в процессе формирования переговорной позиции в части запроса либерализации доступа у страны-партнера по переговорам.

Необходимо определение единых подходов государственных органов, задействованных в проведении переговоров по заключению соглашений о свободной торговле, к формированию переговорной позиции с учетом сильных и слабых сторон экономики РК.

# 2.2. Ожидаемые результаты развития торговли Республики Казахстана на 2021-2025 годы

Макро индикаторы:

|  | Индикатор | Ед. изм. | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Среднегодовой реальный рост ВДС торговли | % | 104,9 | 105,2 | 105,4 | 106,0 | 106,2 |
| 2 | Доля теневой ВДС торговли от общего объема ВДС торговли | % | 47,6 | 43,5 | 39,4 | 35,1 | 31,0 |
| 3 | Уровень применения национальных стандартов  *(от общего количества действующих национальных стандартов)* | % | 55 | 60 | 65 | 70 | 75 |
| 4 | Увеличение несырьевого экспорта товаров и услуг | млрд. долл. США | 29,2 | 31,8 | 34,6 | 37,7 | 41 |
| 5 | Торговое сальдо по несырьевым товарам (экспорт-импорт) | млрд. долл. США | -10,9 | -7,9 | -4,5 | -1,3 | 1,3 |
| 6 | Снижение импорта обработанной продукции, за исключением машин и оборудования | млрд.  долл.  США | 20,6 | 19,5 | 18,3 | 17,2 | 16,0 |
| 7 | Рост доли электронной торговли от розничного товарооборота | % | 5,6 | 6,7 | 7,8 | 8,9 | 10 |

Микро индикаторы:

|  | Индикатор | Ед. изм. | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Создание новых торговых объектов (торговые сети, магазины у дома) | тыс. ед. | 9,9 | 10,0 | 10,1 | 10,3 | 10,4 |
| тыс. кв.м. | 1330 | 1337 | 1345 | 1353 | 1361 |
| 2 | Модернизация нестационарных универсальных рынков (в городах с численностью свыше 100 тыс. чел) | % | 59,2 | 69,4 | 79,6 | 89,8 | 100 |
| 3 | Уровень удовлетворенности потребителей защитой их прав | % | 68,3 | 69,9 | 71,0 | 72,5 | 73,9 |
| 4 | Увеличение количества новых экспортеров в рамках программы экспортной акселерации | ед. (+) | 30 | 40 | 50 | 50 | 50 |
| 5 | Увеличение количества активных экспортеров в рамках программы экспортной акселерации | ед. (+) | 100 | 150 | 160 | 170 | 180 |
| 6 | Доля экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции в общем объеме экспорта продукции АПК | % | 42 | 46 | 48 | 50 | 52 |
| 7 | Доля экспорта переработанной промышленной продукции в общем объеме экспорта промышленной продукции | % | 28,2 | 29,6 | 31,0 | 32,5 | 34,0 |
| 8 | Доля товарооборота со странами Центральной Азии от общего товарооборота | % | 7,57 | 10,68 | 13,78 | 16,89 | 20,00 |
| 9 | Количество въездных туристов | млн.  чел | 1,1 | 1,2 | 1,8 | 2,4 | 3,0 |
| 10 | Доля иностранных студентов в высших учебных заведениях | % | 4,5 | 5 | 5,5 | 5,8 | 6 |
| 11 | Количество пролеченных случаев среди иностранцев\* | тыс. чел | \*значения индикаторов будут представлены уполномоченным органом |  |  |  |  |
| 12 | Подготовка странового обзора системы технического регулирования внешних рынков | ед. | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

# 2.3. Основные принципы и общие подходы

*2.3.1 Принципы развития торговли*

Основополагающими принципами развития внутренней и внешней торговли Казахстана с учетом интеграционных процессов страны являются:

1. Стремление к обеспечению высокого качества товаров, работ и услуг и повышению конкурентоспособности, соблюдение требований стандартов качества, признание результатов измерений/испытаний на международном уровне;
2. Поощрение создания универсальной, основанной на международных правилах, открытой, недискриминационной и справедливой многосторонней торговой системы;

3. Доступность информации для всех участников торговой деятельности;

4. Равенство субъектов торговой деятельности;

5. Наличие и повышение соответствующих компетенций у предпринимателей и инвесторов для осуществления торговой деятельности;

6. Стимулирование торговой деятельности в приоритетных областях и обеспечение ее защиты и поддержки;

7.Фокус на экспорт обрабатывающей промышленности и перспективных видов услуг;

8. Минимальная необходимая нагрузка на бизнес;

9. Продвижение целей устойчивого развития, в частности ответственного потребления и производства, обеспечения достойных условий труда и охраны окружающей среды.

Данные принципы призваны помочь достижению экономической эффективности, расширению рынка сбыта товаров, работ и услуг и осуществлению справедливой торговли.

*2.3.2. Общие подходы*

Подходы к реализации развития торговли включают всю совокупность методов осуществления поддержки внутренней и внешней торговли с учетом интеграционных процессов Республики Казахстан. Развитие торговли будет проводиться с учетом потребностей бизнеса.

*Поддержка предприятий на всех этапах производства*

Реализация торговой политики Казахстана будет учитывать нужды отечественных компаний на всех стадиях: от повышения конкурентоспособности, качества продукции до ее продвижения до продвижения на внешних рынках.

*Внедрение международных стандартов уже на этапе производства*

Товар, произведенный по самым лучшим стандартам, выигрывает по конкурентоспособности. Правильно выстроенные бизнес-процессы в начале производства позволят значительно сократить операционные издержки.

Продолжится работа по предоставлению актуальной информации экспортерам в разрезе товаров о требованиях к стандартам стран-импортеров, предъявляемых к казахстанской продукции.

*Комплексная поддержка внутренней торговли*

Комплексная поддержка внутренней торговли будет сконцентрирована на создании инфраструктуры для развития внутренней торговли, поддержке субъектов внутренней торговли, привлечению инвестиций в сферу торговли. В рамках создания инфраструктуры для развития внутренней торговли будут приняты меры по стимулированию строительства оптово-распределительных, распределительных, агро-логистических центров, функционированию центров кооперации и центров компетенций.

*Защита интересов казахстанского бизнеса на внешних рынках*

Продвижение экспорта не ограничивается созданием благоприятных условий: наши зарубежные представительства должны отслеживать работу, проводимую против наших компаний в тех или иных странах, поскольку нередко создаются барьеры по доступу на внешние рынки. Роль государства заключается в незамедлительной реакции и проведении консолидированных действий по преодолению барьеров между государственными органами, основными операторами по поддержке экспорта и бизнес-сообществом.

Данная работа должна вестись по двум направлениям. Первое – достижение либерализации доступа через заключение преференциальных торговых соглашений со странами, представляющими экспортный интерес для казахстанских производителей. Второе – мониторинг соблюдения странами-партнерами обязательств в рамках ВТО в отношении казахстанских товаров, а также соблюдение договоренностей в рамках преференциальных торговых соглашений.

*Наращивание конкурентных преимуществ отечественных производителей за счет электронной торговли*

Развитие электронной торговли будет происходить за счет создания благоприятной экосистемы для всех ее участников, начиная от поддержки интернет-инициатив до хранения товаров в современных фулфилмент центрах, а также обеспечения вовлеченности малого и среднего бизнеса в электронное партнерство с отечественными и международными электронными торговыми площадками.

*Выстраивание коммуникационных цепочек между государством и бизнесом*

Необходимо выстроить правильную коммуникационную цепочку между государством и бизнесом. Несмотря на то, что система государственной поддержки несырьевого экспорта действует продолжительное время, приходит понимание, что основой для оказания содействия должны стать интересы отечественных компаний. Аналогичная работа также необходима при заключении соглашений о свободной торговле, привлечение бизнеса к формированию актуальной страновой позиции.

# 3. Меры по совершенствованию развития торговли

Создание эффективной национальной торговой системы будет строиться на реализации комплекса мер, направленных на целостное решение вопросов развития внутренней торговли, увеличения объемов готовой казахстанской продукции на внешних рынках с обеспечением всех условий для защиты национальных интересов бизнеса на внешних рынках.

# *3.1. Меры по комплексному развитию внутренней торговли*

Для эффективного развития внутренней торговли будет предусмотрен сегментированный подход по следующим направлениям:

1. совершенствование государственного регулирования и создание благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в торговле;

2. меры по развитию системной розницы и торговых рынков.

# *3.1.1. Совершенствование государственного регулирования и создание благоприятных условий для развития МСБ в торговле*

С целью снижения уровня теневой экономики, развития разных форматов торговли (торговые сети, рынки и другие форматы цивилизованной торговли) и достижения высоких показателей в сфере внутренней торговли будет пересмотрена государственная политика финансовой и нефинансовой поддержки отрасли, направленная на стимулирование развития на основе партнерства государства и бизнеса.

Важным является вопрос размещения нестационарных и мобильных торговых объектов, рынков, ярмарок – то есть той торговой инфраструктуры, размещение которой прямо регулируется местными органами. Эти торговые форматы будут располагаться в местах, максимально удобных покупателям с точки зрения предпринимателей, организующих указанные форматы торговли.

С целью развития современной торговой инфраструктуры и устранения неэффективных посредников будет усилено законодательство по оптовой торговле продовольственными товарами.

Для снижения уровня теневого бизнеса и стабилизации цен будут приняты меры по стимулированию производства и реализации социально значимых продовольственных товаров.

Для торговых объектов, а также субъектов торговли микро и малого бизнеса, осуществляющих розничную торговлю продукцией отечественных производителей, будет расширено финансирование в части субсидирования процентной ставки по кредитам на пополнение оборотных средств.

Для комплексного развития торговой отрасли будут проведены маркетинговые исследования совместно с отраслевыми ассоциациями, в том числе будут предусмотрены меры по возмещению затрат отечественных товаропроизводителей по маркетинговому продвижению их продукции.

Для беспрепятственного развития предпринимательства в торговле будет усовершенствовано государственное регулирование в сфере организации общественного питания, выездной и нестационарной торговли, а также будут приняты меры по дальнейшему развитию данных видов торговли.

Будут поэтапно прорабатываться вопросы цифровизации бизнеса в стационарных объектах торговли и услуг.

В целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса в торговой отрасли широкое развитие получит мобильная торговля, будут разработаны карты их размещения, выработаны новые стандарты выездной торговли.

Вместе с тем, будут предусмотрены меры государственной поддержки и стимулирования развития торгово-закупочных кооперативов в розничной торговле. Данная мера будет направлена на создание современной сбытовой инфраструктуры и развитие малого и среднего бизнеса в торговле.

Реализация вышеприведенных мер будет способствовать развитию массового предпринимательства в торговле.

# *3.1.2. Меры по развитию системной розницы и торговых рынков*

Для решения проблем с непрозрачным ценообразованием на товары и увеличением доли современного формата торговли будут приняты меры по ускоренному развитию отечественных торговых сетей как внутри страны, так и за его пределами. В частности, будет предусмотрен механизм выделения финансовых средств и земельных участков с подведёнными коммуникациями под строительство торговых объектов 1-4 категории.

Вместе с тем, следующей эффективной мерой по развитию торговых сетей станет увеличение ассортимента товаров, продаваемых под private labels, или собственными торговыми марками (далее – СТМ). Рост объемов продаж СТМ в сетевых магазинах будет способствовать развитию относительно небольших региональных производителей, на заводах которых будут выпускаться private labels продукты.

Ключевой мерой в развитии розничной торговли в Казахстане станет развитие сети магазинов с низкими ценами в формате «hard discounter». В Казахстане на сегодняшний день отсутствуют отечественные магазины подобного формата, что, в свою очередь, создало окно возможности для открытия иностранных магазинов с низкими ценами.

В целях стимулирования модернизации нестационарных универсальных торговых рынков для них будет предусмотрено льготное кредитование.

Одной из серьезных проблем в ритейле является колоссальный дефицит квалифицированных кадров. Также в связи с особенностью изменения рынка труда и внедрения технологических инноваций (цифровизация) растут требования к уровню подготовки персонала. В этой связи, необходимо пересмотреть систему подготовки кадров путем принятия комплекса мер, способствующих совершенствованию кадровой политики и повышению престижа профессий в данной отрасли.

Реализация вышеприведенных мер сократит долю теневой экономики в торговле и ускорит процесс “ритейлеризации” в Казахстане.

# *3.2. Внедрение высоких стандартов качества и безопасности продукции*

# *3.2.1. Повышение конкурентоспособности казахстанской продукции через обеспечение высокого качества*

Развитию внутренней и внешней торговли будет способствовать применение новых и современных технологий и инновационных решений, способствующих повышению качества отечественных товаров.

Одним из способов гарантирования выпуска товаров надлежащего качества является наличие на предприятии внедренной системы качества. Стандарты на системы качества не заменяют стандарты на качество продукции, а являются дополнением к ним. Вместе с тем, их внедрение позволяет предприятию гарантировать соблюдение всех необходимых процедур и требований.

Для повышения качества продукции необходимо внедрение международных стандартов системы менеджмента качества, начиная с этапа проектирования продукции и самого процесса производства, так как качество конечной продукции зависит от качества процессов. Регулирование качества основных процессов предполагает комплексное решение задач планирования, обеспечения, управления и улучшения системы менеджмента качества каждого процесса и сети процессов в целом, которые «формируют» качество конечной продукции.

Видится целесообразным внедрение понятия «качество», а также совершенствование и разработка регулирования в сфере требований к качеству продукции.

Будут созданы законодательные условия для улучшения качества товаров посредством внесения изменений в Закон Республики Казахстан о техническом регулировании и другие соответствующие законодательные акты.

Вместе с тем, одним из факторов наличия некачественной продукции является контрафакт и фальсификат и несоблюдение требований к маркировке и упаковке, низкая потребительская культура, неэффективность государственного и отсутствие общественного контроля.

На рынке услуг в сфере оценки соответствия продукции существует проблема в виде деятельности недобросовестных органов по подтверждению соответствия, которые осуществляют неправомерную выдачу сертификатов о соответствии без проведения лабораторных испытаний по причине отсутствия соответствующего лабораторного оборудования.

Повышение достоверности результатов оценки соответствия, модернизация лабораторной базы, внедрение института инспекции, развитие института референтных лабораторий и использование испытательного потенциала квазигосударственного сектора позволит в полной мере защитить рынок от некачественной продукции.

Для защиты рынка необходимо развитие созданной инфраструктуры качества, гармоничное функционирование всех ее компонентов - стандартизации, метрологии, оценки соответствия и аккредитации. Требование безопасности и качества не должны разделяться, инфраструктура качества должна исключать множественное ведомственное регулирование.

Будут разработаны меры по внедрению механизма сертификации импортируемой продукции и развития добровольной сертификации.

В целях исключения деятельности недобросовестных органов будет введен особый порядок проверок субъектов аккредитации, совершенствование механизма изъятия, отзыва и/или уничтожения опасной и несоответствующей продукции, усиление госконтроля за соблюдением обязательных и качественных требований.

Важным инструментом обеспечения безопасности и качества продукции является техническое регулирование, аккредитация, сертификация и стандартизация, которые способствуют продвижению экспорта обработанных товаров, а также обеспечивают контроль безопасности и качества импортируемой продукции на внутреннем рынке Казахстана.

В целях продвижения экспорта будет обеспечено сервисное сопровождение экспортоориентированных предприятий инструментами технического регулирования, а именно, будет усилена работа по обеспечению отечественных экспортеров наиболее полной информацией о технических требованиях, стандартах и процедурах подтверждения соответствия продукции, установленных в приоритетных странах экспорта.

Данная работа будет предусматривать проведение анализа действующих систем технического регулирования, стандартизации и оценки соответствия приоритетных стран экспорта по востребованным для экспорта видам переработанной продукции, в том числе органической и Халал, в результате которой будут подготовлены страновые обзоры системы технического регулирования и алгоритмы обеспечения соответствия установленным техническим требованиям, включающие информацию о действующих технических регламентах и/или стандартах стран экспорта в разрезе видов продукции.

В целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции будут также приняты следующие меры:

1) пересмотр законодательства в области технического регулирования, аккредитации, стандартизации и метрологии;

2) внедрение информационных систем в процессах технического регулирования, аккредитации (сертификации), стандартизации, обеспечении безопасности (государственного контроля), маркировки продукции (прослеживаемости продукции);

3) формирование сильной институциональной базы аккредитации, стандартизации и метрологии;

4) создание сильной системы оценки соответствия с независимыми и компетентными субъектами аккредитации;

5) формирование современной испытательной базы;

6) интеграция в глобальные системы оценки соответствия и внедрения международных стандартов надлежащих практик;

Будет завершена работа по разработке и принятию Комплексного плана повышения качества отечественной продукции «Сапалы Қазақстан», которая будет направлена на установление высоких технологических требований к продукции и услугам, адаптацию наилучших международных практик в отношении товаров и услуг.

Учитывая необходимость усиления компетенций в области качества и безопасности продукции, будут приняты меры по подготовке квалифицированных экспертов-аудиторов в области технического регулирования и метрологии на основе международных практик.

Реализация указанных мероприятий позволит повысить качество продукции, что повлияет на ее конкурентоспособность, а также внесет вклад в повышение уровня жизни граждан.

# *3.2.2. Меры по совершенствованию системы государственного контроля в области технического регулирования и аккредитации в сфере оценки соответствия*

Одной из важнейших составляющих административной реформы является модернизация действующей системы государственного контроля (надзора) за соблюдением обязательных требований в отношении продукции, процессов проектирования (включая изыскания), производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации. С этой целью государственным органом в сфере технического регулирования и метрологии будет введен мониторинг безопасности продукции в форме профилактического контроля и надзора, который будет осуществляется путем проведения камерального контроля и отбора, и проведения испытания продукции.

Данные задачи планируется реализовать посредством создания «Единой платформы технического регулирования», которая будет содержать полный перечень объектов технического регулирования, что позволит осуществлять сбор информации путем интегрирования с информационными системами других государственных органов, обеспечить полную цифровизацию осуществления мониторинга «сомнительных», «опасных» образцов товаров.

Одной из систем данной платформы будет государственная информационная система «Опасная продукция», которая будет содержать информацию об имеющихся рисках обнаружения объектов, не соответствующих требованиям технических регламентов. Система предоставит расширенный доступ к данной информации для контролирующих органов и населения. Полученная информация позволит обеспечить прослеживаемость товаров, будет основанием для осуществления контрольного закупа объектов технического регулирования в целях проведения лабораторных испытаний.

Аналогичная система сбора информации о случаях причинения вреда существует в странах Европы (Информационная система RAPid Exchange – RAPEX) – быстрое оповещение потребителей об опасной продукции. Вся непищевая продукция, так или иначе предназначенная для потребителя, за исключением фармацевтической и медицинской, входит в область деятельности системы.

Вместе с тем, в связи с увеличением роста электронной торговли планируется внесение изменений и дополнений в некоторые законы Республики Казахстан, предусматривающие ответственность за реализацию продукции посредством интернета и обязательного сопровождения электронными документами об оценке соответствия. В целях достижения этой задачи начаты работы по переходу на электронные сертификаты и декларации, легитимность которых потребитель сможет проверить с помощью считывания уникального кода через приложение в мобильном телефоне.

# *3.3. Меры по созданию эффективной системы защиты прав потребителей*

В целях создания среды для потребителя, удовлетворяющей его потребности по приобретению отечественного товара и услуг по справедливой цене и высокого качества, будут учтены ряд важных факторов:

1. потребитель находится в неравном положении с точки зрения материального достатка, уровня образования и переговорных возможностей, по сравнению с бизнесом, предлагающим ему товар, работу или услугу;

2. потребитель должен иметь достаточный и разнообразный ассортимент продукции в вопросах его цены и качества (характеристика, модель, цвет и т.д.), способные удовлетворить любые его потребности и запросы;

3. предпринимательская деятельность должна быть клиентоориентирована и подстраиваться под нужды и потребности потребителя;

4. доступ потребителей к товарам и услугам первой необходимости должен сопровождаться большим ассортиментом и низкой ценовой политикой.

Учитывая вышеперечисленные факторы, в целях создания эффективной национальной системы защиты прав потребителей будут приняты следующие меры.

В целях своевременного и оперативного разрешения вопросов потребительских жалоб, а также недопущения излишнего вовлечения в спор органов государственной власти и институтов досудебного регулирования будут приняты меры стимулирования бизнеса к добровольной регистрации в Единой информационной системе приема жалоб в сфере защиты прав потребителей.

Оценка и мониторинг качества поднимаемых потребителями проблем позволит предпринимателям улучшать качество товаров и услуг, модернизировать и совершенствовать производство, снизить затраты на разрешение споров в суде или органах досудебного урегулирования спора, сохранить деловую репутацию и добрые отношения с потребителями. Также система будет способствовать своевременному распространению информации, позволяющей потребителям легко связываться с бизнесом, идентифицировать субъектов торговой деятельности и определять их местонахождение.

С целью повышения правовой грамотности населения, формирования разборчивого потребителя, способного на осознанный выбор товара и услуги, знающего свои права и обязанности, будут разработаны программы просвещения и информирования потребителей.

Особое внимание будет уделено нуждам потребителей, находящихся в уязвимом и неблагоприятном положении, как в сельских районах, так и в городах, включая потребителей с низким уровнем дохода, а также малограмотных и неграмотных потребителей. В данной просветительской работе активное участие будет принято общественными объединениями потребителей, предпринимательскими консолидациями и другими организациями гражданского общества. Просвещение потребителей должно стать неотъемлемой частью основной программы обучения в системе образования.

# *3.4. Развитие биржевой торговли*

Развитие биржевой торговли является одним из приоритетных направлений развития как в целом экономики, так и в базовых отраслях.

Для дальнейшего развития биржевой торговли в Казахстане будет пересмотрена система ее администрирования и регулирования. В мировой практике действует общепринятый механизм биржевой торговли спот товарами одновременно с проведением биржевых торгов с товарными деривативами. В этой связи, будут созданы условия для развития срочного рынка, что позволит производителям и предпринимателям планировать продажи и покупки товаров к определенному сроку, а также предоставит возможность страхования/хеджирования ценовых рисков.

Будет введена двухуровневая система электронной торговой инфраструктуры – товарные биржи и электронные торговые площадки, а также проработан вопрос цифровизации биржевой деятельности.

На товарных биржах будут созданы инструменты по поддержке товаропроизводителей, в том числе разработан механизм по ускоренному возврату налога на добавленную стоимость.

В целях биржевой интеграции будет проведена работа по совершенствованию механизма трансфертного ценообразования, направленная на улучшение работы экспортно-ориентированных компаний.

Будет проведена работа по пересмотру обязательного перечня биржевых товаров, его расширения и изменения минимальных размеров партий товаров, реализуемых через товарные биржи, с целью предотвращения дробления партий товаров в обход требованиям.

Для улучшения и совершенствования биржевого рынка будет проведена работа по повышению требований к участникам биржевой торговли, в том числе будут повышены требования к товарным биржам в части уставного капитала, лицензионного сбора за выдачу лицензий на деятельность товарных бирж, а также законодательного закрепления требований по размеру гарантийного и страхового фондов товарных бирж. Это позволит исключить недобросовестных участников биржевой торговли.

Государственная поддержка, а также контроль со стороны уполномоченного органа будет сопровождаться на всех этапах становления и развития биржевой деятельности, в частности:

- совершенствование механизма двойного встречного аукциона;

- контроля оборота биржевых товаров;

- осуществление государственных закупок биржевых товаров в режиме двойного встречного аукциона;

- содействие осуществлению услуг информационного (обучающего) характера участников биржевой деятельности;

- регулирование клиринговой деятельности.

Поэтапно будет унифицирована клиринговая деятельность по биржевым сделкам и осуществлен переход к срочному рынку.

Законодательство в сфере биржевой торговли будет усовершенствовано с целью обеспечения прозрачности работы товарных бирж, а также приведения их деятельности в соответствие с международными стандартами биржевой торговли.

В целом развитие биржевой торговли будет направлено на развитие целостной экосистемы биржевой торговли, которая бы способствовала развитию внутренней и внешней торговли. Реализация вышеприведенных мер позволит максимально вовлечь и заинтересовать отечественных производителей в биржевую деятельность для обеспечения равного доступа всех участников экономической деятельности и формирования прозрачных и рыночных цен на товарных биржах.

# *3.5. Меры по стимулированию электронной торговли*

Стимулирование развития электронной торговли будет продолжено за счет создания дополнительных рыночных механизмов, обеспечивающих рост с учетом мировых трендов.

Одним из значимых направлений является повышение цифровой грамотности населения и предпринимателей в сфере электронной торговли. В этой связи, будет продолжена работа в виде увеличения количества центров по обучению предпринимателей навыкам электронной коммерции по развитию онлайн продаж, инструментов оплаты, логистики и созданию интернет-магазинов под «ключ» при активном участии АО «Казпочта», НПП «Атамекен» и привлечением международных экспертов. Кроме того, будет проведена работа по продвижению и популяризации электронной торговли через СМИ (видео и радиовещание).

Касательно электронной торговли целесообразно четкое разделение объемов электронной торговли и электронной коммерции (включающая в себя и онлайн торговлю услугами) и привести отдельные показатели, динамику роста, т.к. отсутствует достоверная статистическая информация по указанным двум направлениям. Аналогичная ситуация складывается и по количеству действующих интернет-магазинов.

На сегодняшний день около 85% пользователей предпочитают мобильные приложения сайтам, в этой связи будут проработаны меры поддержки по разработке онлайн-приложений для бизнеса, отвечающих внутренним потребностям компаний и решающих задачи бизнеса, т.е. увеличение продажи и лояльность, помогающие достичь маркетинговых целей, участвуя в брендинге. Тем самым онлайн приложения помогут автоматизировать и оптимизировать деятельность компаний, повышая эффективность работы.

Качественно новым явлением для экономики являются электронные деньги, причем их внедрение в денежную сферу происходит не эволюционно, а стремительно, что провоцируют в ускорении содействия развитию систем электронных платежей и интернет-банкинга. В этой связи, для удобства отечественных компаний будет разработан механизм интеграции казахстанских банковских счетов с международными платежными системами (в т.ч. PayPal).

Вместе с тем, будет проработан вопрос развития Escrow счетов для исключения нарушения прав потребителей и повышения доверия населения к интернет-магазинам и торговым платформам. Развитие системы страхования денежных переводов оправдана положительной мировой практикой и способствует повышению открытости бизнеса.

Создание казахстанской электронной платформы для вывода казахстанской обработанной продукции на онлайн режим позволит осуществлять поиск потенциальных покупателей и потребителей товаров, работ и услуг. На платформе будет создана личная страница каждой казахстанской компании с сертификатами, лицензиями и другими подтверждающими документами. Также будет доступна онлайн оплата покупки продукции, используя все имеющиеся банковские и небанковские сервисы, там самым развивая онлайн платежи и интернет-банкинг, предоставляя возможности микробизнесу, МСБ в том числе и из сельской местности выйти на онлайн платформу с дальнейшим выводом товаров на экспорт.

Многие товаропроизводители пытаются экспортировать через мировые электронные площадки, однако, сталкиваются с высокой стоимостью входа на рынок и минимальными знаниями о платформе. Практика показывает, что меры по предоставлению начального капитала по размещению продукции на международных электронных торговых площадках (частичное компенсирование затрат, связанных с организацией электронной экспортной торговли) Amazon, Alibaba, Etsy, eBay стимулируют заинтересованность перехода товаропроизводителей на электронную торговую площадку.

В этой связи, будет продолжена реализация программы «Школа интернет-экспортера», целью которой является развитие и увеличение количества казахстанских компаний на международных электронных площадках.

В свою очередь, будет разработано методическое пособие по доступу на международные торговые интернет-площадки (Amazon, Alibaba, Etsy, eBay), что поможет отечественным товаропроизводителям в ведении бизнеса на ЭТП.

Стимулирование экспорта по средствам электронной торговли никак не может существовать без должного развития инфраструктуры в данной отрасли. Тем самым в виду отсутствия или недостаточного количества помещений для хранения, упаковывания и перегрузки товаров на территории страны требуется строительство логистических центров. Будут построены дополнительные фулфилмент центры, которые будут предоставлять весь спектр логистических услуг, начиная от хранения до доставки товаров, в регионах страны в зависимости от потребности регионов. Будут расширены функции фулфилмент центров в части обработки возврата товаров, так как отсутствие данной работы создает неудобства для субъектов онлайн-коммерции и исключает возможность полноценного осуществления всех необходимых услуг для бизнеса и населения.

Вышеуказанные меры помогут дальнейшему развитию электронной торговли, предоставляя Казахстану высокий потенциал экономического роста в развитии торговли, расширении сбыта, обеспечении доступа на мировые рынки и развитии транзитного потенциала.

# *3.6. Меры по развитию несырьевого экспорта*

# *3.6.1 Меры по совершенствованию институциональной основы развития и продвижения экспорта обработанных товаров и услуг*

Вопросы развития и продвижения несырьевого экспорта товаров и услуг в настоящее время четко распределены между несколькими институтами развития: АО «ЭСК «KazakhExport», АО «КЦИЭ «QazIndustry», Внешнеторговая палата и «АО «QazTrade».

Одним из вопросов, сдерживающих развитие экспорта, является недостаточная осведомленность бизнеса об оказываемых государством мер финансовой и нефинансовой поддержки. В связи с этим, на базе единого окна «QazTrade» планируется оказание консультационной поддержки потенциальным и активным экспортерам по действующим мерам поддержки, предоставляемым институтами поддержки отечественного экспорта, а также предоставление следующей аналитической информации:

- оценка экспортного потенциала предприятия и его товара;

- анализ рынка потенциального импортера и проведение маркетинговой кампании для продвижения товара;

- маркетинговый анализ зарубежных страновых и отраслевых рынков;

-      изучение торговых барьеров по выходу на внешние рынки и выработка предложений по их устранению.

Начал функционировать электронный портал export.gov.kz, на котором размещается вся необходимая информация для экспортеров, в том числе информационные материалы по товарам экспортного интереса Казахстана, наиболее привлекательных рынков сбыта, статистики, рекламы и прочей информации касательно экспортной деятельности, в том числе в разрезе товаров и стран.

QazTrade будет продолжена работа по совершенствованию обратной связи с экспортерами через электронный портал export.gov.kz. Вместе с тем, будет проводиться системная работа по актуализации реестра казахстанских экспортеров-поставщиков и их продукции. Это позволит иностранным заказчикам находить на портале казахстанских контрагентов.

В целях наращивания экспорта казахстанской продукции на внешних рынках QazTrade будет проводиться работа по устранению торговых барьеров. По опыту Новой Зеландии через портал export.gov.kz будет внедрен механизм конфиденциальной регистрации торговых барьеров, их безотлагательного рассмотрения и устранения. Будет предусмотрена обратная связь с экспортером в течение 10 дней и выработаны дальнейшие шаги по устранению барьеров в течение 6 недель после регистрации торгового барьера с привлечением государственных органов, институтов развития по развитию несырьевого экспорта, торговых представителей и других заинтересованных сторон. Будет разработан регламента взаимодействия государственных органов при подаче обращений по устранению барьеров, возникающих при экспорте на рынки государств-членов.

Новым направлением в сфере развития экспорта станет продвижение казахстанской продукции через сеть действующих загранучреждений Казахстана.

Будут проработаны вопросы по расширению функций Министерства иностранных дел в части продвижения казахстанского экспорта на зарубежные рынки по аналогии действующему механизму привлечения инвестиций «Загранучреждение – Центр – Регион».

Созданные региональные центры координации по продвижению экспорта будут содействовать развитию приграничной торговли и поиску потенциальных отечественных поставщиков товаров и услуг для иностранных импортеров.

В то же время, KazakhExport является одним из ключевых институтов развития экспортного потенциала страны, фактически осуществляющим функции экспортного кредитного агентства. Вместе с тем, отсутствие законодательного регулирования поддержки несырьевого экспорта посредством экспортного кредитного агентства и текущий правовой статус KazakhЕxport в виде страховой организации под регулированием Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка (далее – «Агентство») не дает возможность применять существующие инструменты поддержки экспортеров, которые широко распространены в экспортных кредитных агентствах развитых стран.

Деятельность KazakhЕxport на сегодняшний день регулируется общими положениями, применимыми к страховой организации, и ограничивается страхованием экспорта, что не соответствует опыту развитых стран, в которых экспортные кредитные агентства имеют обособленный правовой статус с функциями по страхованию, гарантированию, кредитованию экспорта (в том числе иностранных покупателей), и их деятельность регулируется отдельными законами.

Наличие лицензии Национального Банка Республики Казахстан на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности и запрет в Законе Республики Казахстан «О страховой деятельности» страховым организациям заниматься отдельными видами деятельности не позволяет наделить KazakhExport иными функциями по развитию и продвижению экспорта, которые есть у экспортных кредитных агентств в других странах.

Принимая во внимание, что для модернизации системы поддержки экспорта товаров (работ, услуг) казахстанского происхождения возникла необходимость в установлении отсутствующего в Республике Казахстан правового регулирования деятельности экспортного кредитного агентства по опыту развитых стран как института, осуществляющего развитие и продвижение экспорта в обособленном правовом режиме, будут законодательно установлены его права и обязанности, виды и цели деятельности по поддержке экспортеров, порядок взаимодействия с государственными органами, организациями и экспортерами, отдельные требования к обеспечению платежеспособности и финансовой устойчивости в связи обособленным правовым статусом на рынке страховых и финансовых услуг, а также механизм контроля и надзора за его деятельностью.

Кроме того, будет проработан вопрос разработки проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам обеспечения мер по развитию и продвижению экспорта товаров (работ, услуг) казахстанского происхождения на внешние рынки”.

# *3.6.2. Финансовая поддержка несырьевого экспорта*

В целях дальнейшего увеличения емкости по страхованию рисков, максимального размера поддержанной сделки по крупным поставкам и/или сделкам, повышения доверия со стороны международных финансовых институтов и зарубежных экспортно-кредитных агентств, а также поддержания финансовой устойчивости KazakhExport, необходимо проработать вопрос дальнейшего увеличения уставного капитала KazakhExport и размера государственной гарантии.

В этой связи, необходимо довести уровень уставного капитала KazakhExport до 160 млрд. тенге или $400 млн. долларов США, что позволит контролировать риск андеррайтинга при крупных экспортных сделках в размере $100 млн. долларов США или 25% от размера капитала.

Увеличение лимита предоставляемой государственной гарантии с уровня 102 млрд. тенге до 518 млрд. тенге позволит увеличить совокупный объем принятых страховых обязательств до 1 трлн. тенге.

Для дальнейшего развития казахстанских обработанных товаров, работ и услуг будут прорабатываться механизмы предоставления конкурентного финансирования для зарубежных покупателей с учетом положительного международного опыта, которые будут обеспечены страховой защитой KazakhExport.

Казахстанская продукция и экспорт услуг из Казахстана востребованы на международных рынках. Однако помимо качества экспортируемой продукции, важным фактором является предоставление экспортного финансирования.

В настоящее время складывается ситуация, когда казахстанские экспортеры находятся в заведомо проигрышной ситуации, поскольку меры со стороны государства по поддержке экспортеров остаются неравными, что делает финансирование дорогим в Республике Казахстан для экспортных операций.

Для того, чтобы иметь конкурентное преимущество и соответствовать ставке CIRR (Commercial Interest Reference Rates) в в 2,8% годовых, некоторые страны субсидируют ставку вознаграждения банков при осуществлении экспортного торгового финансирования. Аналогичные меры уже используются в дальнем зарубежье, Российской Федерации, Республике Беларусь.

Введение механизма субсидирования ставки вознаграждения банков при экспортном торговом финансировании с обеспечением страховой защиты в Республике Казахстан позволит предоставлять равные возможности для отечественных экспортеров и привести стоимость финансирования экспортных операций до уровня, приемлемого для импортеров – зарубежных покупателей в рамках Консенсуса ОЭСР.

С одной стороны, это позволит выровнять меры поддержки со стороны государства, в результате которых будет стимулирование спроса на казахстанскую продукцию, а с другой - обеспечит эффективное использование выделяемых средств государственной поддержки за счет вовлечения ресурсов банков при наличии страховой защиты со стороны KazakhExport.

# *3.6.3. Меры по улучшению экспортной деятельности предприятий*

С 2020 года на базе QazTrade будет внедрена программа экспортной акселерации - QazTrade Accelerator. Это практико-ориентированная программа, направленная на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний.  Целью программы станет взращивание «экспортной зрелости» предприятий, что позволит перспективному несырьевому бизнесу в эффективном выходе на международные рынки.

В ходе данной работы будет проводиться полноценная диагностика предприятия в целях определения картины казахстанского товаропроизводителя и его товара для дальнейшей реализации на внешних рынках. Будет выстраиваться диалоговая площадка с самим производителем, который изъявил желание выйти на международный рынок либо уже экспортирует свой товар на внешних рынках.

Программа акселерации будет охватывать широкий круг компаний, как не осуществляющих экспортную деятельность, так и действующих экспортеров. Успешная реализация экспортной акселерации позволит повысить количество казахстанских товаропроизводителей на международных рынках и увеличить экспорт несырьевых товаров.

# *3.6.4. Поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции*

Сельскохозяйственное производство становится все более конкурентоспособным на мировых рынках, и представляет собой важный потенциальный путь к диверсификации экономики, если будут предприняты правильные меры государственной поддержки и стимулирования.

Стоит отметить, что Казахстан в рамках переговоров по вступлению в ВТО отстоял уникальное право на предоставление субсидий на поддержку сельского хозяйства в рамках «желтой корзины», в размере 8.5% от ВВП, что на порядок превышает размер предоставляемой поддержки на сегодняшний день.

В целях продвижения экспорта сельскохозяйственной продукции государственная поддержка будет направлена на обеспечение снабжения экспортеров отечественным сырьем, стимулирование производителей по повышению степени обработки выпускаемой продукции и внедрению глубокой переработки сельскохозяйственной продукции.

Будет пересмотрен налоговый кодекс в целях снижения налогового бремени для предприятий, занимающихся глубокой переработкой сельскохозяйственной продукции (например, дифференцированные ставки НДС).

Будет продолжена работа отраслевыми государственными органами по улучшению условий доступа на внешние рынки и увеличению числа отечественных компаний, включенных в реестр поставщиков импортной продукции.

Будет расширена база зарубежных банков-партнеров при финансировании АО «НК KAZAKH EXPORT» зарубежных покупателей для покупки казахстанских товаров, при содействии Министерства информации и общественного развития РК будет увеличено количество роуминговых партнеров и заключены новые договора с роуминговыми операторами иностранных государств о скидках на межоператорские тарифы.

Будет усилена работа по информированию о стандартах качества и безопасности сельскохозяйственной продукции среди экспортеров. Для повышения качества с/х продукции будет включено обязательное условие соблюдения производителями с/х товаров экологических критериев и критериев качества при участии производителей в государственных программах поддержки.

Более того, для продвижения экспорта несырьевых сельскохозяйственных товаров будет создана трейдинговая компания. Специализацией такой трейдинговой компании станет реализация сельскохозяйственных товаров, налаживание тесных контактов с производителями на внутреннем рынке, формирование крупных партий поставок на экспорт, нахождение зарубежных партнеров через загранучреждения. Данная трейдинговая компания может стать главным посредником для налаживания контактов между казахстанскими производителями и зарубежными покупателями. Впоследствии, после проведения нескольких успешных экспортных поставок, торговые партнеры смогут перейти на торговые отношения без посредников.

Внешние рынки сельскохозяйственной продукции становятся более конкурентоспособными и насыщенными, в этой связи, необходимо расширять способы проникновения на рынки сбыта через региональные торговые сети. В дальнейшем выход отечественных торговых сетей на зарубежные рынки обеспечит беспрепятственный доступ казахстанских товаров в страну присутствия казахстанской торговой сети.

С учетом глобальных трендов развития мировой торговли и изменения предпочтений потребителей Казахстан важно находить новые экспортные ниши для казахстанской экспортной продукции и проводить активную маркетинговую и торговую политику с использованием различных каналов продвижения, в том числе с использованием электронной торговли. К примеру, новым трендом потребления в последние годы стало так называемое «здоровое питание»: потребление безглютеновой продукции, безлактозной и гипоаллергенной продукции.

# *3.6.5. Продвижение казахстанской продукции за рубежом: создание торговых домов казахстанской продукции на внешних рынках*

Создание торговых домов казахстанской продукции направлено на расширение экспорта несырьевых товаров и продвижение бренда «Made in KZ». Мировая практика показала, что это довольно действенный и значимый механизм в развитии несырьевого экспорта страны.

В настоящее время для Казахстана характерна неразвитая система промоутерской поддержки за рубежом. Без инструментов поддержки экспортной инфраструктуры за рубежом невозможно создать целостную систему поддержки несырьевого экспорта.

В Казахстане представлены успешно функционирующие торговые дома зарубежных стран. Так, например, торгово-выставочный дом «Orienthall» в г.Шымкент представляет широкий ассортимент текстильной продукции для всей семьи, большой выбор изделий из шелка, атласа и хлопка в восточном колорите, махровые изделия, фарфоровую посуду ручной работы, широкий выбор бытовой техники и сотовых телефонов под брендом «Сделано в Узбекистане». Через данный Торговый дом в Казахстане было реализовано узбекских товаров на $10 млн.

В настоящее время у казахстанских экспортеров отсутствует возможность представлять свою продукцию через торговые дома за рубежом. Однако в России с 2012 работает торговая сеть «Баурсак», которая насчитывает 7 магазинов исключительно казахстанской продукции.

Компания занимается розничной продажей и доставкой продуктов из Казахстана в Москве и Московской области. На прилавках торговой сети представлено порядка 1800 наименований продукции от 35 производителей Республики Казахстан. Внедрение супермаркетов самообслуживания, а также проведение дегустационных мероприятий в магазинах сети «Баурсак» позволило значительно увеличить объемы продаж.

Данный инструмент продвижения несырьевой продукции наглядно продемонстрировал значительный спрос на казахстанскую продукцию, а также эффективность данного инструмента и необходимость открытия торговых домов Казахстана за рубежом.

При активном содействии загранучреждений страны будет создана сеть торговых домов, в рамках которых будет оказываться помощь в поиске потенциальных партнеров, организация переговоров, предоставление дегустационной и демонстрационной площадки для продукции казахстанских экспортеров, поддержка показов и презентаций для потенциальных покупателей. В каждой стране будет определен индивидуальный формат торгового дома: предоставление большей площади для проведение дегустационных и демонстрационных мероприятий и деловых переговоров либо большей торговой площади. Торговые дома позволят объединить всю имеющуюся инфраструктуру продвижения казахстанской продукции за рубежом.

# *3.6.6. Улучшение условий для развития торговли услугами*

В качестве общих (горизонтальных) мер для развития торговли услугами предлагаются:

1. *Упрощение привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы*

Одной из мер стимулирования внутренней и внешней торговли услугами является упрощение порядка привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы. В этой связи следует предоставлять отдельным категориям субъектов торговой деятельности преференциальные условия привлечения высококвалифицированной иностранной рабочей силы, в том числе обеспечение упрощенного порядка въезда и пребывания их членов семьи и иждивенцев на территории Республики Казахстан.

1. *Повышение уровня владения английским языком среди работников сферы услуг и обслуживания*

На сегодняшний день английский язык является языком международного общения. Повышение уровня владения английским языком сотрудников в сфере услуг позволит им обучаться за рубежом в соответствии с мировыми образовательными стандартами, получать информацию из первоисточников для написания исследовательских работ, обмениваться опытом с иностранными коллегами и др. Владение английским языком и компетентность персонала повысит конкурентоспособность экспорта казахстанских услуг.

*3)* *Расширение перечня приоритетных видов инвестиционной деятельности*

Для стимулирования внутренней и внешней торговли услугами следует расширить охват мер государственной поддержки инвестиционной деятельности. Акцент будет сделан на повышение инвестиционной привлекательности таких секторов экономики, как медицина, образование, туризм, которые имеют высокий потенциал привлечения иностранных потребителей в Казахстан.

*4)* *Содействие в участии в торговых миссиях и выставках*

Участие в выставках и бизнес-миссиях может стать максимально эффективным инструментом продвижения услуг на новые рынки. Специализированные государственные, частично государственные или частные организации, могут оказывать услуги по организации или помощь в участии в торговых миссиях и выставках внутри страны и за рубежом.

При этом, уполномоченные органы составляют перечень отраслевых выставок, проводимых на территории перспективных рынков, рекомендованных для экспортеров, оказывающих услуги.

*5)* *Разработка специальных отраслевых программ продвижения услуг на экспортных рынках*

В целях диверсификации производства услуг и открытия новых рынков сбыта будут разработаны специальные отраслевые программы продвижения услуг по доступу на новые рынки и увеличению доли на экспортных рынках.

6) *Продвижение казахстанского странового бренда*

В целях формирования имиджа и узнаваемости брендов (торговых марок, знаков обслуживания) будет разработан перечень маркетинговых инструментов для развития и продвижения поставщиков отдельных видов услуг на основе консультаций с предпринимателями. Консультации с бизнесом имеют ключевое значение, поскольку именно бизнес может предоставить полную информацию о препятствиях, с которыми сталкивается поставщик услуг при выходе на иностранные рынки.

*7) Создание сервисных кластеров (хабов) в регионах Казахстана для удовлетворения спроса внутри страны*

Создание специализированных сервисных кластеров позволит обеспечить потребность внутреннего рынка, а также нарастить экспорт отечественных услуг. Акцент следует сделать на таких отраслях как образование, медицина, туризм, информационные технологии.

Предпочтительной локацией для создания хабов являются отдельные регионы Казахстана, которые имеют определенные конкурентные преимущества, что также окажет общий стимулирующий эффект на экономику таких регионов.

Реализация данной меры возможна как через создание новых кластеров, так и через использование потенциала существующих СЭЗ.

*8)* *Заключение соглашений о свободной торговле услугами*

В сфере торговли услугами существует множество барьеров по доступу на иностранные рынки, снять которые позволяют соглашения о свободной торговле услугами. Поскольку в рамках соглашений о свободной торговле преимущества предоставляются на двустороннем уровне, это позволяет получить конкурентные преимущества по сравнению с экспортерами стран, не заключивших такие соглашения.

*Отраслевые меры по развитию экспорта услуг*

Большая часть услуг реализуется нерезидентам непосредственно в стране нахождения поставщика услуг. К данным услугам, среди прочих, относятся услуги в сфере туризма, культуры, медицинские услуги, услуги в сфере образования.

Кроме того, с развитием электронной торговли приобретают больший спрос услуги, оказываемые удаленно, такие как архитектурные, проектировочные услуги/работы, услуги в сфере IT, научно-исследовательские работы/услуги (R&D), различные виды консалтинга и др. Растущая цифровизация экономики, производственных процессов и деятельности отдельных компаний, технологический прогресс особо стимулируют спрос на высокотехнологичные услуги и продукты, которые могут оказываться и передаваться удаленно.

В этой связи, очень важное значение имеет стимулирование экспорта вышеуказанных категорий услуг.

*Приоритетные меры по развитию экспорта туристских услуг:*

Учитывая, что31 мая 2019 года Постановлением Правительства РК утверждена Государственная программа развития туристской отрасли Республики Казахстан на 2019-2025 годы (далее - Государственная программа), в которой предусмотрен ряд мер по развитию отечественной туристской отрасли, ниже предложены дополнительные меры.

*1) Компенсация части затрат инвесторов на строительство и оснащение туристических объектов и объектов отдыха и досуга* (при условии их сдачи в эксплуатацию до определенного срока). Это позволит привлечь дополнительные инвестиции в развитие данного сектора и будет способствовать строительству и оснащению новых и модернизации существующих туристических объектов и объектов отдыха, и досуга.

*2) Развитие природно-ориентированного (экологического) туризма*. Необходимо определить перспективные (специальные) зоны экотуризма, которые будут стимулировать развитие экономической жизни этих территорий путем диверсификации экономической деятельности и получения местным населением дополнительных доходов от обслуживания туристов.

Далее потребуется формирование системы главных маршрутов активного туризма и определение конкретных мест для строительства туристических баз (объектов) по линии маршрутов и последующая реализация комплекса мероприятий по поддержке всех видов экологического туризма (от спелеологических экспедиций до конных походов).

1. *Кадровое обеспечение*. В рамках программы «Болашақ» предлагается предусмотреть обучение по программе магистратуры и (или) стажировку для отдельной категории стипендиатов “работник в сфере туризма” для целевой подготовки профессионалов в секторе туризма (например, профессиональных гидов-экскурсоводов, менеджеров по развитию туризма, [инструкторов по туризму](https://www.profguide.io/professions/instruktor_po_turizmu.html) и пр.).

Кроме того, необходимо вовлечение местного населения в оказание туристских услуг, что, в свою очередь, потребует их обучение и повышение квалификации в данной сфере.

*4) Содействие в создании и развитии туристических продуктов и коридоров.* Необходимо создать специальные (тематические, туристические) маршруты по историческим, природным и иным достопримечательностям. Целью создания туристических коридоров является комплексное развитие всех составных инфраструктуры по направлению данного коридора и популяризация, а также создание новых тематических объектов.

*5) Разработка электронных туристических карт* (интернет-ресурсов)Казахстана позволит туристам, в том числе иностранным, разрабатывать туристические индивидуальные маршруты и программы, получать исчерпывающую информацию о инфраструктуре, достопримечательностях Казахстана.

*6) Разработка единого портала транспортной системы* Казахстана позволит туристам, в том числе иностранным, планировать маршруты, в том числе с использованием различных видов транспорта, а также приобрести билеты на любой вид транспорта, заказать такси и т.д. на одном портале.

*7) Установление прямого и комфортабельного транспортного сообщения между крупнейшими туристическими зонами (объектами)*. Это позволит туристам в рамках одного посещения (отпуска, каникул) посетить большее количество туристических объектов, поскольку именно отсутствие инфраструктуры и удобного транспортного сообщения является одним из основных сдерживающих факторов развития туризма.

*Приоритетные меры по развитию экспорта образовательных услуг.*

Учитывая приверженность Казахстана в достижении целей устойчивого развития ООН по обеспечению качественного образования, что является одним из основных факторов в развитии экспорта образовательных услуг, предлагаются следующие меры:

*1) Создание организаций по содействию экспорту образовательных услуг*

Развитие казахстанских образовательных центров на базе посольств и консульств Казахстана в зарубежных странах и установление сотрудничества с местными образовательными центрами этих стран, которые предоставляют консультационные услуги по вопросам образования, необходимы для продвижения образовательных услуг. Международный опыт показывает, что страны-экспортеры образовательных услуг успешно продвигают образовательные услуги посредством интернет-ресурсов, на которых можно найти практически любую интересующую информацию.

*2) Расширение сотрудничества с иностранными ВУЗами (развитие двудипломного образования и академической мобильности студентов и профессоров).*

Международное сотрудничество особенно необходимо для казахстанских вузов для создания программ академической мобильности и привлечения внимания иностранных учащихся. Международная репутация вузов, а также репутация их вузов-партнеров, оказывает значительное влияние при выборе вуза абитуриентами. К примеру, двудипломные программы Малайзии привлекают интерес учащихся со всего мира благодаря возможности обучения в вузе-партнере и получения дипломов двух вузов.

*Приоритетные меры по развитию экспорта медицинских услуг:*

*1)* *Международная аккредитация медицинских учреждений (JCI и др).*

JCI - некоммерческая организация по оценке медицинских учреждений. Система оценки JCI состоит 197 основных, 368 общих и 1032 дополнительных показателей. Оцениваются профессиональная подготовка работников, статистика результатов проведенных операций, отношение к пациентам со стороны медицинского и административного персонала и т.д. Аккредитация JCI – это золотой знак качества, подтверждающий соответствие клиники высочайшим мировым стандартам в сфере медицины. Одним из главных преимуществ аккредитации JCI является обеспечение безопасности пациентов.

*2) Увеличение инвестирования (закуп оборудования, обучение кадров)*

Для оказания качественных услуг в сфере здравоохранения необходимо иметь квалифицированные кадры и передовое техническое оборудование для диагностики и выявления заболеваний на ранних стадиях. Инвестирование в развитие профессиональной подготовки местных кадров за рубежом и внутри страны повысит уровень образования врачей и медицинского персонала.

*3) Подготовка «координаторов медицинского туризма»;*

В ряде стран существует отдельная специальность – координатор медицинского туризма. В задачи таких специалистов входят планирование и управление общим процессом медицинского туризма, а также предоставление сопутствующих услуг медицинским учреждениям и клиентам. Например, координаторы встречают пациента в аэропорту, доставляют его в клинику, далее размещают его в гостинице при клинике, осуществляют устный и письменный перевод. Также координаторы оказывают содействие в планировании туристической программы.

*4) Регистрация казахстанских медицинских учреждений на международных интернет ресурсах по медицинскому туризму, например, на BookingHealth 11 , Bookimed 12.*

Регистрация на международных интернет ресурсах по медицинскому туризму является показателем качества предоставляемых медицинских услуг согласно международным стандартам. Это, в свою очередь, повысит узнаваемость казахстанских услуг в сфере здравоохранения на мировом уровне и будет способствовать развитию медицинского туризма в Казахстане.

*5) Страхование профессиональной деятельности медицинских сотрудников*

В ряде стран существует обязательство страхования профессиональной ответственности медицинскими работниками. Страхование ответственности на случай врачебной ошибки может быть решающим фактором при выборе пациентом направления для медицинского туризма в случае сопоставимости других факторов.

*Приоритетные меры по развитию экспорта услуг в сфере кинематографии:*

*1) Кадровое обеспечение и повышение квалификации кадров в сфере кинематографии*

Предлагается увеличить количество образовательных грантов по специальностям в сфере кинематографии внутри страны и за рубежом, увеличить количество обучающихся в рамках дуального образования, предусмотреть повышение квалификации, переобучение и стажировки работников киноотрасли на постоянной основе. Также необходимо предусмотреть обучение по программе магистратуры и (или) стажировку для целевой подготовки профессионалов в секторе кинематографии по программе «Болашак».

*2) Производство высококачественных фильмов с учетом спроса на экспортном рынке*

Для повышения конкурентоспособности казахстанских фильмов за рубежом необходимо учитывать интересы иностранной аудитории. Следовательно, следует проводить изучение рынка для выявления наиболее прибыльных прокатов кинокартин. Следует отметить, что качество фильмов непосредственно влияет на спрос фильмов на экспортном рынке. В связи с этим, важно придерживаться высоких требований в отношении создания сюжета фильма, монтажа, композиции кадра, диалогов, персонажей, актеров, спецэффектов и других составляющих фильма.

*3) Продвижение экспорта услуг по показу фильмов в кинозалах на внутреннем рынке*

В целях продвижения экспорта услуг по показу фильмов в кинозалах на внутреннем рынке предлагается увеличить количество показов фильмов в кинотеатрах Казахстана на английском языке. В случае показов национальных фильмов необходимо обеспечить их перевод на английский язык, что способствует продвижению национальных фильмов среди посетителей-иностранцев.

*4) Привлечение инвесторов и крупных кинопроизводителей (совместное кинопроизводство)*

Выход казахстанского кино на международный рынок возможен, в том числе за счет совместного кинопроизводства и создания кинопродукции с ведущими кинокомпаниями мира. В связи с чем, необходимо вести тесное сотрудничество с крупными международными кинокомпаниями, такие как Warner Bros. Entertainment, Motion picture, 20th Century Fox, Paramount Pictures Corporation по вопросам проведения съемок в Казахстане и с известными актерами мира для повышения узнаваемости казахстанских фильмов и сериалов.

*5) Продвижение национального фильма за рубежом*

На сегодняшний день экспорт отечественных фильмов находится на низком уровне. В целях повышения осведомленности населения, как внутри государства, так и за рубежом, необходимо увеличить участие национальных фильмов в международных кинофестивалях, проводить дни кино и иные мероприятия, направленные на продвижение национальных фильмов в Казахстане и за рубежом.

# *3.7. Меры по совершенствованию импортной политики*

Развитие торговой политики предполагает не только развитие и продвижение несырьевого экспорта товаров и услуг, но и совершенствование импортной политики.

Сегодня результатом интеграционных процессов Казахстана стали не только открытость внутреннего рынка, но и повышение присутствия иностранных товаров на внутреннем рынке, и увеличение объема товаров с высокой импортозависимостью.

  В этой связи, актуальным становится поддержка отечественных товаропроизводителей наиболее чувствительных к импорту и ведение политики разумного протекционизма с учетом норм и правил ЕАЭС и ВТО.

На данный момент весьма актуальным остается развитие собственного несырьевого экспорта за счёт стимулирования интеграции и соответственного роста доли экономики Республики Казахстан в мировых производственных и торговых цепочках. Возможно налаживание производств за счёт импорта необходимых сырья и комплектующих, углубления их переработки и последующей реализации продукции с большей добавленной стоимостью через принципы импортодополнения.

Для развития модели взаимоотношений, основанной на импортодополнении в глобальные цепочки создания стоимости, будет определен перечень стратегических товаров (сырья и комплектующих), не производимых и не имеющих перспектив производства на территории Республики Казахстан.

На постоянной основе будет проводиться работа по определению перечня товаров, импортируемых из третьих стран предприятиями обрабатывающей промышленности, с целью определения возможности снижения таможенных ставок на них с учетом тарифных обязательств Казахстана во Всемирной торговой организации и Евразийском экономическом союзе, а также промышленного потенциала Казахстана и стран Евразийского экономического союза. На основе данной работы будут инициироваться страновые предложения по снижению таможенных ставок на наднациональном уровне. Такая практика часто встречается среди стран- торговых партнеров Казахстана с целью повышения конкурентоспособности экспортной продукции.

Вместе с тем, в целях повышения конкурентоспособности казахстанской продукции будет рассмотрена возможность возмещения части затрат экспортеров казахстанской продукции, понесенных в результате оплаты ввозных пошлин при импорте технологического оборудования, не имеющего аналогов производства в стране, для выпуска высокотехнологической экспортоориентированной продукции.

# *3.8. Меры по развитию приграничной торговли*

В связи с последними изменениями таможенного законодательства, направленных на переход к электронному документообороту и электронному декларированию, существующая таможенная инфраструктура на сегодняшний день не способна качественно и быстро обслуживать экспортно-импортный товаропоток.

В целях развития таможенной и транспортно-логистической инфраструктуры, учета товарооборота приграничных населенных пунктов будут приняты меры по стимулированию строительства новых и модернизации существующих транспортно-логистических центров *(далее - ТЛЦ)*, что позволит систематизировать работу по мелкооптовой и розничной торговле в приграничных территориях.

Строительство ТЛЦ в приграничных районах окажет мультипликативный эффект на экономику данных районов, повысит благосостояние местного населения.

В целях развития приграничной торговли будут приняты меры по установлению взаимовыгодных межрегиональных связей между хозяйствующими субъектами приграничных территорий с целью привлечения инвестиций в сферу промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, энергетики и др. Будут предусмотрены меры по созданию и развитию совместных промышленных производств по переработке сырья и снабжению готовой продукцией рынков в приграничных районах.

Будут выработаны предложения по созданию Международного Центра торгово-экономического сотрудничества «Центральная Азия» на границе между Казахстаном и Узбекистаном, в целях внедрения нового формата мелко-оптовой и розничной торговли на границе между странами, развития международного туризма, улучшения логистических услуг и налаживания приграничной кооперации бизнеса.

В целях популяризации товаров отечественного производства, а также для дальнейшего их продвижения на китайский рынок, будет рассмотрена возможность строительства торгово-выставочного центра на территории СЭЗ «МЦПС «Хоргос» для казахстанских товаропроизводителей.

Будут приняты меры по развитию малого и среднего бизнеса на приграничных территориях, в т.ч. через использование инструментов действующих программ господдержки предпринимателей, государственно-частное партнерство, расширение микрокредитования, создание центров поддержки предпринимателей и инвестиционной привлекательности.

# *3.9. Меры по развитию торговой инфраструктуры*

Налаживание торгово-сбытовой цепочки от производителя до потребителя будет обеспечено путем выстраивания комплексной торгово-логистической инфраструктуры, которая позволит исключить большое количество непродуктивных посредников и значительно стабилизировать цены на продовольственные товары.

По данным ФАО, Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, оптовые продовольственные рынки имеют решающее значение для производителей и потребителей, так как производителям они позволяют расширить их доступ на рынки, для потребителей они предоставляют доступ к продуктам по доступным ценам. В этой связи ФАО относит оптовые продовольственные рынки к «общественным благам».

Для осуществления государственного контроля за тарифами на рынках, обеспечения беспрепятственного доступа для отечественных производителей и получения необходимого эффекта по сдерживанию цен, исходя из опыта европейских государств, будет создана сеть оптово-распределительных (ОРЦ) и агро-логистических центров (АЛЦ). Это позволит создать эффективные межрегиональные каналы перераспределения продукции. Агро-логистические центры будут располагаться вблизи центров сельскохозяйственного производства, позволяя фермерам организовать хранение, упаковку и поставку своей продукции.

При этом параметры ОРЦ и АЛЦ будут отличаться в зависимости от потребностей и наличия действующей инфраструктуры. Для их реализации необходимы обширные земельные участки, но строительство можно осуществлять поэтапно, с постепенным расширением участков в соответствии с потребностями бизнеса.

Для эффективного функционирования сети ОРЦ и АЛЦ будет предусмотрено государственное участие в их создании и управлении. Во избежание монополистического положения будет предусмотрено участие множества частных инвесторов.

Вместе с тем, сложившаяся система государственных субсидий будет привязана к создаваемой товаропроводящей системе. В первую очередь, субсидии будут получать сельхозтоваропроизводители, реализующие свою продукцию через систему ОРЦ и АЛЦ.

В целях стимулирования строительства объектов торгово-логистической инфраструктуры, оптово-распределительные центры будут отнесены к инвестиционным приоритетным проектам для возможности получения налоговых льгот и инвестиционных субсидий.

Вместе с тем, важным связующим звеном между оптово-распределительными центрами и отечественными товаропроизводителями будут выступать и сервисно-заготовительные центры, и сельскохозяйственные кооперативы.

Будут приняты меры по эффективному развитию сервисно-заготовительных организаций путем проведения предварительного скрининга по определению их количества и направлений, таких как плодоовощные, молочные, мясные и другие. Стимулирование участников торгового процесса будет обеспечено за счет предоставления дифференцированных субсидий и льготного финансирования на пополнение оборотных средств и внедрение агрокомпетенций.

Ключевую роль в налаживании торгово-сбытовой цепочки будут играть центры кооперации, которые будут проводить анализ по товарным группам, по близости к рынкам сбытам и по другим параметрам для установления эффективной схемы взаимодействия между всеми участниками данной цепочки.

Деятельность центров кооперации будет направлена на повышение эффективности кооперационных объединений и стимулирования вовлеченности бизнеса в кооперационные процессы для усовершенствования нормативно-правовых актов и государственных программ поддержки путем аккумулирования всей необходимой информации.

В целом будут усилены меры государственной поддержки и стимулирования развития кооперации, включая предоставление преференций, льгот и субсидий на создание современной сбытовой инфраструктуры и стимулирование торгово-закупочной деятельности.

Во всех регионах страны будут функционировать центры компетенций для отечественных товаропроизводителей. Данные центры в сотрудничестве с бизнес-ассоциациями, неправительственными и международными организациями будут проводить совместные учебные программы, направленные на повышение компетенции предпринимателей.

Вместе с тем, будет усовершенствована статистическая отчетность в сфере торговли путем отнесения оптово-распределительных и агро-логистических центров к отдельно выделенному виду деятельности в Общем классификаторе видов экономической деятельности.

# *3.10. Меры по продвижению и защите национальных интересов Республики Казахстан на международной арене*

Современная международная торговля на фоне глобализации экономических процессов характеризуется усилением политики протекционизма и применением взаимных ограничительных мер странами, оказывающими значительное влияние на мировую торговлю.

Исходя из международного опыта стран, к инструментам торговой политики, которые Казахстан вправе использовать, можно отнести:

- регулирование внешней торговли методами таможенно-тарифными и нетарифными и защитными мерами регулирования, запретами и ограничениями внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью с помощью мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности, а также защитными мерами;

- торговые переговоры в двух**-** и многостороннем форматах для достижения международных договоренностей по созданию благоприятных условий торгово**-**экономического сотрудничества с зарубежными странами;

- участие в деятельности международных торговых и экономических организаций, как на глобальном, так и региональном уровнях для обеспечения интеграции экономики Казахстана в мировую торговую систему;

Казахстан должен сохранить роль активного участника в процессе выстраивания взаимовыгодного и равноправного партнерства с внешними партнерами на площадке ЕАЭС и ВТО.

В рамках интеграционного процесса ЕАЭС, учитывая высокую долю пересечения интересов стран на внутренних рынках сбыта, будет продолжена работа по обеспечению справедливой конкуренции и недопущению дискриминации в отношении отечественных товаров. Учитывая, что государственная поддержка напрямую влияет на конкурентоспособность предприятий, в ЕАЭС действуют единые правила предоставления промышленных субсидий. Однако государства-члены продолжают предоставлять несовместимые с правом ЕАЭС и ВТО меры, увязанные с экспортом и импортозамещением, в таких отраслях, как автомобильная промышленность, высокотехнологическая продукция, сельскохозяйственное и железнодорожное машиностроение, а также малый и средний бизнес. Вследствие этого, существует риск нанесения ущерба отрасли национальной экономики Казахстана, либо вытеснения аналогичного казахстанского товара с рынка субсидирующего государства-члена.

В таких случаях в рамках ЕАЭС предусмотрена возможность применения компенсирующих мер государством-членом ЕАЭС против другого государства ЕАЭС, оказывающих негативное влияние на экономику такого государства от субсидий, предоставляемых первым государством ЕАЭС. В данном случае объем субсидии будет изъят у предприятия, получившего поддержку, в бюджет государства-нарушителя.

Вместе с тем, в сентябре 2019 года утверждены Правила проведения расследования в целях подготовки заключения о целесообразности применения компенсирующей меры по отношению к государствам-членам Евразийского экономического союза. Правила позволят Министерству торговли и интеграции Республики Казахстан проводить на национальном уровне компенсирующее расследование в отношении государств – членов ЕАЭС в целях введения компенсирующей меры и нейтрализации негативного воздействия специфической субсидии на отрасль экономики Республики Казахстан.

Будет продолжено сотрудничество ЕАЭС с третьими странами, региональными интеграционными объединениями и международными организациями, взаимодействие с которыми представляет взаимный экономический интерес.

Активизируется работа по выявлению, анализу и устранению барьеров, изъятий и ограничений, препятствующих свободному перемещению казахстанских отечественных товаров и услуг на рынки ЕАЭС.

Принимая во внимание практику других государств по защите внутренних рынков, государство будет осуществлять дипломатическую поддержку отечественных компаний. Бизнес-сообщество и государственные органы разделят ответственность за реализацию торговой политики. Это предполагает непосредственное участие бизнес-сообщества в выработке предложений и реализации инструментов защиты внутреннего рынка.

Дальнейшее участие Казахстана в ВТО определяется задачами интеграции в международное сообщество уже как полноправного члена мировой торговой системы. Одним из важных направлений деятельности Казахстана в ВТО станет активное содействие формированию многосторонней системы посредством участия в выработке международных торговых стандартов. Участие в проводимых в рамках ВТО многосторонних переговорных процессах позволит влиять на дальнейшее развитие и унификацию общих принципов и правил в целях защиты и продвижения своих экономических интересов.

Одним из важных направлений деятельности Казахстана в ВТО остается активное участие в работе ее структурных подразделений с целью совершенствования норм соглашений ВТО с учетом национальных интересов.

Одним из вариантов защиты отечественного бизнеса от внешних рисков и угроз является возможность применения Казахстаном изъятий (исключений) из некоторых правил ВТО, в том числе в части предоставления национального режима товарам иностранного происхождения в целях защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, общественного порядка, сохранения биологических ресурсов, а также по другим основаниям, предусмотренным положениями статей XX и XXI Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года (далее – ГАТТ 1994 года). Таким образом, если существует необходимость введения мер для защиты отечественного бизнеса, которые противоречат нормам ВТО, есть возможность оправдать данные меры в зависимости от случая при условии соблюдениях положений Статьи XX (Общие исключения) и Статьи XXI (Исключения по соображениям национальной безопасности) ГАТТ 1994 года.

В целях защиты отечественного бизнеса в рамках ВТО также возможно начать консультации и в последующем спор в рамках Органа по разрешению ВТО в случае, если есть основания полагать, что какой-либо член ВТО нарушает нормы соглашений ВТО, что препятствует доступу казахстанских товаров на рынок либо создает дискриминирующие условия в отношении товаров, происходящих из Казахстана.

# *3.11. Меры реагирования на внешние факторы, риски и угрозы*

На фоне широкого распространения применения ограничительных мер и усиления протекционизма со стороны иностранных государств возникают риски и угрозы того, что товары, услуги и объекты интеллектуальной собственности, происходящие из Республики Казахстан, могут стать объектом применения подобных мер.

Будет продолжена работа по совершенствованию законодательной базы в целях оперативного реагирования на угрозы и риски во внешней торговле.

# *3.12. Информационно - аналитическое сопровождение внешнеторговой деятельности*

Торговая информация является важным элементом конкурентоспособности и продвижения экспорта. Успешное проведение любой экспортной кампании невозможно без своевременного получения точной и необходимой информации о ситуации на зарубежных рынках.

В целях предоставления экспортерам информации, необходимой для эффективного ведения внешней торговли, будет усилена аналитическая поддержка экспортеров. «QazTrade» будут проводиться работы по анализу глобального информационного пространства на предмет геополитических трендов, способных влиять на внешнюю торговлю РК. В рамках деятельности будет налажено оперативное предоставление информации как для принятия государственных решений, так и для обеспечения деловых кругов необходимыми данными для ведения внешнеэкономической деятельности в условиях меняющегося мира.

# *3.13. Участие в зарубежных государственных закупках*

В мировой практике государственных закупок протекционизм по отношению к отечественным производителям — достаточно частое явление.

В данном контексте в Казахстане будет проводиться целенаправленная работа по повышению локализации отечественных производств и их активизации на международных рынках государственных закупках.

Будет предложено совершенствование системы государственной поддержки экспортеров, участвующих в зарубежных тендерах.  Данная работа будет проводиться с проведением тщательного анализа отечественных предприятий на предмет их перспективности и оценки мультипликативного эффекта на экономику Казахстана. Основным критерием при принятии решения о поддержке предприятий будет являться увеличение в результате такой поддержки производительности труда и рабочих мест, популяризации страны.

Более того, участие в зарубежных тендерах, как коммерческих, так и государственных, для отечественных производителе0й и поставщиков является дополнительным экспортным каналом и эффективным способом продвижения предприятий, производимых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг за рубежом.

В этой связи, на информационно-аналитическом портале будет создан интерактивный сервис с целью ознакомления экспортеров с актуальными зарубежными тендерами. Данный сервис должен охватить сведения о странах, где проводятся тендерные закупки, об отраслевой специфике, о сроках подачи заявок и другую информацию.

# *3.14. Меры по подготовке высококвалифицированных кадров в сфере внешней торговли*

Будет продолжена работа по подготовке кадров, повышению уровня компетенции в части применения инструментов защиты интересов казахстанских производителей согласно нормам ВТО и ЕАЭС.

# *3.15.* *Подходы по совершенствованию мер поддержки*

Меры по организации системы мониторинга, обратной связи и механизмам верификации и актуализации проводимой торговой политики

Механизм мониторинга будет основан на сборе, систематизации и комплексном анализе информации о реализации мероприятий, предусмотренных Программой, о степени достижения установленных целей Программы и целевых индикаторов

# 4. Этапы реализации Концепции

Достижение указанных целей и задач Концепции в указанный период будет обеспечено посредством реализации Государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы.

# 5. Перечень нормативных правовых актов, которые будут разработаны для реализации Концепции

Государственная программа развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы

План мероприятий по реализации Государственной программы развития торговли на 2021-2025 годы.

Правила Министерства торговли и интеграции «Об утверждении требований к оптово-распределительным центрам»;

Отраслевые программы (дорожные карты) развития отдельных секторов услуг;

Законопроект Республики Казахстан, регулирующий деятельность экспортного кредитного агентства;

Законопроект Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам обеспечения мер по развитию и продвижению экспорта товаров (работ, услуг) казахстанского происхождения на внешние рынки.

1. Расчетные данные за 2018 год на основе методологии Всемирного Банка https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2018&start=1960&view=chart. [↑](#footnote-ref-1)