



Диверсификация экспорта Республики Казахстан

ИНСТИТУТЫ, ПОЛИТИКА, ИНФРАСТРУКТУРА



Диверсификация экспорта Республики Казахстан

ИНСТИТУТЫ, ПОЛИТИКА, ИНФРАСТРУКТУРА



Данная работа публикуется под ответственность Генерального Секретаря ОЭСР. Высказанные мнения и аргументы, приведенные в настоящем документе, не обязательно отражают официальные взгляды стран – членов ОЭСР.

Настоящий документ и любые содержащиеся в нем данные и карты носят непредвзятый характер в отношении статуса и суверенитета территорий, определения государственных границ и разделительных линий, а также наименований территорий, городов и областей.

Статистические данные по Израилю предоставлены компетентными израильскими органами под их ответственность. Использование ОЭСР этих данных не является отражением предвзятого отношения к статусу Голанских высот, Восточного Иерусалима и израильских поселений на Западном берегу реки Иордан в соответствии с положениями международного права.

Примечание Турецкой Республики

Информация, содержащаяся в настоящем документе применительно к Кипру, относится к южной части острова. На острове отсутствует единый орган власти, представляющий как турецкое, так и греко-киприотское население. Турецкая Республика Северного Кипра (ТРСК) признается Турцией. До тех пор пока не будет найдено долгосрочное и справедливое решение в рамках ООН, Турция должна придерживаться своей позиции относительно кипрского вопроса.

Примечание всех стран – членов Европейского союза, являющихся членами ОЭСР

Республика Кипр признается всеми членами Организации Объединенных Наций, за исключением Турции. Информация в настоящем документе относится к территории, которая находится под фактическим контролем правительства Республики Кипр.

При цитировании просьба ссылаться на настоящую публикацию:

OECD (2024), *Диверсификация экспорта Республики Казахстан: институты, политика, инфраструктура*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b7fd0b55-ru>.

ISBN 978-92-64-92304-1 (Печатное издание)

ISBN 978-92-64-49361-2 (PDF)

ISBN 978-92-64-71656-8 (HTML)

ISBN 978-92-64-78481-9 (epub)

Первоначальное название: OECD (2024), *Diversifying Kazakhstan's Exports*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/7f9cd8aa-en>.

Настоящий перевод не является официальным переводом ОЭСР и не должен рассматриваться как таковой. Ответственность за качество перевода и за его соответствие тексту оригинала несет исключительно автор(ы) перевода. В случае каких-либо расхождений между оригиналом и переводом, действительным считается только текст оригинала.

Сведения об авторах фотографий: Обложка © mapsandphotos/shutterstock.com.

Исправления в публикациях ОЭСР можно найти по адресу: www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm.

© ОЭСР 2024

Использование настоящего документа, будь то в цифровой или печатной форме, регулируется Условиями, которые доступны по адресу <https://www.oecd.org/termsandconditions>.

Предисловие

Торговые показатели Казахстана продемонстрировали удивительную устойчивость к недавним экономическим потрясениям, включая полномасштабное вторжение России в Украину и последовавшие за этим международные санкции. Тем не менее связность остается одной из самых серьезных проблем, с которыми сталкивается страна: ее торговая интеграция ограничена из-за низкой плотности населенных пунктов и невысокой экономической активности, узких мест в инфраструктуре и политике упрощения процедур торговли, а также значительных расстояний до крупных рынков; кроме того, экономика страны по-прежнему зависит от ограниченного числа экспортных товаров и небольшого круга торговых партнеров.

Правительство Казахстана реализует программу диверсификации экономики и региональной интеграции, уделяя особое внимание упрощению процедур торговли и продвижению экспорта. В нынешнем региональном и международном контексте приоритетное внимание к улучшению связности для более эффективной интеграции в глобальные цепочки создания стоимости будет иметь решающее значение не только для обеспечения устойчивости экономики Казахстана, но и для расширения и развития трансрегиональной торговли.

В мае 2022 года ОЭСР при финансовой поддержке Республики Казахстан запустила проект по развитию торговых связей в Центральной Азии и продвижению экспорта в Казахстане в дополнение к оценке проблем торгово-транспортной связности в регионе, проведенной в 2019 году ОЭСР и Международным транспортным форумом (МТФ). В декабре 2023 года был опубликован первый отчет, в котором оценивается прогресс Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана по индикаторам упрощения процедур торговли (ИУПТ) ОЭСР и впервые представлены предварительные результаты по Туркменистану.

В данном отчете обобщены аналитические рекомендации в отношении мер экономической политики по продвижению экспорта в Казахстане, предоставленные ОЭСР в 2022 и 2023 годах. Данный отчет дополняет недавнюю работу ОЭСР по развитию торговых связей в Центральной Азии, концентрируя внимание на практических аспектах диверсификации экспорта, согласованных в сотрудничестве с правительством Казахстана: (i) разработка мер экономической политики по продвижению экспорта МСП; (ii) создание «одного окна» для МСП-экспортеров; и (iii) улучшение трансграничного сотрудничества в каспийских портах Казахстана.

Данный отчет открывает глава, посвященная макроэкономическому обзору, за которой следуют три тематические главы, соответствующие трем выбранным областям политики. В каждой главе представлен детальный анализ текущей институциональной и политической ситуации, обозначены основные проблемы и приводятся целенаправленные рекомендации по мерам экономической политики.

Выражение признательности

В данном отчете обобщается аналитическая работа, проделанная в рамках Программы ОЭСР по повышению конкурентоспособности стран Евразии (ЕПК), которая является компонентом реализации Инициативы ОЭСР по странам Центральной Азии. Данная работа была профинансирована правительством Казахстана, а лицом, ответственным за координацию от лица Казахстана, являлся г-н Кайрат Торебаев, вице-министр торговли и интеграции Республики Казахстан, чью поддержку и участие невозможно переоценить.

Данный отчет был подготовлен под руководством г-на Андреаса Шааля, директора Директората международных связей и сотрудничества ОЭСР, и г-на Уильяма Томпсона, руководителя Отдела Евразия ОЭСР. Реализацией проекта руководили г-н Грегори Леконт, руководитель подразделения Центральная Азия, и г-жа Амели Шурих-Рей, экономист и аналитик Отдела Евразия ОЭСР.

Авторами отчета являются г-жа Амели Шурих-Рей и г-н Дилан ван де Вен, младший экономический аналитик Отдела Евразия ОЭСР. Ценную аналитическую поддержку оказали специалисты Центра развития торговой политики QazTrade, г-жа Селест Лапорт Таламон, экономический аналитик, а также г-жа Шамима Ошурбекова, г-н Уго Бризебард и г-н Даниил Полойко, младшие экономические аналитики в том же отделе. Г-жа Анна Шахтактинская и г-жа Элиза Ларракоэчеа, администраторы программ в отделе Евразия ОЭСР, оказывали неизменную административную и материально-техническую поддержку.

Реализация проекта была бы невозможна без постоянной поддержки и диалога с представителями министерств и государственных ведомств. В частности, ОЭСР хотела бы выразить благодарность г-ну Арману Шаккалиеву, министру торговли и интеграции, г-ну Кайрату Торебаеву, вице-министру торговли и интеграции, г-ну Нурлану Кулбатырову и г-же Асель Егембердиевой, заместителям генерального директора Центра развития торговой политики QazTrade, за их активное участие в реализации проекта на всех этапах. Также выражаем благодарность г-же Мире Жанаберженовой, директору департамента продвижения экспорта QazTrade, г-же Асем Яшевой, старшему менеджеру департамента продвижения экспорта QazTrade, г-же Айнур Амирбековой, директору департамента по взаимодействию со Всемирной торговой организацией и торгово-экономического сотрудничества QazTrade, г-ну Ержану Шакарғалиеву, главному эксперту QazTrade, г-же Асель Байболовой, главному менеджеру департамента продвижения экспорта QazTrade, и г-ну Ожету Шегирбаеву, заместителю руководителя информационно-аналитического отдела Аппарата Сената.

ОЭСР также выражает благодарность представителям государственного и частного сектора, бизнес-ассоциаций, международных организаций, неправительственных организаций и другим заинтересованным сторонам, которые внесли ценный вклад в ходе многочисленных обсуждений, включая представителей государственного экспортного страхового агентства KazakhExport, Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен», Торгово-промышленной палаты, Национального управляющего холдинга «Байтерек», Национальной компании «Kazakh Invest», АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry», Акимата Мангистауской области, порта Актау и ТОО «Semurg Invest». Свой вклад в подготовку отчета внесли ряд представителей международного сообщества и сообщества по вопросам развития, в том числе представители

Европейского союза, Международного торгового центра, Всемирного банка и Германского общества по международному сотрудничеству (GIZ).

Наконец, ОЭСР выражает признательность команде Центра развития торговой политики QazTrade и г-же Мадине Нуракишевой за активное участие в организации деятельности страновых рабочих групп и ознакомительных поездок.

Оглавление

Предисловие	3
Выражение признательности	4
Список сокращений	9
Основные положения	11
1 Общая характеристика текущей ситуации	13
Несмотря на устойчивый рост, торговые показатели Казахстана по-прежнему тесно связаны с углеводородами, что приводит к низкой степени интеграции в глобальные цепочки создания стоимости	14
Полномасштабное вторжение России в Украину усилило потребность Казахстана в диверсификации торговых маршрутов	18
Для развития новых торговых путей и диверсификации экспорта Казахстану необходимо продолжить усилия по дальнейшей интернационализации своего сектора МСП и интеграции на региональном уровне	21
Список литературы	25
2 Улучшение продвижения экспорта МСП	37
В Казахстане сформирована благоприятная институциональная и политическая основа для продвижения экспорта	38
Однако целенаправленные реформы могут обеспечить дополнительную поддержку интернационализации МСП	41
Целенаправленные стратегии, меры экономической политики и институты продвижения экспорта МСП позволят Казахстану лучше адаптировать предоставляемую поддержку и таким образом стимулировать экспорт МСП	42
Более развитые консультативные и финансовые услуги по поддержке МСП могут помочь МСП преодолеть экспортные барьеры	48
Улучшение брендинга и расширение сети торговых представительств за рубежом может повысить узнаваемость продукции и помочь наладить контакты МСП с иностранными покупателями	56
Список литературы	60
3 Разработка службы «одно окно» для МСП-экспортеров	65
По мере разработки предложения по продвижению экспорта МСП в Казахстане были запущены «единые окна» и порталы для расширения охвата и эффективности	66
Постепенное объединение поддержки продвижения экспорта в рамках службы «одно окно» по вопросам интернационализации могло бы улучшить ее адресность и охват	68

Разработка общегосударственного подхода к порталам онлайн-торговли и продвижения экспорта усилит поддержку интернационализации предприятий	70
Расширение диалога между государственным и частным секторами в целях развития торговли и поддержки экспорта позволит устранить информационные барьеры и стимулировать экспорт на региональном уровне	76
Список литературы	82
4 Улучшение транспортной инфраструктуры и механизмов упрощения процедур торговли в каспийских портах Казахстана	85
Казахстан разработал стратегические планы по интеграции своей национальной экономики в региональные и международные цепочки создания стоимости	86
Казахстан активизирует усилия по координации и сотрудничеству со своими соседями для развития новых торговых путей	89
Для развития потенциала каспийских портов Казахстана необходимы региональная координация, развитие инфраструктуры и регулярные оценки	92
Дальнейшее упрощение процедур торговли на региональном уровне и развитие соответствующей инфраструктуры может способствовать повышению конкурентоспособности каспийских портов Казахстана	93
Расширение участия частного сектора в работе «Каспийского узла» может способствовать разработке новых проектов его развития	100
Внедрение системы мониторинга и оценки в центрах трансграничного сотрудничества и СЭЗ может помочь скорректировать поддержку в рамках соответствующей экономической политики	108
Список литературы	115
Приложение А. Методология	121

Рисунки

Рисунок 1.1. Рост реального валового внутреннего продукта (ВВП) в Казахстане	14
Рисунок 1.2. Структура экспорта Казахстана (2013–2022 гг.)	15
Рисунок 1.3. Структура торговли: партнеры по экспорту и импорту (2010 и 2022 гг.)	15
Рисунок 1.4. Сравнение диверсификации экспорта Казахстана, Австралии, Канады и Германии в 2010–2022 гг.	16
Рисунок 1.5. Динамика диверсификации экспорта в Центральной Азии и на Южном Кавказе, 2010–2022 гг.	17
Рисунок 1.6. Вклад МСП в ВВП и занятость в Казахстане	18
Рисунок 1.7. Схематические маршруты Северного коридора и ТМТМ	20
Рисунок 2.1. Обзор институциональной основы для продвижения экспорта в Казахстане	39
Рисунок 2.2. Стандартные функции системы продвижения экспорта	40
Рисунок 2.3. Цикл таргетинга и оценки воздействия	47
Рисунок 3.1. Пошаговая разработка службы «одно окно» по четырем направлениям экспорта	70
Рисунок 3.2. Обзор организационной структуры Team France Export	74
Рисунок 4.1. Схематический обзор трансграничного хаба «Каспийский узел»	88
Рисунок 4.2. Индикаторы упрощения процедур торговли в странах, через которые проходит ТМТМ	95
Рисунок 4.3. Индекс ограничений в торговле услугами ОЭСР (за 2023 год): ОЭСР, Казахстан и Турция	96
Рисунок 4.4. Институциональная структура и управление каспийскими портами и СЭЗ «Ақтау»	101

Таблицы

Таблица 1.1. Обзор выявленных приоритетным направлений реформ	23
Таблица 2.1. Обзор усилий по продвижению экспорта в Казахстане	43
Таблица 3.1. Обзор онлайн «единых окон» и торговых порталов в Казахстане	66

Таблица 3.2. Обзор основных онлайн-источников поддержки экспорта, доступных для предприятий в Казахстане	67
Таблица 3.3. Обзор функций порталов, «единых окон» и службы «одно окно»	69
Таблица 4.1. Сравнение пропускной способности основных портов в регионе Каспийского моря (2021 г.)	94
Таблица 4.2. Обзор структуры собственности в каспийских портах Казахстана	103
Таблица А.1. Перечень интервью, проведенных ОЭСР	122
Таблица А.2. Обзор рабочих групп	122

Список сокращений

АНК	Deutschen Auslandshandelskammern — Ассоциация торговых палат Германии за рубежом
АМСТ	ТОО «Актауский Морской Северный Терминал»
АКМП	ЗАО «Азербайджанское Каспийское Морское Пароходство»
АМСТ	ТОО «Актауский Морской Северный Терминал»
В2В	«Бизнес для бизнеса»
В2С	«Бизнес для потребителя»
В2G	«Бизнес для государства»
ОПОП	Инициатива «Один пояс, один путь»
ОЧЭС	Организация черноморского экономического сотрудничества
ЦАРЭС	Программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества
ТГС	Трансграничное сотрудничество
ФТПП	Торгово-промышленная палата Франции
ПМТ	Палата международной торговли
СНГ	Содружество Независимых Государств
СЗС	Сеть заинтересованных сторон
ДАМУ	АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ЭКА	Экспортно-кредитное агентство
ОЭС	Организация экономического сотрудничества
АПЭ	Агентство по продвижению экспорта
ЕС	Европейский союз
FAL	Конвенция об облегчении международного морского судоходства
ИМО	Международная морская организация
ВВП	Валовой внутренний продукт
GTAI	Germany Trade and Invest — Агентство экономического развития Федеративной Республики Германия
ГЦСС	Глобальная цепочка создания стоимости
МА ТМТМ	Международная ассоциация «Транскаспийский международный транспортный маршрут»
ФРП	Фонд развития предпринимательства
МТК «Север-Юг»	Международный транспортный коридор «Север-Юг»
IRU	Международный союз автомобильного транспорта
МТЦ	Международный торговый центр
МТФ	Международный транспортный форум
ИЗ	Индустриальная зона
АО	Акционерное общество

БРК	Банк развития Казахстана
КМТФ	ТОО НМСК «Казмортрансфлот»
КПЭ	Ключевой показатель эффективности
КЦГЧП	АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства»
ТПК	Торговый портал Казахстана
КТЖ	Национальный транспортно-логистический холдинг «Казахстан темир жолы»
МиО	Мониторинг и оценка
МИД	Министерство иностранных дел
МИИР	Министерство индустрии и инфраструктурного развития
ММТ	Многофункциональный морской терминал
МНЭ	Министерство национальной экономики
Минфин	Министерство финансов
Минюст	Министерство юстиции
МТИ	Министерство торговли и интеграции
НЭС	Национальная экспортная стратегия
НПО	Неправительственная организация
НКУПТ	Национальный комитет по упрощению процедур торговли
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ОБСЕ	Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе
СОО	Служба «одно окно»
ОТГ	Организация тюркских государств
ДГЧС	Диалог государственного и частного секторов
ГЧП	Государственно-частное партнерство
Р4ТСА	Проект Ready4Trade Центральная Азия
СЭЗ	Специальная экономическая зона
МСП	Малые и средние предприятия
ПИИР	Программа индустриально-инновационного развития
ЕТК	Единая точка контакта
ТЕУ	Двадцатифутовый эквивалент
ТФЕ	Team France Export
ИУПТ	Индикатор упрощения процедур торговли
ТМТМ	Транскаспийский международный транспортный маршрут
ТРАСЕКА	Международный транспортный коридор «Европа — Кавказ — Азия»
ОАЭ	Объединенные Арабские Эмираты
СК	Соединенное Королевство
ЕЭК ООН	Европейская экономическая комиссия ООН
USD	Доллары США
ВТО	Всемирная торговая организация

Основные положения

Казахстаном был разработан ряд мер экономической политики и программ для повышения экспортного потенциала и использования своего центрального положения на пересечении основных торговых путей

Казахстан вот уже более двух десятилетий демонстрирует в целом устойчивый экономический рост и усиление региональной и глобальной интеграции. Однако этот рост по-прежнему в значительной степени зависит от экспорта сырьевых товаров, в особенности ископаемых видов топлива, что одновременно отражает ограниченный характер развития частного сектора и обуславливает его: в 2020 году, как и в 2013 году, объем несырьевого экспорта составил менее 10 %, а доля малых и средних предприятий (МСП) в экспорте и валовом внутреннем продукте (ВВП) остается ниже аналогичных показателей в регионе.

Казахстан стремится к диверсификации торговых, транзитных и транспортных партнеров для повышения своей экономической устойчивости. На национальном уровне Казахстану удалось создать прочную институциональную и политическую основу для диверсификации своей экономики. Особое внимание уделяется стимулированию экспорта, при этом создается институциональная экосистема, обеспечивающая предприятиям возможности для наращивания потенциала и получения финансовой поддержки (Глава 2). В последние годы Казахстан также все активнее использует цифровые торговые порталы и стремится расширить сферу их охвата (Глава 3). На региональном уровне Казахстан активизировал усилия по взаимодействию с соседними государствами, чтобы использовать экономические возможности, открывающиеся благодаря основным трансрегиональным коридорам (Глава 1). Правительство Казахстана реализует меры по развитию центров трансграничного сотрудничества (ТГС), а в последнее время уделяет внимание работе трансграничного хаба «Каспийский узел», который охватывает два каспийских порта Казахстана и специальную экономическую зону (СЭЗ), в контексте развития ТМТМ (Глава 4).

Однако Казахстану пока не удалось в полной мере реализовать на практике потенциальные выгоды от усилий в области диверсификации экспорта. Лишь небольшая часть казахстанских МСП начала экспортировать свою продукцию, в то время как результаты деятельности по продвижению экспорта лишь изредка контролируются ответственными государственными учреждениями, а политика и инструменты адаптируются соответствующим образом. Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в нынешней системе продвижения экспорта существуют пробелы, при этом ее охват и эффективность могут быть дополнительно улучшены (Главы 2 и 3). Анализ также показывает, что «Каспийский узел» еще не полностью реализовал свой потенциал, поскольку его развитие сдерживается пробелами в инфраструктуре и механизмах упрощения процедур торговли (Глава 4). Решение этих проблем требует целенаправленных действий и более активного вовлечения частного сектора в разработку, реализацию и оценку мер экономической политики.

Более глубокая интернационализация МСП и расширение регионального торгового сотрудничества будут способствовать диверсификации экономики страны

Казахстанским МСП будет полезна целенаправленная поддержка продвижения экспорта

Специальные меры политики и институты по продвижению экспорта могут помочь МСП преодолеть барьеры, ограничивающие их экспортный потенциал. В рамках реализации программы Казахстана по диверсификации структуры экспорта и целевых рынков правительство страны могло бы усилить существующую систему продвижения экспорта путем разработки стратегии, ориентированной на МСП, и уточнения пределов полномочий вовлеченных сторон. Государственные и частные субъекты, задействованные в продвижении экспорта, должны расширить деятельность по наращиванию потенциала и финансовые инструменты, предоставляемые МСП-экспортерам, в то время как правительство должно расширить свою сеть продвижения экспорта за рубежом и разработать четкую стратегию национального брендинга. Наконец, экономическая политика должна постоянно отслеживаться и оцениваться на предмет ее эффективности, что позволит правительству регулярно адаптировать принимаемые меры к потребностям экспортеров.

Разработка онлайн-службы «одно окно» позволит упростить работу предприятий, а также повысить охват и эффективность усилий по продвижению экспорта

Объединение всех мер по продвижению экспорта, доступных в Казахстане, в рамках «одного окна» по вопросам интернационализации для предприятий-экспортеров еще больше повысит эффективность системы продвижения экспорта. Правительство должно постепенно объединить экосистему продвижения экспорта вокруг национальной онлайн-службы «одно окно», дополненной физическими точками контакта, распределенными по регионам. Чтобы обеспечить адаптацию службы «одно окно» к потребностям бизнеса, в частности МСП, а также ее достаточный охват, правительству следует наладить постоянный диалог с предприятиями-экспортерами, а также начать реализацию соответствующих информационных кампаний. Это будет итеративный процесс, требующий интенсивного сотрудничества между представителями государственного и частного секторов на национальном и региональном уровне.

Казахстану следует использовать потенциал своих центров трансграничного сотрудничества для углубления региональных торговых связей

Улучшение координации усилий по упрощению процедур торговли на региональном уровне и расширение участия частного сектора в развитии инфраструктуры станут основой для дальнейшего развития каспийских портов Казахстана. Казахстанские центры трансграничного сотрудничества, и в частности каспийские порты Актау и Курык, являются центральными элементами государственных планов по развитию внутренней торговой и транзитной инфраструктуры и усилению интеграции на региональном уровне. Достижение этих целей потребует устранения пробелов в инфраструктуре и усилиях по упрощению процедур торговли, а также развития механизмов транснационального сотрудничества с соседними странами и ключевыми торговыми партнерами, более активного вовлечения частного сектора в разработку мер экономической политики и развитие инфраструктуры, а также создания комплексной системы мониторинга и оценки деятельности центров трансграничного сотрудничества для информационного обеспечения процесса формирования политики.

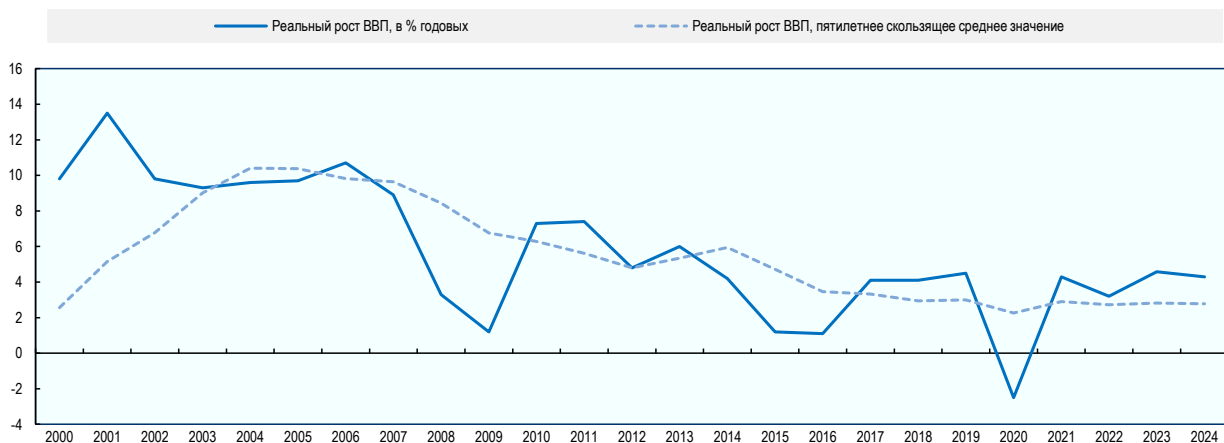
1 Общая характеристика текущей ситуации

Несмотря на более чем два десятилетия устойчивого экономического роста, в экспортной корзине Казахстана по-прежнему преобладает ограниченное число товаров и торговых партнеров. Полномасштабное вторжение России в Украину вновь усилило потребность Казахстана и региона в целом в диверсификации торговых, транзитных и транспортных партнеров для повышения экономической устойчивости. В данной главе представлен краткий обзор экспортной корзины Казахстана и обсуждается, как война в Украине, вызвавшая необходимость развития альтернативных торговых маршрутов, еще больше усложнила усилия страны по диверсификации. В заключение главы обозначены три экономические задачи, которые Казахстану необходимо решить для успешной диверсификации своего торгового профиля и торговых маршрутов, которые подробно обсуждаются в следующих главах настоящего отчета: политика продвижения экспорта для малых и средних предприятий (МСП) (Глава 2), служба «одно окно» для МСП-экспортеров (Глава 3) и улучшение трансграничного сотрудничества в регионе Каспийского моря (Глава 4).

Несмотря на устойчивый рост, торговые показатели Казахстана по-прежнему тесно связаны с углеводородами, что приводит к низкой степени интеграции в глобальные цепочки создания стоимости

На смену масштабной рецессии 1990-х годов в Казахстане пришел период устойчивого экономического роста, в основу которого легла амбициозная программа реформ. Эти реформы были нацелены на увеличение вклада частного сектора в экономическое развитие, диверсификацию занятости, производства и экспорта, а также интеграцию в региональные и международные цепочки создания стоимости. Однако рост по-прежнему в значительной степени зависит от экспорта сырьевых товаров, в частности углеводородов и металлов. Более того, в течение последних двух десятилетий темпы роста в Казахстане снижались, что может свидетельствовать о том, что бум, имевший место в сырьевом секторе, не сопровождался ростом производительности в несырьевых секторах (OECD, 2018^[1]; ADBI, 2019^[2]).

Рисунок 1.1. Рост реального валового внутреннего продукта (ВВП) в Казахстане



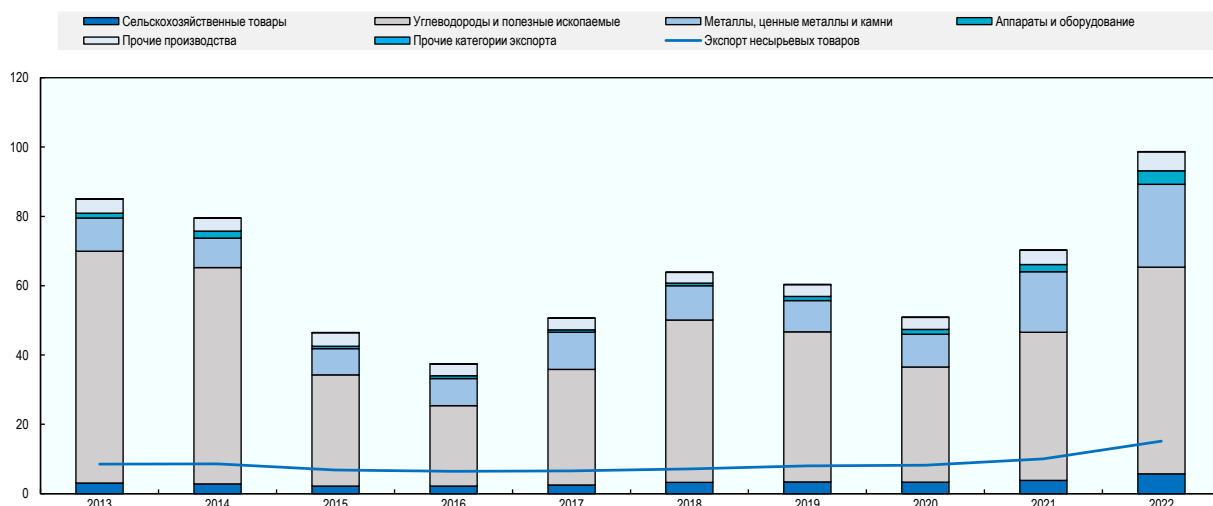
Источник: (World Bank, 2024^[3]).

Примечание. Данные за 2023 год являются предварительными и взяты из (World Bank, 2024^[4]). Прогнозы на 2024 год являются предварительными расчетами из того же источника.

Внешняя торговля является основным движущим фактором роста и внутреннего производства в Казахстане. С момента обретения независимости в 1991 году и до 2022 года на долю торговли в среднем приходилось 79,3 % ВВП Казахстана, а на долю экспорта товаров и услуг — в среднем 42,6 % ВВП (Рисунок 1.2). В 2022 году эти показатели составили 68 % и 41,8 % соответственно по сравнению со средними показателями по ОЭСР 64 % и 30,8 % (World Bank, 2024^[5]). Сырьевой экспорт, в частности экспорт углеводородов и других полезных ископаемых, является основным источником дохода для Казахстана, однако в результате этого темпы его экономического роста в значительной степени зависят от мировых цен на нефть и газ (OECD, 2023^[6]).

Рисунок 1.2. Структура экспорта Казахстана (2013–2022 гг.)

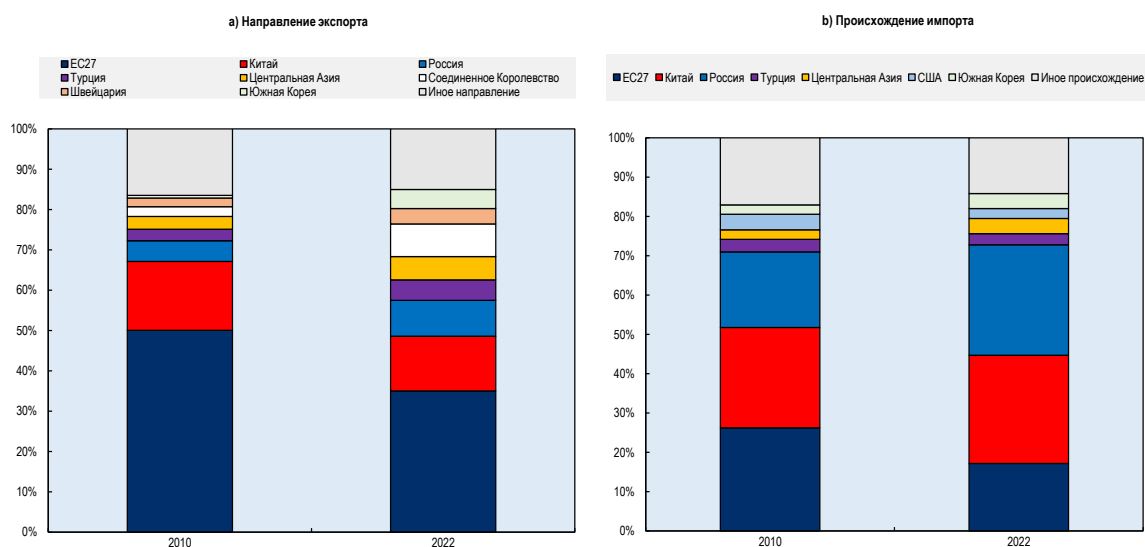
Экспортная выручка (млрд долл. США) и экспорт из несырьевых секторов (% от общего объема экспорта)



Источник: (Observatory of Economic Complexity, 2024^[7]).

Экспортные рынки Казахстана относительно диверсифицированы в географическом плане, в то время как импортные, напротив, тесно сконцентрированы географически (Рисунок 1.3). В 2022 году на пять крупнейших экспортных направлений Казахстана (Китай, Италия, Россия, Великобритания и Нидерланды) пришлось 48,8 % экспорта, при этом на первую десятку — 69,3 %. Россия остается важным направлением экспорта, однако в 2022 году на ее долю приходилось всего 8,9 % экспорта по сравнению с чуть менее чем 20 % на рубеже веков. Что касается импорта, то в 2022 году на долю России и Китая в совокупности пришлось 56,4 % общего импорта Казахстана: Китай обеспечил 27,9 % импорта, а Россия — 28,5%, в то время как третий по величине источник импорта, Германия, обеспечил только 5,0 % в 2022 году, продемонстрировав значительное отставание от двойки лидеров (Observatory of Economic Complexity, 2024^[7]).

Рисунок 1.3. Структура торговли: партнеры по экспорту и импорту (2010 и 2022 гг.)



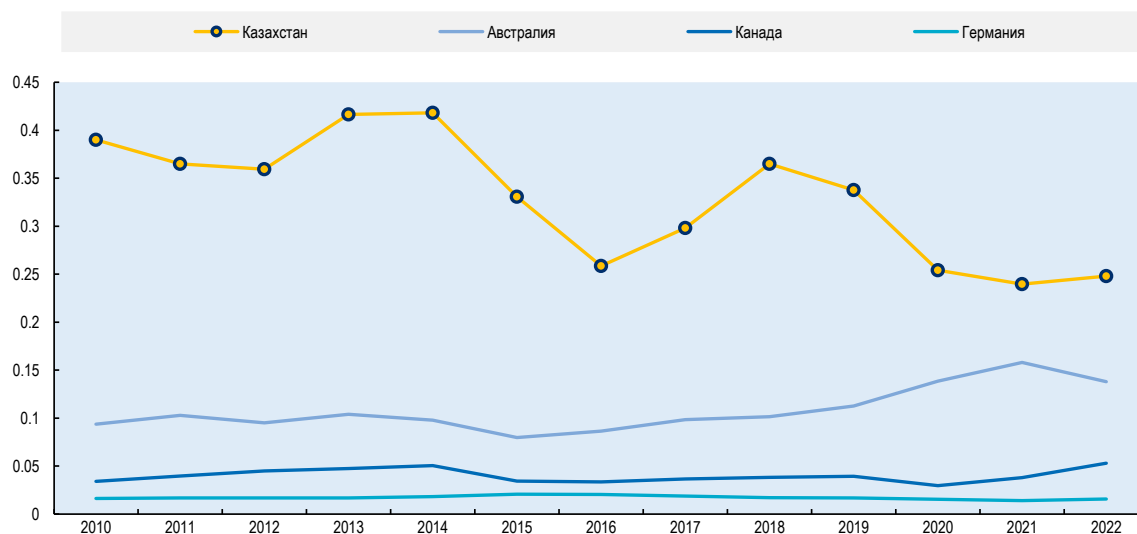
Примечание. Используется определение Обсерватории экономической сложности для Европы, исключая Россию. Центральная Азия включает Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан.

Источник: Расчеты ОЭСР (2024 г.) на основе данных ОЭС (Observatory of Economic Complexity, 2024^[7]).

Реформы в Казахстане пока не привели к заметной диверсификации его экспортной корзины, в которой по-прежнему преобладают сырьевые товары. В период с 2000 по 2022 год Казахстан стал самым диверсифицированным экспортером в Центральной Азии по количеству различных экспортных товаров (Рисунок 1.5), а географическая диверсификация его рынков сопоставима с рынками некоторых стран — членов ОЭСР. Однако экспорт Казахстана по-прежнему в значительной степени сконцентрирован вокруг углеводородной продукции, в частности ископаемого топлива, в натуральном выражении (Рисунок 1.2). Среди соседей по региону только Туркменистан и Азербайджан имеют более концентрированные экспортные корзины, чем Казахстан, что также значительно превышает концентрацию в сопоставимых богатыми ресурсами странах — членах ОЭСР, таких как Австралия и Канада (Рисунок 1.4 и Рисунок 1.5). В 2023 году углеводородные продукты по-прежнему составляли более 53 % всего экспорта и обеспечивали 15 % ВВП страны (IMF, 2024^[8]). Данные Бюро национальной статистики свидетельствуют о том, что в 2023 году сырьевой сектор в целом (углеводороды, металлы и сельскохозяйственная продукция) обеспечил более 85 % от общего объема экспорта. Продолжающаяся зависимость от экспорта сырьевых товаров отражает низкий уровень конкурентоспособности в перерабатывающих секторах и препятствия эффективным транспортным связям, с которыми предприятия сталкиваются в международной торговле (OECD, 2023^[9]).

Рисунок 1.4. Сравнение диверсификации экспорта Казахстана, Австралии, Канады и Германии в 2010–2022 гг.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана от 0 до 1.



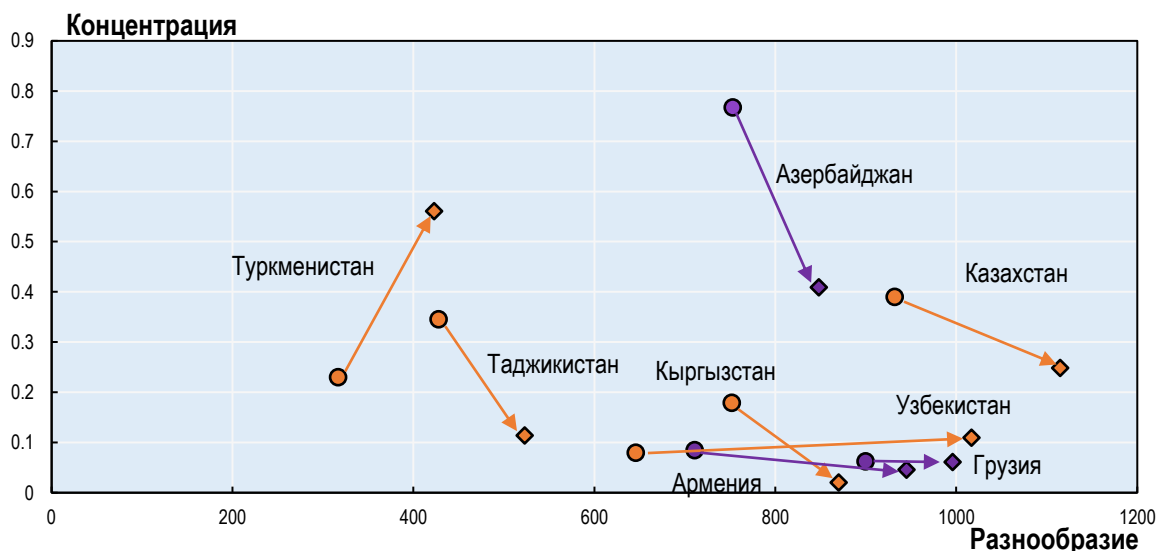
Примечание. ННІ — это индекс, традиционно используемый антимонопольными органами для оценки концентрации рынков, при этом значение 0,15 соответствует низкой концентрации, от 0,15 до 0,25 — умеренной концентрации и выше 0,25 — высокой концентрации. При измерении диверсификации экспорта значение 0,10 по-прежнему указывает на высокую концентрацию. ННІ является нелинейным индикатором, поэтому изменение значения на 0,1 не представляет собой одинаковый разрыв на разных уровнях концентрации.

Источник: Расчеты ОЭСР (2024 г.) на основе данных ОЭС (Observatory of Economic Complexity, 2024^[10]).

Казахстан также демонстрирует интересный пример относительной деконцентрации (а не диверсификации) экспорта. Если в период с 2010 по 2019 год концентрация углеводородной продукции в структуре экспорта Казахстана увеличивалась, то в период с 2019 по 2022 год она сместилась в сторону увеличения доли металлов, составляющих меньшую долю в экспортной корзине страны (Рисунок 1.2 и Рисунок 1.5). Тем не менее, если учитывать металлы, то на долю сырьевых товаров в период с 2010 по 2023 год в среднем приходится 87 % от общего объема экспорта (Observatory of Economic Complexity, 2022^[11]). (Observatory of Economic Complexity, 2024^[7]).

Рисунок 1.5. Динамика диверсификации экспорта в Центральной Азии и на Южном Кавказе, 2010–2022 гг.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана, нормализованный; количество экспортируемой продукции



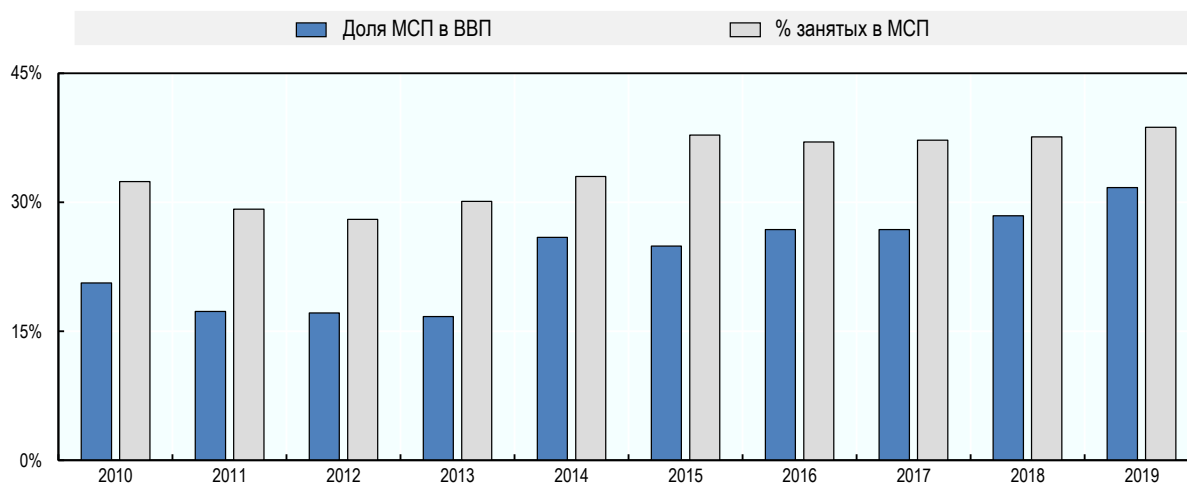
Примечание. Концентрация экспорта измеряется с помощью удельного индекса Херфиндаля-Хиршмана (НИИ) для экспортируемых товаров, классифицированных в соответствии с четырехзначной системой HS. Разнообразие измеряется как количество экспортируемых продуктов в соответствии с четырехзначной системой HS. Кружками обозначены данные за 2010 год, квадратами — данные за 2022 год. Источник: Расчеты ОЭСР (2024 г.) на основе данных ОЭСР (Observatory of Economic Complexity, 2024_[10]).

Зависимость от сырьевых товаров отражает и усугубляет недостаточное развитие частного сектора, в особенности малых и средних предприятий (МСП) (ОЭСР, 2021_[12]). В горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, как правило, преобладают более крупные предприятия. Это обусловлено капиталоемкостью, высокими барьерами для входа и выхода, а также эффектом масштаба (ОЭСР, 2017_[13]; ОЭСР, 2019_[14]; ОЭСР, 2022_[15]). С другой стороны, МСП в большей степени представлены в сфере услуг (по состоянию на январь 2024 года 74 % зарегистрированных МСП работали в секторе услуг), причем наиболее заметными видами деятельности являются розничная торговля, транспорт и недвижимость (QazStat, 2024_[16]). Однако из-за отсутствия данных доля МСП по сравнению с другими видами предприятий в секторе услуг неизвестна. В экспортном секторе они в основном выступают в качестве посредников в торговле товарами. В период с 2020 по 2022 год на долю МСП приходилось приблизительно 25 % экспортных доходов, что несколько выше уровня 20 %, зафиксированного в 2016 году, однако все же значительно ниже их доли в ВВП (36,5 % в 2022 г.) и занятости (45,8 % в 2022 г.); при этом их экспорт был в основном сосредоточен в нефтяном и зерновом секторах (ADB, 2019_[2]; ОЭСР, 2024_[17]). Таким образом, барьеры в производительности и связности делают вклад МСП в экспорт незначительным и ниже, чем в соседних странах, таких как Кыргызстан и Узбекистан, где доля МСП в экспорте в 2015–2019 годах составляла в среднем 36,7 % и 25,8 % соответственно (State Committee on Statistics, 2021_[18]; National Statistical Committee, 2021_[19]; ОЭСР, 2023_[20]).

Характер экспортной корзины и географическое положение Казахстана обуславливают низкий уровень интеграции в глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС). Зависимость Казахстана от экспорта сырьевых товаров и более высокие относительные торговые издержки отражаются в снижении участия страны в ГЦСС за последнее десятилетие. Несмотря на то, что Казахстан в значительной степени интегрирован в экспортные цепочки других стран в качестве поставщика первичных и промежуточных ресурсов, в частности сырья (углеводородов и металлов), обратная

интеграция страны в ГЦСС является слабой: в период с 2008 по 2020 год доля казахстанского экспорта снизилась с 18,3 % до 14,6 %, что значительно ниже среднего показателя по ОЭСР (26,7 %). При измерении участия в ГЦСС через внутреннюю добавленную стоимость, обусловленную конечным зарубежным спросом, участие Казахстана в ГЦСС в 2020 году составит 25,4 %, что ниже среднего показателя по ОЭСР (29,8 %) (OECD, 2023^[21]). Кроме того, относительная удаленность Казахстана от основных рынков и торговых маршрутов («недостаток расстояния») и сохраняющиеся проблемы со связностью еще больше снижают глобальную конкурентоспособность секторов, не связанных с добычей полезных ископаемых, и, вероятно, являются одной из причин очень небольшой доли более сложных промышленных товаров, таких как машины и оборудование, в экспорте страны (приблизительно 3 % в 2022 году) (Observatory of Economic Complexity, 2022^[11]; OECD, 2023^[22]; OECD, 2023^[23]).

Рисунок 1.6. Вклад МСП в ВВП и занятость в Казахстане



Источник: (National Statistics Bureau, 2022^[24]; DAMU, 2020^[25]).

Полномасштабное вторжение России в Украину усилило потребность Казахстана в диверсификации торговых маршрутов

Торговые показатели Казахстана оказались на удивление устойчивыми, несмотря на санкции в отношении России, хотя значительные риски снижения сохраняются

Тесные связи с Россией делают Центральную Азию уязвимой для политических и логистических рисков, в особенности, связанных с вторичными санкциями, несмотря на заверения правительства в соблюдении западных санкций. После полномасштабного вторжения России в Украину Казахстан и другие страны Центральной Азии оказались в 2023 году в лучшем положении, чем предполагалось изначально (OECD, 2023^[6]). Однако они по-прежнему подвержены торговым, транзитным и инвестиционным рискам из-за тесной политической и экономической интеграции с Россией (ITF-OECD, 2019^[26]; OECD, 2022^[27]). Имеющиеся факты свидетельствуют о том, что, столкнувшись с санкциями, российские предприятия стремились преодолеть импортные барьеры, в том числе в отношении высокотехнологичных товаров, путем перенаправления потоков в Россию через Среднюю Азию и Южный Кавказ (World Bank, 2023^[28]; EBRD, 2023^[29]; German Council on Foreign Relations, 2023^[30]).

Поскольку российские предприятия вынуждены отказаться от устоявшихся каналов поставок, страны Центральной Азии повышают объемы торговли с Россией, экспортируя свою продукцию и предоставляя услуги в области транспорта и реэкспорта (EBRD, 2023^[31]) (EBRD, 2023^[32]). Например, за первые пять месяцев 2023 года экспорт Казахстана в Россию вырос на 45,1 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За этот же период импорт Казахстана из стран Европейского Союза (ЕС) и Соединенного Королевства (СК) увеличился на 82,8 %, а из стран, не входящих в ЕС/ЕАЭС, — на 72,6 %, особенно в части товаров, находящихся под санкциями, или товаров двойного назначения, что свидетельствует о значительном росте реэкспорта (Bureau of National Statistics, 2023^[33]). Однако параллельно с этим Казахстан ввел запрет на экспорт более 100 товаров двойного назначения в октябре 2023 года, чтобы обеспечить соблюдение международного санкционного режима (KazTag, 2023^[34]).

Россия остается важным торговым партнером Казахстана. Несмотря на то, что санкции повышают стоимость торговли для региона, Россия остается важной транзитной страной для Казахстана и его соседей по Центральной Азии. В 2022 году Казахстан экспортировал более 80 % своей нефти транзитом через Россию, несмотря на усилия по поиску альтернативных маршрутов (Reuters, 2023^[35]). Кроме того, на двустороннюю торговлю Казахстана с Россией оказывает положительное влияние Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — общая таможенная зона с едиными техническими стандартами и стандартизированной шириной колеи для железнодорожных перевозок, в то время как война России в Украине усугубила отдаленность Центральной Азии от глобальных цепочек создания стоимости и основных торговых путей.

Дискуссии о региональной связности получили новый импульс в контексте экономической политики в Казахстане и остальных странах Центральной Азии

Санкции против России активизировали обсуждение потенциальных альтернативных сухопутных маршрутов между Китаем и ЕС, проходящих транзитом через Центральную Азию. До февраля 2022 года большая часть наземных грузовых перевозок из Китая в Европу проходила через так называемый Северный коридор транзитом преимущественно через Россию и Беларусь с железнодорожными ответвлениями через Казахстан и Монголию (Рисунок 1.7). До войны этот маршрут представлял собой высокоразвитую и часто используемую торговую, транзитную и логистическую инфраструктуру, связывающую Азию и Европу, что также приносило пользу Казахстану, поскольку более 80 % железнодорожных грузов из Евразии следовали транзитом через его территорию (ITF-OECD, 2019^[26]).

Возрождение интереса к Казахстану объясняется его ключевым расположением на альтернативном торговом маршруте – Транскаспийском международном транспортном маршруте (ТМТМ), также известном как «Средний коридор». Этот мультимодальный маршрут соединяет Азию с Европой, проходя через Казахстан и пересекая Каспийское море в Азербайджан, Грузию и далее в Европу через Черное море и Турцию. При условии достаточных инвестиций и упрощения процедур для снижения транспортных расходов этот маршрут может стать привлекательным дополнительным торговым путем, связывающим Казахстан с Европой, одним из его основных торговых партнеров, а также способствующим развитию торговли на региональном уровне. Однако в настоящее время пропускная способность этого маршрута оценивается менее чем в 5 % от совокупного объема товаров, проходящих по Северному коридору, поскольку он предполагает большее количество перегрузок между различными видами транспорта и пересечений границ, а также имеет ограниченные транспортные и логистические возможности из-за нехватки инфраструктуры, недостаточно благоприятных условий для ведения бизнеса и торговли, а также слабой координации действий заинтересованных сторон на региональном, национальном и наднациональном уровне (OECD, 2023^[9]).

Рисунок 1.7. Схематические маршруты Северного коридора и ТМТМ



Источник: (OECD, 2023^[9]).

ТМТМ предоставляет Казахстану возможность использовать свое стратегическое положение в регионе. Казахстан граничит с Китаем и Россией и расположен на пересечении основных торговых путей, таких как Северный коридор и Транспортный коридор Север-Юг в Иран, что делает его точкой входа на региональный рынок Центральной Азии и Кавказа. С учетом того, что на данный момент более 80 % евразийских железнодорожных грузов проходит транзитом через Казахстан, развитие ТМТМ может способствовать дальнейшему росту грузоперевозок за счет выхода Казахстана к Каспийскому морю (ITF-OECD, 2019^[26]; OECD, 2023^[9]). Только за 2022 год объемы грузоперевозок Казахстана по Каспийскому морю выросли в 6,5 раз по сравнению с 2021 годом до 891 тыс. тонн, а общий объем контейнерных перевозок по ТМТМ увеличился на 33 % и достиг 33,6 тыс. TEU в 2022 году (Port Aktau, 2023^[36]; Adilet, 2022^[37]; Port Aktau, 2023^[38]). За первые семь месяцев 2022 года казахстанский экспорт через Каспийское море также увеличился в 9 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, однако экспортеры сообщали об операционных трудностях и перегруженности портов (Astana Times, 2022^[39]; OECD, 2023^[9]).

Ожидается, что участие в ТМТМ окажет положительное влияние на экономику Казахстана. Улучшение логистических услуг позволит снизить общую транзитную зависимость Казахстана от России и повысить его торговый потенциал: ожидается, что к 2030 году объем экспорта увеличится на 70 млн. тонн по сравнению с 2021 годом (World Bank, 2023^[40]). В свою очередь, расширение экспортного потенциала откроет новые возможности для развития отраслей, производящих более сложные промышленные изделия, и будет способствовать диверсификации торгового портфеля страны (OECD, 2023^[6]). Если невозможно полностью устранить недостаток расстояния между Казахстаном и основными рынками сбыта, такими как Европа, участие в ТМТМ позволит, тем не менее, улучшить региональное транспортное сообщение, снизить торговые издержки и увеличить объемы торговли.

Однако если ТМТМ сможет обеспечить существенное увеличение торговли на региональном уровне, он останется важным альтернативным торговым маршрутом на международном уровне. Ввиду своего географического положения, ТМТМ требует большего количества перегрузок между автомобильным, железнодорожным и морским транспортом, а также большего количества пересечений границ, чем Северный коридор. Даже если в долгосрочной перспективе этот маршрут можно будет сократить, он все равно недостаточно привлекателен для представителей частного сектора. Кроме того, при нынешних мощностях ТМТМ может принять лишь приблизительно 5 % из

100 млн. тонн грузов, перевозимых по Северному маршруту в год (ITF, 2022^[41]), и ожидается, что к 2030 году эта доля не превысит 11 % (World Bank, 2023^[40]). Однако на региональном уровне развитие маршрута позволит лучше интегрировать экономики Центральной Азии и Кавказа и будет способствовать дальнейшему развитию местных полюсов роста (OECD, 2023^[9]). В частности, если развитие маршрута приведет к улучшению интеграции экономик региона в ГЦС.

Реализация потенциала ТМТМ в качестве регионального торгового маршрута потребует значительных инвестиций в транспортную инфраструктуру и внедрения более эффективных «мягких» механизмов упрощения процедур торговли. В условиях более чем двукратного увеличения транзита через прикаспийские страны с февраля 2022 года отсутствие адекватной автомобильной, железнодорожной и морской инфраструктуры, а также соглашений об упрощении процедур торговли на маршруте привело к серьезной перегруженности портов и пограничных пунктов (The Jamestown Foundation, 2023^[42]). Развитие ТМТМ в качестве надежного торгового маршрута требует проведения национальных и региональных реформ в отношении региональной интеграции, инфраструктуры, упрощения процедур торговли и наднациональной координации (OECD, 2023^[9]).

Для развития новых торговых путей и диверсификации экспорта Казахстану необходимо продолжить усилия по дальнейшей интернационализации своего сектора МСП и интеграции на региональном уровне

Казахстаном была разработана институциональная и политическая основа для продвижения экспорта, однако целенаправленная поддержка продвижения экспорта МСП остается недостаточной

За прошедшие годы в Казахстане был создан ряд институтов, ответственных за разработку и реализацию стратегий развития торговли и продвижения экспорта, а также начато оказание предприятиям содействия в области наращивания потенциала и предоставление финансовой поддержки, что необходимо для осуществления экспортной деятельности. Центр развития торговой политики QazTrade в структуре Министерства торговли и интеграции (МТИ) является главным исполнительным органом наряду с представителями частного сектора, такими как Внешнеторговая палата Казахстана (ВПК), входящая в состав Национальной палаты предпринимателей Казахстана («Атамекен»). Однако в предоставляемой поддержке отсутствует целенаправленная ориентация на МСП, а отсутствие комплексных процессов мониторинга и оценки препятствует более эффективному распределению государственных ресурсов. Наконец, недостаточное количество каналов торгового представительства за рубежом, а также четкого национального брендинга казахстанской продукции еще больше снижает экспортный потенциал страны.

Разработка целенаправленной политики по продвижению экспорта МСП, консультационных и финансовых услуг для МСП, а также формулирование четкой стратегии национального брендинга и расширение сети торговых представительств Казахстана за рубежом будут способствовать улучшению поддержки экспорта МСП. Устранение недостатка интегрированного компонента МСП в разработке, реализации и оценке стратегии продвижения экспорта в Казахстане будет способствовать диверсификации экспорта и развитию МСП. Это потребует от правительства следующих мер: (i) доработка и расширение институциональной основы для продвижения экспорта МСП; (ii) расширение потенциала и финансовых инструментов для МСП-экспортеров; и (iii) расширение сети продвижения экспорта за рубежом и обеспечение четкой стратегии национального брендинга на целевых рынках в сотрудничестве с представителями частного сектора.

В Казахстане разработано несколько онлайн-порталов для расширения охвата и повышения эффективности продвижения экспорта для МСП, однако доступ к информации все еще остается разрозненным

В Казахстане разработано несколько онлайн-порталов продвижения торговли и экспорта, включая «Единое окно для экспортно-импортных операций», Торговый портал Казахстана, Информационный портал по упрощению процедур торговли, а также портал Автоматизированной системы таможенного и налогового администрирования АСТАНА-1 и единая система таможенного оформления Keden, которые предоставляют предприятиям электронные разрешения, информацию, справки и документы, связанные с осуществлением экспортной деятельности (Atameken, 2019^[43]). Однако это привело к дублированию инструментов и размыванию поддержки, предоставляемой предприятиям-экспортерам, в особенности МСП. Доступ к информации в рамках институциональной экосистемы интернационализации остается разрозненным и затрудненным для многих МСП.

Дальнейшее повышение эффективности и охвата инструментов онлайн-торговли и продвижения экспорта требует разработки единого межправительственного подхода и расширения сотрудничества между государственным и частным секторами для устранения информационных барьеров и поощрения экспорта на региональном уровне. Объединение экосистемы поддержки продвижения экспорта вокруг единого надзорного органа, который затем мог бы постепенно развивать службу «одного окна» (СОО), позволит правительству расширить охват существующих инструментов поддержки. Поэтапное внедрение национальной онлайн-СОО, дополненной региональными физическими точками контакта, будет способствовать повышению эффективности экосистемы интернационализации Казахстана. Это потребует от правительства следующих мер: (i) разработки единого межправительственного подхода к инструментам онлайн-торговли и продвижения экспорта; и (ii) интеграции соответствующих заинтересованных сторон со стороны государственного и частного сектора на региональном и национальном уровнях в разработку и внедрение СОО.

Более глубокая интеграция на региональном уровне позволит Казахстану и его соседям использовать экономические возможности, предлагаемые новыми экономическими коридорами

Казахстаном была разработана политика в области торговли и транзита, направленная на извлечение выгоды из географического положения страны на пересечении основных трансрегиональных торговых маршрутов. В стране были созданы центры трансграничного сотрудничества (ТГС) с ближайшими соседями. «Каспийский узел», охватывающий два каспийских порта Казахстана и включающий специальную экономическую зону (СЭЗ), получил особое внимание в контексте развития ТМТМ. Однако «Каспийский узел» еще не в полной мере реализовал свой потенциал по причине наличия пробелов в инфраструктуре и механизмах упрощения процедур торговли, ограниченного участия частного сектора и отсутствия механизмов мониторинга и оценки.

Улучшение координации усилий на региональном уровне, участие частного сектора в развитии инфраструктуры и внедрение механизмов мониторинга и оценки станут основой для дальнейшего развития каспийских портов Казахстана. Диверсификация торговли и транзита по новым коридорам, которая позволит Казахстану развивать свою внутреннюю торговую и транзитную инфраструктуру и активизировать интеграцию на региональном уровне, потребует достаточного участия частного и государственного секторов. Неотъемлемой частью достижения этой цели являются центры трансграничного сотрудничества, в частности, каспийские порты Актау и Курык. Дальнейшее развитие их потенциала потребует разработки (i) механизмов сотрудничества на внутристрановом и транснациональном уровнях, направленных на развитие инфраструктуры каспийских портов и упрощение процедур торговли; (ii) институциональной основы и практических мер для расширения участия частного сектора в развитии «Каспийского узла»; и (iii) комплексной системы мониторинга и

оценки для центров трансграничного сотрудничества и СЭЗ и интеграцию результатов их деятельности в жизненный цикл политики.

Целью данного отчета является поддержка усилий Казахстана по диверсификации его торгового профиля и маршрутов с упором на интернационализацию МСП и интеграцию на региональном уровне

По просьбе правительства Казахстана в настоящем отчете основное внимание уделяется практическим аспектам диверсификации экспорта. Основываясь на результатах работы, недавно проведенной ОЭСР, и интервью с заинтересованными сторонами из государственного и частного секторов (см. Методология), в настоящем отчете анализируются усилия Казахстана по разработке политики по продвижению экспорта МСП (Глава 2), по созданию службы «одно окно» для МСП-экспортеров (Глава 3), а также по улучшению работы центра трансграничного сотрудничества в регионе Каспийского моря (Глава 4). В главах 2-4 настоящего отчета анализируются существующие институциональные и политические механизмы, излагаются основные проблемы и приводятся целенаправленные рекомендации в области экономической политики (Таблица 1.1).

Таблица 1.1. Обзор выявленных приоритетным направлений реформ

Область экономической политики	Совершенствование политики продвижения экспорта для поддержки интернационализации МСП	Разработка службы «одно окно» для МСП-экспортеров	Улучшение транспортной инфраструктуры и механизмов упрощения процедур торговли в каспийских портах Казахстана
Рекомендации	Доработать и расширить институциональную основу для продвижения экспорта МСП	Разработать единый межправительственный подход к инструментам онлайн-торговли и продвижения экспорта	Разработать механизмы сотрудничества на страновом и транснациональном уровне для развития инфраструктуры каспийских портов и упрощения процедур торговли
	Отечественным организациям, занимающимся продвижением экспорта, следует расширять наращивание потенциала и финансовые инструменты для МСП-экспортеров	Интегрировать соответствующие государственные и частные заинтересованные стороны на региональном и национальном уровне в разработку и внедрение СОО	Разработать институциональную основу для расширения участия частного сектора в развитии «Каспийского узла»
	Расширить сеть продвижения экспорта за границей и в сотрудничестве с частным сектором разработать четкую стратегию брендинга на целевых рынках		Разработать комплексную систему мониторинга и оценки для центров трансграничного сотрудничества и СЭЗ, которая будет интегрирована в политический цикл

Источник: аналитические данные ОЭСР (2024 г.).

Выводы этого отчета основаны на данных, полученных в период с ноября 2022 года по июнь 2023 года (см. Методология). В данном отчете приводится обобщенная оценка ОЭСР как правовой и институциональной базы, так и практических аспектов диверсификации экспорта в Казахстане по состоянию на 2023 год. С тех пор был внесен ряд изменений в правовую, институциональную и практическую основу продвижения экспорта. Они внимательно отслеживаются, но не оцениваются в рамках данного отчета, поскольку ожидается, что для их практического эффекта потребуется некоторое время. Например:

- В сентябре 2023 года Министерство индустрии и инфраструктурного развития (МИИР) было разделено на Министерство транспорта и Министерство промышленности и строительства. Остается неясным, каким образом были перераспределены полномочия по продвижению

экспорта между министерствами (Глава 2). Таким образом, в отчете по-прежнему в общих чертах упоминается МИИР («бывшее МИИР»);

- Министерство торговли и интеграции недавно назначило торговых представителей на приоритетных зарубежных целевых рынках, но еще слишком рано оценивать их послужной список в содействии продвижению казахстанской продукции за рубежом и установлению связей между отечественными экспортерами и клиентами на зарубежных рынках (Глава 2);
- Несмотря на то, что новый закон об экспортно-кредитных агентствах (Глава 2) вступил в силу в марте 2024 года, новые прерогативы, которые он предоставляет компании «KazakhExport», еще не реализованы в полной мере, и их влияние на предприятия будет ощущаться только на более позднем этапе.

Список литературы

- ADB (2021), *Developing the Services Sector for Economic Diversification in CAREC Countries*, [64]
<https://www.adb.org/publications/services-sector-economic-diversification-carec>.
- ADB (2021), *Small and Medium-Sized Enterprises Development Program (Subprogram 1): Report and Recommendation of the President*, [67]
https://www.adb.org/sites/default/files/linked-documents/42007-020-ssa_0.pdf.
- ADBI (2019), *Leveraging SME finance through value chains in Kazakhstan*, [2]
<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/534306/adbi-wp1021.pdf>.
- Adilet (2022), *On approval of the Concept of Development of Transport and Logistics Potential of the Republic of Kazakhstan until 2030 (Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года)*, [37]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116#z165> (accessed on 21 April 2023).
- Adilet (2022), *On approval of the State program of support and development of business “Business Road Map-2025” (Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса “Дорожная карта бизнеса-2025”)*, [97]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000968> (accessed on 19 October 2022).
- Adilet (2022), *Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года*, [145]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116#z548> (accessed on 3 June 2024).
- Adilet (2022), *Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года*, [146]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116#z548> (accessed on 3 June 2024).
- Adilet (2019), *О специальных экономических и индустриальных зонах*, [151]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1900000242#z4>.
- Adilet (2017), *On Approval of the “National Export Strategy” Programme (Об утверждении Программы “Национальная экспортная стратегия”)*, [98]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000511> (accessed on 20 October 2022).
- Adilet (2016), *About legal acts (О правовых актах)*, [111]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000480> (accessed on 24 October 2022).
- Albinowski, Szpunar and Hagemeyer (2020), *OECD Economic Surveys: Poland 2020*, OECD Publishing, [132]
<https://doi.org/10.1787/0e32d909-en> (accessed on 18 October 2022).
- Askim, J. (2011), “One-stop shops for social welfare: the adaptation of an organizational form in three countries”, *Public Administration*, p. 18, [137]
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.2011.01933.x> (accessed on 9 December 2022).
- Astana Times (2022), *Trans-Caspian International Transport Route Sees Triple Increase in Shipment Volume in 2022*, [39]
<https://astanatimes.com/2022/09/trans-caspian-international-transport-route-sees-triple-increase-in-shipment-volume-in-2022/> (accessed on 22 June 2023).

- Atameken (2022), *Foreign Economic Activity: Atameken Thre National Chamber of Entreprenuers*, <https://atameken.kz/en/services/6-vneshneekonomicheskaya-deyatel-nost> (accessed on 19 October 2022). [94]
- Atameken (2022), *State program on assistance to exporters*, <https://atameken.kz/en/pages/806-eksport> (accessed on 21 October 2022). [105]
- Atameken (2022), *Types of Costs to be Reimbursed: National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan “Atameken”*, <https://atameken.kz/ru/pages/812-vidy-zatrat-podlezhashih-vozmesheniyu> (accessed on 19 October 2022). [95]
- Atameken (2019), *Single window portal for export-import operations launched in Kazakhstan: Atameken The National Chamber of Entrepreneurs*, <https://atameken.kz/en/news/31765-portal-edinoe-okno-po-eksportno-importnym-operaciyam-nachinaet-rabotu-v-kazahstane> (accessed on 9 December 2022). [43]
- Atameken (2017), *Kazakhstan unites export development efforts*, <https://atameken.kz/en/news/30833-v-kazahstane-ob-edinyayut-usiliya-po-razvitiyu-eksporta> (accessed on 17 November 2022). [117]
- Baiterek (2021), *Development strategy of Baiterek National Managing Holding Joint Stock Company for 2014 - 2023*, https://baiterek.gov.kz/upload/files/Strategy_eng.pdf (accessed on 19 October 2022). [83]
- Baiterek (2016), *Programs, national projects implemented by the holding: Baiterek*, <https://baiterek.gov.kz/en/programs/programma-nacionalnaya-eksportnaya-strategiya> (accessed on 19 October 2022). [79]
- Belloc, M. and M. Maio (2011), *Survey of the Literature on Successful Strategies and Practices for Export Promotion by Developing Countries*, International Growth Centre, <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2011/06/Belloc-Di-Maio-2011-Working-Paper.pdf> (accessed on 18 October 2022). [81]
- BMWK (2023), *Initiatives pour l’exportation: à la conquête de nouveaux marchés!*, <https://www.bmwk.de/Redaktion/FR/Dossier/initiatives-pour-l-exportation.html>. [150]
- Bpifrance (2022), . [121]
- Bureau of National Statistics (2023), *Main indicators of foreign trade of the Republic of Kazakhstan*, <https://stat.gov.kz/en/industries/economy/foreign-market/spreadsheets/> (accessed on 24 July 2023). [33]
- Bureau of National Statistics (2022), *Export data*, <https://stat.gov.kz/>. [115]
- Business France (2017), *Business France Experience in Trade & Investment Promotion*. [96]
- Central Bank of Kazakhstan (2022), *Net inflow of direct investment in Kazakhstan: breakdown by residents’ types of economic activities*, <https://nationalbank.kz/en/news/pryamyje-investicii-po-napravleniyu-vlozheniya>. [59]
- Chamber of International Commerce of Kazakhstan (2022), *Services*, <https://kazcic.kz/services> (accessed on 19 October 2022). [84]

- DAMU (2020), *Annual Report on SMEs Development in Kazakhstan and its regions*, [25]
https://damu.kz/upload/iblock/192/Damu_Book_2019_EN.pdf.
- DAMU (2017), *Tools to support entrepreneurs in foreign trade activity: The experience of Kazakhstan*, [92]
<https://www.unescap.org/sites/default/files/DAMU%20Kazakhstan.pdf>.
- EBRD (2023), *Regional Economic Prospects in the EBRD Regions - February 2023 Update*. [44]
- EBRD (2023), *Regional Economic Prospects in the EBRD Regions - February 2023 Update*. [32]
- EBRD (2023), *Sustainable transport connections between Europe and Central Asia*. [31]
- EBRD (2023), *Transition Report 2022-23 - Business Unusual - Russia*, [29]
<https://www.ebrd.com/publications/transition-report-202223-russia>.
- EESC (2018), *Study on best practices on national export promotion activities*, [52]
<https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/ge-03-18-141-en-n.pdf>.
- EESC (2018), *Study on Best Practices on National Export Promotion Activities*, [91]
<https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/study-best-practices-national-export-promotion-activities>.
- EIB (2018), *EXIMBANKA Loan for SMEs and Mid-Caps*, [54]
<https://www.eib.org/en/projects/pipelines/all/20180112> (accessed on 7 October 2022).
- Ekonomist (2021), *Export potential of small and medium businesses in Kazakhstan: barriers and opportunities (Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса в Казахстане: барьеры и возможности)*, [51]
<https://ekonomist.kz/tyo/eksportnyj-potencial-malogo-i-sredne/>
 (accessed on 7 October 2022).
- Enterprise Georgia (2022), *Export promotion and development*, [70]
<https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/en/export-support> (accessed on 18 October 2022).
- Enterprise Singapore (2022), *Export Guide Overview*, [56]
<https://www.enterprisesg.gov.sg/non-financial-assistance/for-singapore-companies/export-guides/export-guide/overview> (accessed on 7 October 2022).
- EOKNO (2022), *Online Training*, [161]
<https://eokno.gov.kz/online-training.xhtml> (accessed on 8 November 2022).
- Eurostat (2023), *International trade in goods by enterprise size*, [162]
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_enterprise_size.
- EXIMBANKA (2022), *Products*, [55]
https://www.eximbanka.sk/en/english/products.html?page_id=183180 (accessed on 17 October 2022).
- EXIMBANKA (2021), *Annual Report 2020*, [53]
https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/Vyrocne_spravy/Vs_za_rok_2020/EB_VS_2020.pdf.
- EY (2020), *Impact of the coronavirus crisis on SMEs in Kazakhstan*, [65]
https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_kz/topics/consulting/ey-impact-of-the-coronavirus-crisis-on-sme-in-kazakhstan-key-conclusions.pdf.

- Fayad, F. (2014), “One Stop Shop as a Tool for Promoting Business”, *One Stop Shop as a Tool for Promoting Business*, <http://www.ebesm.eu/template/default/files/Lebanon/8%20One%20stop%20shop%20FF.pdf> (accessed on 19 October 2022). [77]
- German Council on Foreign Relations (2023), *Tech Sanctions Against Russia Turning the West's Assumptions Into Lessons*, https://dgap.org/system/files/article_pdfs/DGAP_Analyse_2023_03_EN.pdf. [30]
- Government of Kazakhstan (2022), *QazTrade launched export acceleration and output to marketplaces*, <https://www.gov.kz/memleket/entities/mti/press/news/details/313757?lang=en> (accessed on 21 October 2022). [102]
- Haddoud, M., P. Jones and R. Newbery (2017), “Export promotion programmes and SMEs’ performance: Exploring the network promotion role”, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 24/1, pp. 68-87, <https://doi.org/10.1108/JSBED-07-2016-0116>. [133]
- IGC (2011), *Survey of Literature on Successful Strategies and Practices for Export Promotion by developing Countries*. [112]
- IMF (2024), *Republic of Kazakhstan: Selected Issues*, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2024/English/1KAZE2024002.ashx> (accessed on 8 April 2024). [46]
- IMF (2024), *Republic of Kazakhstan: Selected Issues*, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2024/English/1KAZE2024002.ashx> (accessed on 8 April 2024). [8]
- IMF (2022), *Republic of Kazakhstan: Selected Issues*, <https://www.elibrary.imf.org/downloadpdf/journals/002/2022/114/002.2022.issue-114-en.xml>. [62]
- IMF (2022), *World Economic Outlook Database October 2022*. [116]
- INSEE (2023), *Entreprises exportatrices selon la taille de l'entreprise - Données annuelles 2021*, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2120836>. [149]
- ITC (2022), *Trade Portal in Kazakhstan to ease international trade*, <https://ready4trade.intracen.org/news/trade-portal-kazakhstan-ease-international-trade> (accessed on 16 December 2022). [159]
- ITF (2022), *Transport Policy Responses to the War in Ukraine*. [41]
- ITF-OECD (2019), “Enhancing Connectivity and Freight in Central Asia”, *International Transport Forum Policy Papers* No. 71. [26]
- Jacint, J., V. Martincus and G. Andrés (2010), *Export Promotion Organizations in Latin America and the Caribbean: An Institutional Portrait*, Inter-American Development Bank, <https://www.econstor.eu/handle/10419/115392>. [86]
- JSC Khorgos (2020), *Development Strategy of the Special Economic Zone “International centre of cross-border co-operation Khorgos” for 2020-2022*, <https://khorgos.kz/wp-content/uploads/2020/11/strategiya-sez-mczps-horgos-2020-2022.pdf> (accessed on 3 June 2024). [147]

- Kapital (2022), *Smart Export 2.0: Features of International Trade*, [119]
<https://kapital.kz/business/106363/umnyy-eksport-2-0-osobennosti-mezhdunarodnoy-torgovli.html> (accessed on 29 November 2022).
- KazakhExport (2022), *General information*, [93]
<https://kazakhexport.kz/en/page/obshchaya-informaciya> (accessed on 19 October 2022).
- KAZCIC (2022), *Event organisation (Проведение мероприятий)*, [106]
<https://kazcic.kz/services/provedenie-meropriyatij> (accessed on 21 October 2022).
- KazInform (2024), *Kazakhstan to open its trade mission in Urumqi*, [156]
<https://en.inform.kz/news/kazakhstan-to-open-its-trade-mission-in-urumqi-1619db/>.
- KazTag (2023), *MIT of Kazakhstan denies a connection between sanctions and a ban on the export of 106 types of goods to the Russian Federation*, [34]
<https://kaztag.kz/ru/news/mti-kazakhstana-otritsaet-svyaz-mezhdu-sanktsiyami-i-zapretom-na-eksport-106-vidov-tovarov-v-rf>.
- KazTAG: Kazakh Telegraph Agency (2017), “KazakhExport national company created in Kazakhstan”, *KazakhExport national company created in Kazakhstan*, [75]
<https://kaztag.kz/en/news/kazakhexport-national-company-created-in-kazakhstan> (accessed on 19 October 2022).
- Kiyota, K. (2014), “Exports and Employment in China, Indonesia, Japan and Korea”, *OECD Trade Policy Papers*, No. 166, OECD Publishing, Paris, [128]
<https://doi.org/10.1787/5jxzqqw84vmp-en>.
- Kowalski, P. and M. Büge (2013), “Assessing the Trade-Related Sources of Productivity Growth in Emerging Economies”, *OECD Trade Policy Papers*, No. 158, OECD Publishing, Paris, [126]
<https://doi.org/10.1787/5k437p82nxq1-en>.
- KVK (2022), *Step-by-step export plan*, [110]
<https://www.kvk.nl/english/international-trade/standard-steps-to-exporting-from-the-netherlands/> (accessed on 24 October 2022).
- Lederman D., O. (2006), *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't*, Policy Research Working Paper 4044, [114]
<https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-4044>.
- Lederman, D., M. Olarreaga and L. Payton (2006), *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't**, [80]
https://papers.ssrn.com/Sol3/papers.cfm?abstract_id=936967.
- Leonidou, L., D. Palihawadana and M. Theodosiou (2011), “National Export-Promotion Programs as Drivers of Organizational Resources and Capabilities: Effects on Strategy, Competitive Advantage, and Performance”, *Sage Journals*, Vol. 19/2, p. 29, [134]
<https://doi.org/10.1509/jimk.19.2.1> (accessed on 18 October 2022).
- López González, J. and S. Sorescu (2019), *Helping SMEs internationalise through trade facilitation*, [153]
<https://doi.org/10.1787/2050e6b0-en>.
- Makhmadshoev, D., K. Ibeh and M. Crone (2015), “Institutional influences on SME exporters under divergent transition paths: Comparative insights from Tajikistan and Kyrgyzstan”, *International Business Review*, Vol. 24, [74]
https://www.researchgate.net/publication/274968565_Institutional_influences_on_SME_exporters_under_divergent_transition_paths_Comparative_insights_from_Tajikistan_and_Kyrgyzstan (accessed on 2022).

- Makhmadshoev, D., K. Ibeh and M. Crone (2015), “Institutional influences on SME exporters under divergent transition paths: Comparative insights from Tajikistan and Kyrgyzstan”, *International Business Review*, Vol. 24, [68]
https://www.researchgate.net/publication/274968565_Institutional_influences_on_SME_exporters_under_divergent_transition_paths_Comparative_insights_from_Tajikistan_and_Kyrgyzstan.
- Melitz, M. and G. Ottaviano (2008), “Market Size, Trade, and Productivity”, *The Review of Economic Studies*, Vol. 75/1, pp. 295-316, <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2007.00463.x> [135]
 (accessed on 18 October 2022).
- Miocevic, D. (2013), “Exploring Export Promotion Policy from a Justice Perspective: A Case Study”, *Journal of Macromarketing*, Vol. 33/4, pp. 342-353, [78]
<https://doi.org/10.1177/0276146713497756> (accessed on 18 October 2022).
- Naray, O. (2011), “Commercial Diplomats in the Context of International Business”, *The Hague Journal of Diplomacy*, pp. 121-148, https://brill.com/view/journals/hjd/6/1-2/article-p121_7.xml. [58]
- National Statistical Committee (2021), *Export Data of the Republic of Kyrgyzstan*. [19]
- National Statistics Bureau (2022), *Small and Medium Enterprises*, [24]
<https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7> (accessed on 21 October 2022).
- Nomad (2021), *Waiting for the brand (В ожидании бренда)*, <https://nomad.su/?a=3-202108200037> [57]
 (accessed on 7 October 2022).
- Observatory of Economic Complexity (2024), *Kazakhstan yearly trade data*, [47]
https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/kaz/all/show/2010.2022 (accessed on 12 April 2024).
- Observatory of Economic Complexity (2024), *Kazakhstan yearly trade data*, [7]
https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/kaz/all/show/2010.2022 (accessed on 12 April 2024).
- Observatory of Economic Complexity (2024), *Yearly Trade Data HS4*, [10]
https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/kaz.kgz.tjk.tkm.uzb.arm.aze.geo/all/show/2010.2022 (accessed on 12 April 2024).
- Observatory of Economic Complexity (2022), *Kazakhstan yearly trade data*, [11]
<https://oec.world/en/profile/country/kaz?depthSelector1=HS2Depth>.
- OECD (2022), *Kazakhstan (database)*, <https://oec.world/en/profile/country/kaz> (accessed on [61]
 19 May 2022).
- OECD (2024), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*, OECD [17]
 Publishing, <https://doi.org/10.1787/fa521246-en>.
- OECD (2023), *Icio-TiVA highlights: GVC indicators for Kazakhstan*, [21]
https://www.oecd.org/industry/ind/CN2023_KAZ.pdf.
- OECD (2023), *Insights on the Business Climate in Kazakhstan*, OECD Publishing, [6]
<https://doi.org/10.1787/bd780306-en>.

- OECD (2023), *Insights on the Business Climate in Kazakhstan*, OECD Publishing, Paris, [20]
<https://doi.org/10.1787/bd780306-en>.
- OECD (2023), *Insights on the Business Climate in Kazakhstan*, OECD Publishing, Paris, [22]
<https://doi.org/10.1787/bd780306-en>.
- OECD (2023), *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, OECD Publishing, Paris, [154]
<https://doi.org/10.1787/f493861e-en>.
- OECD (2023), *Realising the potential of the Middle Corridor*, https://www.oecd-ilibrary.org/trade/realising-the-potential-of-the-middle-corridor_635ad854-en. [158]
- OECD (2023), *Realising the Potential of the Middle Corridor*, <https://doi.org/10.1787/635ad854-en>. [9]
- OECD (2023), *Realising the Potential of the Middle Corridor*, OECD Publishing, Paris, [23]
<https://doi.org/10.1787/635ad854-en>.
- OECD (2023), *SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024*, OECD Publishing, Paris, [157]
<https://www.oecd.org/sti/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024-3197420e-en.htm>
 (accessed on 4 June 2024).
- OECD (2022), *COVID-19 crisis response in Central Asia*, OECD Publishing, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=129_129634-ujyjsqu30i&title=COVID-19-crisis-response-in-central-asia. [49]
- OECD (2022), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2022: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/e9073a0f-en>. [15]
- OECD (2022), *OECD Investment Tax Incentives Database – 2022 Update: Tax incentives for sustainable development (brochure)*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/oecd-investment-tax-incentives-database-2022-update-brochure.pdf>. [141]
- OECD (2022), *The global implications of the Ukraine crisis, with Laurence Boone*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/04d13b44-en>. [129]
- OECD (2022), *Weathering Economic Storms in Central Asia: Initial Impacts of the War in Ukraine*, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/83348924-en>. [27]
- OECD (2021), *Beyond Covid-19: Prospects for Economic Recovery in Central Asia*, OECD Publishing, https://www.oecd.org/eurasia/Beyond_COVID%2019_Central%20Asia.pdf. [12]
- OECD (2021), *Beyond Covid-19: Prospects for Economic Recovery in Central Asia*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/Beyond%20COVID-19%20Advancing%20Digital%20Transformation%20in%20the%20Eastern%20Partner%20Countries%20.pdf>. [109]
- OECD (2021), *SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9097a251-en>. [131]
- OECD (2021), *Trade finance for SMEs in the digital era* OECD, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/f493861e-en>. [155]
- OECD (2020), *Improving the Legal Environment for Business and Investment in Central Asia*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/Improving-LEB-CA-ENG%2020%20April.pdf>. [63]

- OECD (2020), *One-Stop Shops for Citizens and Business*, OECD Best Practice Principles for Regulatory Policy, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b0b0924e-en>. [125]
- OECD (2020), *Regional Policies to Support Diversification and Productivity Growth in Kazakhstan*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Regional-Policies-to-Support-Diversification-and-Productivity-Growth-in-Kazakhstan-ENG.pdf>. [60]
- OECD (2020), *The COVID-19 Crisis in Kazakhstan*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/COVID-19-CRISIS-IN-KAZAKHSTAN.pdf>. [66]
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [14]
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [124]
- OECD (2018), *Reforming Kazakhstan*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/countries/OECD-Eurasia-Reforming-Kazakhstan-EN.pdf>. [1]
- OECD (2018), *Trade Facilitation and the Global Economy*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264277571-en>. [138]
- OECD (2017), *Boosting SME Internationalisation in Uzbekistan through better export promotion*, OECD Publishing, https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Uzbekistan_Peer_review_note_dec2017_final.pdf. [50]
- OECD (2017), *Boosting SME Internationalisation in Uzbekistan through better export promotion*, OECD Publishing, https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Uzbekistan_Peer_review_note_dec2017_final.pdf. [101]
- OECD (2017), *Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf>. [13]
- OECD (2010), "Trading out of poverty", *OECD Journal on Development*, Vol. 10/2, pp. 7-41, https://doi.org/10.1787/journal_dev-v10-art16-en. [136]
- OECD (2008), *Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264051034-en>. [127]
- OECD (n.d.), *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/f493861e-en>. [130]
- Port Aktau (2023), *Internal document*. [38]
- Port Aktau (2023), *The volume of cargo transportation along the Trans-Caspian route increased by 2.5 times (Объем перевозок грузов по Транскаспийскому маршруту вырос в 2,5 раза)*, <https://www.portaktau.kz/ru/obem-perevozkov-gruzov-po-transkaspiskomu-marshrutu-vyros-v-25-raza/> (accessed on 3 April 2023). [36]
- Prime Minister (2019), *Single window for QazTrade exporters created in Kazakhstan*, <https://www.primeminister.kz/en/news/press/v-kazahstane-sozdano-edinoe-okno-dlya-eksporterov-qaztrade> (accessed on 18 October 2022). [72]

- Qazaqstan Exportal (2022), *Export Cost Recovery: Qazaqstan Exportal*, [87]
<https://www.export.gov.kz/export/support?lang=en> (accessed on 19 October 2022).
- Qazaqstan Exportal (2022), *Qazaqstan Exportal*, [88]
https://www.export.gov.kz/static_page?alias=in_dev (accessed on 19 October 2022).
- QazaqstanExportal (2022), *What is QazTrade Accelerator?*, [107]
<https://www.export.gov.kz/kazakhstan-export-accelerator> (accessed on 21 October 2022).
- QazIndustry (2020), *Annual report (Годовой отчёт)*, [85]
<https://qazindustry.gov.kz/docs/god-otch-QazIndustry.pdf>.
- QazStat (2024), *Мониторинг малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан (январь-декабрь 2023г.)*, [16]
<https://stat.gov.kz/ru/industries/business-statistics/stat-org/publications/157406/> (accessed on 4 June 2024).
- QazTrade (2023), *QazTrade internal documents*. [123]
- QazTrade (2022), *20 Kazakhstani manufacturers represent Kazakhstan at the PRODEXPO 2022 exhibition*, [103]
<https://qaztrade.org.kz/eng/20-kazakhstani-manufacturers-represent-kazakhstan-at-the-prodexpo-2022-exhibition/?eye=on> (accessed on 21 October 2022).
- QazTrade (2022), *History of the company*, [82]
<https://qaztrade.org.kz/eng/history-of-the-company/> (accessed on 19 October 2022).
- QazTrade (2022), *Kazakhstan and Central Asia: trade interview*. [122]
- QazTrade (2022), *Kazakhstan and Central Asia: trade review*. [120]
- QazTrade (2022), *Smart Export 2.0 (Умный Экспорт 2.0)*, [118]
<https://www.smartexport2022.qaztrade.org.kz/> (accessed on 29 November 2022).
- QazTrade (2022), *The exhibition of Kazakhstani goods and the Trade and Economic Mission of Kazakhstan to Dubai brought 7 contracts worth \$ 20 million.*, [104]
<https://qaztrade.org.kz/eng/the-exhibition-of-kazakhstani-goods-and-the-trade-and-economic-mission-of-kazakhstan-to-dubai-brought-7-contracts-worth-20-million/> (accessed on 21 October 2022).
- Ready4Trade Central Asia (2022), *Our approach*, [73]
<https://ready4trade.intracen.org/en/how-we-work#hww1> (accessed on 18 October 2022).
- Reuters (2023), *Exclusive: Kazakhstan has ramped up oil exports bypassing Russia*, [35]
<https://www.reuters.com/business/energy/kazakhstan-has-ramped-up-oil-exports-bypassing-russia-sources-2023-04-21/> (accessed on 20 June 2023).
- Rose, A. (2007), "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion", *The World Economy*, Vol. 30/1, pp. 22-38, [89]
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1467-9701.2007.00870.x>.
- Ruiz Rivadeneira, A. and J. Garin (2019), "Public Private Partnerships Review of Kazakhstan", [140]
OECD Journal on Budgeting, Vol. 19/2, <https://doi.org/10.1787/f7696c94-en>.
- SEZ Pavlodar (2022), *Special Economic Zone Pavlodar*, [148]
<https://api.sezpv.com/storage/invest-detail/PuYQZm.pdf> (accessed on 3 June 2024).

- State Committee on Statistics (2021), *Малое предпринимательство в Республике Узбекистан*, https://stat.uz/images/uploads/docs/kichik_tadbirkorlik_dek_2020_ru.pdf. [45]
- State Committee on Statistics (2021), *Малое предпринимательство в Республике Узбекистан*, https://stat.uz/images/uploads/docs/kichik_tadbirkorlik_dek_2020_ru.pdf. [48]
- State Committee on Statistics (2021), *Малое предпринимательство в Республике Узбекистан*, https://stat.uz/images/uploads/docs/kichik_tadbirkorlik_dek_2020_ru.pdf. [152]
- State Committee on Statistics (2021), *Малое предпринимательство в Республике Узбекистан*, https://stat.uz/images/uploads/docs/kichik_tadbirkorlik_dek_2020_ru.pdf. [18]
- Suarez-Ortega, S. (2003), "Export barriers: Insights from small and medium-sized firms", *International Small Business Journal*, Vol. 21/4, pp. 403-419, https://www.researchgate.net/publication/284497935_Export_barriers_Insights_from_small_and_medium-sized_firms (accessed on 19 October 2022). [76]
- The Jamestown Foundation (2023), *Caspian Sea Trade Between Russia and Iran Booming*, <https://jamestown.org/program/caspian-sea-trade-between-russia-and-iran-booming/> (accessed on 20 June 2023). [42]
- Trade Council (2022), *The Danish government's action plan for economic diplomacy*, <https://thetradecouncil.dk/en/about-us/strategy> (accessed on 21 October 2022). [100]
- Tree of Life (2022), *Country Brand Tree of Life*, <https://treeoflife.md/index.html> (accessed on 18 October 2022). [71]
- Turanpress (2021), *Waiting for the brand (В ожидании бренда)*, <https://turanpress.kz/politika-i-vlast/214-v-ozhidanii-brenda.html> (accessed on 20 October 2022). [99]
- UNCTAD STAT (2022), *Merchandise trade matrix in thousands United States dollars, annual, 2016-2020 (database)*, https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=217476&IF_Language=eng (accessed on 23 June 2022). [108]
- UNESCAP (2022), *Readiness Assessment for Cross-Border Paperless Trade: Kazakhstan*, United Nations Publications, https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/Readiness%20Assessment%20Report%20Kazakhstan_16-3-2022%20FIN%20with%20Signature_0.pdf. [160]
- Van de Berg, H. (2016), *Economic Growth and Development*, World Scientific Publishing Co, <https://books.google.fr/books?hl=en&lr=&id=kWQyDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=Berg,+2016&ots=2J6dnRXH43&sig=kW1e9JP1bUVQNvMsVtYVFK1eUSg#v=onepage&q&f=false>. [90]
- WIPO (2016), *Brands of Moldova: a cut above*, https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2016/05/article_0009.html (accessed on 25 October 2022). [113]
- World Bank (2024), *Global Economic Prospects*, <https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects> (accessed on 29 April 2024). [4]
- World Bank (2024), *World Bank Development Indicators*, <https://data.worldbank.org/>. [5]

- World Bank (2024), *World Development Indicators*, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (accessed on 19 March 2024). [3]
- World Bank (2023), *Europe and Central Asia Economic Update - Spring 2023*, <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/004535c2-fbcd-4e96-9439-bc4bc502c2b3/content>. [28]
- World Bank (2023), *The Middle Trade and Transport Corridor: Policies and Investments to Triple Freight Volumes and Halve Travel Time by 2030*, <https://www.worldbank.org/en/region/eca/publication/middle-trade-and-transport-corridor>. [40]
- World Bank (2019), *A Practitioner's Handbook for Eco-Industrial Parks : Implementing the International EIP Framework - Toolbox*, World Bank Group, <http://documents.worldbank.org/curated/en/373911537194076697/A-Practitioners-Handbook-for-Eco-Industrial-Parks-Implementing-the-International-EIP-Framework-Toolbox>. [142]
- World Bank (2019), *Serbia New Growth Agenda: Exporting to Grow*, <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/854901577293174385-0080022019/original/SRBCEMExportingtoGrowwq.pdf>. [69]
- World Customs Organisation (2017), *Understanding the Single Window Environment*, <https://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/single-window/compendium/swcompendiumvol1parti.pdf>. [139]
- Zakon.kz (2024), *Закон Республики Казахстан от 23 января 2024 года № 54-VIII «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам экспортно-кредитного агентства и продвижения экспорта несырьевых товаров (работ, услуг)»*, https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38075852&pos=1;-16#pos=1;-16 (accessed on 31 May 2024). [143]
- Zakon.kz (2024), *Распоряжение Премьер-Министра Республики Казахстан от 9 февраля 2024 года № 10-р «О мерах по реализации Закона Республики Казахстан от 23 января 2024 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам»*, https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37355418&pos=2;-88#pos=2;-88 (accessed on 31 May 2024). [144]

2 Улучшение продвижения экспорта МСП

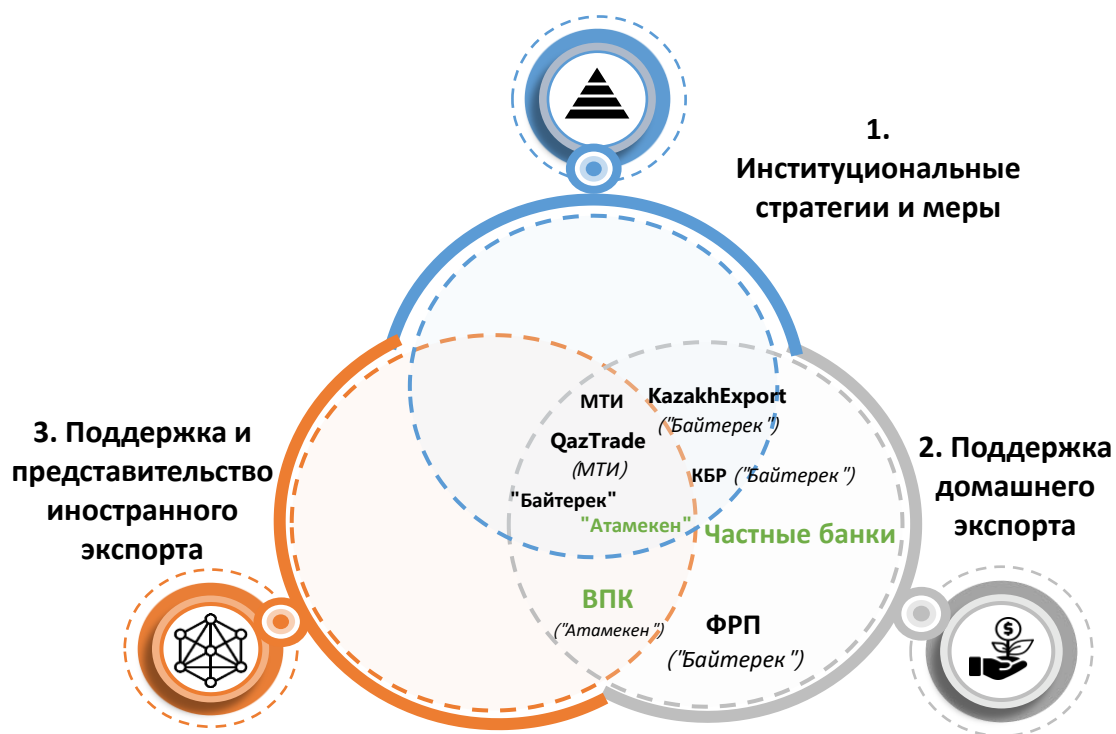
Содействие интернационализации МСП является важной составляющей программы Казахстана по диверсификации структуры экспорта и целевых рынков. В данной главе анализируется система продвижения экспорта МСП с особым акцентом на институциональные и стратегические механизмы, консультационные и финансовые услуги, доступные для МСП, и масштабы сети внешнеторговых представительств Казахстана.

В Казахстане сформирована благоприятная институциональная и политическая основа для продвижения экспорта

В рамках усилий по диверсификации своей экономики, Казахстану удалось разработать и внедрить большинство элементов надежной системы продвижения экспорта. Она охватывает определенные учреждения, отвечающие за разработку и реализацию экономической политики, а также более широкую сеть государственных и частных субъектов, предоставляющих предприятиям-экспортерам различные услуги и финансовую поддержку (Рисунок 2.1). Тем не менее эти усилия страны не учитывают нужды и потребности МСП, тогда как другие механизмы, такие как мониторинг и оценка, брендинг и некоторые финансовые инструменты, еще даже не разработаны.

Министерство торговли и интеграции (МТИ) координирует деятельность большинства государственных органов, задействованных в продвижении экспорта, анализирует и контролирует экспортную деятельность, а также разрабатывает нормативные предложения и реализует иные меры в поддержку экспорта, пусть и не обязательно нацеленные на МСП. Центр развития торговой политики QazTrade в структуре Министерства торговли и интеграции (МТИ) предоставляет МСП-экспортерам весь комплекс нефинансовых мер государственной поддержки, включая консультационные услуги, аналитическую и информационную поддержку, программы акселерации, доступ к международным торговым площадкам, сопровождение (организация торговых миссий, национальных стендов на международных выставках и ярмарках и т. д.), а также обеспечивает частичное возмещение затрат, связанных с транспортировкой продукции за границу, международной сертификацией, регистрацией торговых марок и рекламой (QazTrade, 2022^[1]). Палата международной торговли (ПМТ – также иногда упоминается как «Внешнеторговая палата» или «ВПК») в структуре Национальной палаты предпринимателей Казахстана «Атамекен», в свою очередь, также оказывает консультационно-аналитические услуги и осуществляет для экспортеров регистрацию форс-мажорных обстоятельств на платной основе (Atameken, 2022^[2]; Chamber of International Commerce of Kazakhstan, 2022^[3]).

Рисунок 2.1. Обзор институциональной основы для продвижения экспорта в Казахстане



Примечание. Зеленым цветом обозначены предприятия частного сектора. Скобками обозначены органы, охватывающие несколько направлений работы. QazStandard не был добавлен в эту схему, поскольку его полномочия охватывают только сертификацию продукции, а не продвижение экспорта как таковое.

Источник: аналитические данные ОЭСР.

Вставка 2.1. Поддержка интернационализации МСП с помощью специальных механизмов продвижения экспорта

Правительство может использовать разработку национальной экспортной стратегии и системы продвижения экспорта в качестве эффективного способа определения приоритетных секторов и рынков для наращивания экспорта. Такая стратегия опирается на тщательную оценку потенциального вклада экспорта в экономический рост, определение секторов с наибольшим потенциалом в области наращивания экспорта и приоритетных рынков, а также мониторинг и оценку мер экономической политики по продвижению экспорта. Институциональная основа должна охватывать заинтересованные стороны из государственного и частного секторов в стране и за рубежом и дополняться внутренними мерами поддержки МСП, которые планируют начать экспортную деятельность или увеличить объемы экспорта, а также представительствами за рубежом, позволяющими экспортерам наладить отношения с иностранными покупателями.

В рамках такой системы продвижения экспорта государственные и частные субъекты могут реализовать широкий спектр мер, включая развитие экспортной инфраструктуры, расширение сети торговых представительств за рубежом, предоставление экспортного страхования и финансовой поддержки, предоставление консультационных услуг с целью углубления знаний об экспортных процессах и зарубежных рынках и мониторинг результатов. Меры политики по продвижению экспорта обычно бывают направлены на оказание МСП поддержки в решении проблем асимметрии информации, пробелов в потенциале и сбоях рынка в ходе осуществления экспортной деятельности, содействие возникновению вторичных эффектов, обмену технологиями и практическому обучению экспортеров, а также выявление и использование конкурентных преимуществ. Эти комплексные аспекты можно разделить на разработку экономической политики, оказание непроизводственных услуг (например, рекламная и сетевая деятельность, стратегии национального брендинга, отраслевой анализ и обучение), предоставление финансовой поддержки и реализацию мер по снижению рисков, которые в свою очередь могут быть преобразованы в конкретные мероприятия по поддержке МСП (Рисунок 2.2).

Рисунок 2.2. Стандартные функции системы продвижения экспорта

Основные направления		Поддержка МСП, желающих начать или увеличить экспорт
Политика	Разрабатывание и оценка стратегии	<ul style="list-style-type: none"> • Диагностика экспортных возможностей и барьеров • Разработка и мониторинг стратегии и планов действий по их устранению • Вовлечение соответствующих государственных и частных заинтересованных сторон
Услуги	Маркетинг и работа с населением	<ul style="list-style-type: none"> • Мероприятия по продвижению, например, участие в ярмарках, перспективные миссии • Мероприятия по развитию связей в целевых странах • Развитие национальных брендов
	Консультации и навыки для экспорта	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление информации и отраслевых исследований о целевых рынках • Правовые услуги • Тренинги и семинары для развития навыков, необходимых для экспорта • Создание связей между импортерами и экспортерами
Финансы	Финансовая поддержка	<ul style="list-style-type: none"> • Экспортные кредиты на пополнение оборотных средств по льготным ставкам • Гранты на экспортную деятельность • Другие финансовые инструменты
	Управление рисками	<ul style="list-style-type: none"> • Предоставление гарантий для экспортных кредитов • Страхование экспортных кредитов • Оценка рисков экспорта

Источник: аналитические данные ОЭСР, разработанные на основе (Lederman D., 2006^[4]; Belloc and Maio, 2011^[5]).

В теории поддержку в продвижении экспорта могут получить предприятия из всех секторов и отраслей. Полномочия АО «Экспортно-страховая компания KazakhExport», которое пользуется финансированием ДАМУ, Фонда развития предпринимательства Казахстана, заключаются в поддержке предприятий любого размера в отраслях, не связанных с добычей полезных ископаемых, однако при этом около 80 % оказываемой поддержки приходится на пищевую промышленность, машиностроение и металлургию (KazakhExport, 2022^[6]). Банк развития Казахстана (БРК) и Фонд развития промышленности (ФРП) оказывают поддержку лишь крупным производителям-экспортерам (Baiterek, 2021^[7]).

Однако целенаправленные реформы могут обеспечить дополнительную поддержку интернационализации МСП

Даже при условии того, что все большее число МСП являются экспортерами, необходима помощь в преодолении экспортных барьеров для поддержания профиля интернационализации уже экспортирующих МСП и привлечения новых МСП к интернационализации. По данным QazTrade, МСП составляют приблизительно 75 % от общего количества предприятий-экспортеров, и их доля в совокупных доходах от экспорта остается стабильной и составляет приблизительно 25 %. Для сравнения, в 2021 году в Германии на долю МСП приходилось приблизительно 97 % всех предприятий-экспортеров, и они приносили приблизительно 24 % экспортных доходов, а во Франции — соответственно 96 % и 24 % (Eurostat, 2023^[8]). Таким образом, данные свидетельствуют о том, что, хотя казахстанские МСП генерируют сопоставимую долю экспортных доходов по сравнению с аналогичными предприятиями стран ОЭСР, количество МСП, которые еще не вышли на международный уровень, составляет меньшинство.

При адресной поддержке МСП в Казахстане могут сыграть заметную роль в поддержке планов правительства по увеличению и диверсификации экспорта. Размер МСП позволяет им более оперативно внедрять инновации и быстрее адаптироваться к меняющейся торговой среде по сравнению с более крупными предприятиями, и в то же время вносить ключевой вклад в создание рабочих мест, особенно в торговом секторе, и ВВП (OECD, 2019^[9]). Целевая государственная поддержка может помочь компенсировать более ограниченные возможности, знания и ресурсы, доступные МСП, по сравнению с более крупными предприятиями (OECD, 2020^[10]). В частности, такая поддержка должна помочь уже экспортирующим МСП выйти на новые рынки, одновременно поддерживая интернационализацию новых МСП.

Предоставление казахстанским МСП возможностей для роста и интернационализации потребует адаптации и совершенствования системы продвижения экспорта и соответствующих мер экономической политики для более эффективного удовлетворения конкретных потребностей МСП. Основываясь на результатах работы, недавно проведенной ОЭСР, и интервью с заинтересованными сторонами из государственного и частного секторов в Казахстане (см. Методология), в данной главе уделяется основное внимание трем ключевым аспектам системы продвижения экспорта: (i) архитектура институциональной основы и мер экономической политики; (ii) предоставление инструментов для наращивания потенциала и финансовых инструментов с целью оказания МСП помощи в преодолении барьеров на пути к экспортной деятельности, включая юридические консультации по вопросам подготовки к экспортным процессам и управления ими; и (iii) наличие внешнеторгового представительства для налаживания контактов между отечественными МСП-экспортерами и иностранными покупателями.

Целенаправленные стратегии, меры экономической политики и институты продвижения экспорта МСП позволят Казахстану лучше адаптировать предоставляемую поддержку и таким образом стимулировать экспорт МСП

Задача 1.1: Система продвижения экспорта в Казахстане может быть усилена путем разработки комплексной стратегии, акцента на МСП и внедрения механизма систематической оценки

Стратегии продвижения экспорта Казахстана, по всей видимости, не хватает четко определенного и комплексного подхода с участием всех заинтересованных сторон

Существующие стратегии продвижения экспорта могли бы более четко обозначить цели. Предыдущая «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» (НЭС) на 2018–2022 гг., Стратегия «Казахстан–2050», Государственная программа индустриально-инновационного развития (ГПИИР) на 2020–2025 гг., Закон о промышленной политике и Предпринимательский кодекс затрагивают тему продвижения экспорта, однако их основные цели являются размытыми и в основном предусматривают увеличение объемов торговли несырьевыми товарами, тогда как о каких-либо соответствующих финансовых инструментах или ответственных за реализацию органах речи в них не идет. Передовой опыт стран-членов и стран-партнеров ОЭСР показывает, что наиболее успешные стратегии продвижения экспорта определяют четкие принципы и цели, а также полномочия вовлеченных в реализацию институтов. Если ответственность за продвижение экспорта делят несколько министерств, представители каждого из них должны быть включены в процесс разработки стратегии наряду с другими участниками, включая частный сектор, у которого должно быть право голоса, начиная с консультаций с широким и репрезентативным рядом коммерческих организаций или торговых палат на этапе разработки стратегии (EESC, 2018^[11]).

Полномочия по продвижению экспорта четко не определены, и не все заинтересованные стороны участвуют в разработке и реализации стратегии. За разработку экспортной стратегии отвечает Министерство национальной экономики (МНЭ), а за ее реализацию - бывшее Министерство индустрии и инфраструктурного развития (бывшее МИИР). Однако МТИ и Министерство иностранных дел (МИД) берут на себя вспомогательные роли как в разработке НЭС, так и в ее реализации, даже если на практике МТИ является ключевым надзорным органом по вопросам экспорта, а МИДу поручено выявление и развитие новых целевых рынков. QazTrade, «Байтерек», «Атамекен» и их подразделения отвечают за продвижение экспорта и активно занимаются его продвижением, хотя в рамках НЭС их обязанности определены неоднозначно. Кроме того, участие частного сектора в разработке экспортной стратегии можно назвать ограниченным, при этом «Атамекен» и экспертные советы играют лишь незначительную роль в обсуждении проектов законов, стратегий и нормативных актов и практически не имеют возможности вносить свой вклад в их разработку (Adilet, 2016^[12]).

Недавно разработанные стратегии развития торговли и бизнеса не содержат конкретных положений по продвижению экспорта МСП

В действительности, несмотря на цели НЭС по увеличению экспорта несырьевых товаров, в ней отсутствовал компонент, связанный напрямую с МСП, а также конкретные дорожные карты или планы действий по развитию экспорта МСП. В ГПИИР на 2020–2025 годы МСП упоминаются лишь в рамках горнодобывающей и металлургической отраслей, тогда как в стратегии «Казахстан–2050» об МСП в контексте экспортной стратегии речи вообще не идет, а Закон о промышленной политике направлен исключительно на продвижении экспорта продукции обрабатывающей промышленности. «Дорожная карта бизнеса–2020» направлена на развитие экспорта продукции агробизнеса и предусматривает некоторую финансовую поддержку МСП-экспортеров из производственного сектора, тогда как в «Дорожной карте бизнеса–2025» такие меры попросту

отсутствуют (DAMU, 2017^[13]; Adilet, 2022^[14]). Несмотря на то, что МСП принимают участие во многих мероприятиях по продвижению экспорта, осуществляемых государственными и частными учреждениями в Казахстане (Таблица 2.1), результаты опросов, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о том, что использование поддержки, предлагаемой таким предприятиям, остается недостаточным. Более того, механизмы диалога между государственным и частным секторами (ДГЧС), по всей видимости, ограничиваются бизнес-палатами и экспертами, что позволяет охватить лишь некоторую часть потребностей МСП.

Таблица 2.1. Обзор усилий по продвижению экспорта в Казахстане

ФУНКЦИИ	МЕРЫ И ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ЭКСПОРТА	ОСНОВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ В ПРОДВИЖЕНИИ ЭКСПОРТА						
		Основные бенефициары продвижения экспорта (целевые объекты)						
		МТИ	Qaz Trade	ВПК	Kazakh Export	ДАМУ	БРК	ФРП
Разработка экономической политики — разработка и оценка стратегии	Разработка и мониторинг стратегии и планов действий	Крупные предприятия						
	Выявление экспортных возможностей и барьеров	Крупные предприятия			Крупные предприятия		Крупные предприятия	Крупные предприятия
	Вовлечение соответствующих заинтересованных сторон из государственного и частного секторов		МСП	МСП				
Маркетинг и охват	Проведение маркетинговых мероприятий (ярмарки, миссии)		МСП	МСП				
	Организация мероприятий, нацеленных на установление контактов, в целевых странах		МСП	МСП				
	Улучшение имиджа страны							
	Сертификация продуктов и услуг			МСП				
Консультации и навыки для экспорта	Предоставление информации и отраслевой анализ целевых рынков		МСП	МСП				
	Оказание юридических услуг							
	Проведение тренингов и семинаров для развития навыков, связанных с экспортом		МСП	МСП	МСП			
	Формирование связей между импортерами и экспортерами				МСП			

Финансовая поддержка	Организация кредитных линий для пополнения оборотных средств экспортеров по льготным ставкам				МСП	Приостановлено	Крупные предприятия	Крупные предприятия
	Предоставление грантов на экспортную деятельность							
	Предоставление других инструментов финансирования				МСП	Приостановлено	Крупные предприятия	Крупные предприятия
Управление рисками	Предоставление гарантий по экспортным кредитам							
	Страхование экспортных кредитов				МСП			
	Оценка экспортных рисков				МСП			

Источник: аналитические данные ОЭСР.

Отсутствие передовых процессов мониторинга и оценки, по всей видимости, ограничивает эффективность институтов и мер экономической политики по продвижению экспорта

Несмотря на то, что стратегии продвижения торговли и экспорта включают компонент мониторинга, отчетность в Казахстане в основном сосредоточена на входных данных. Например, QazTrade, KazakhExport, «Атамекен» и ВПК предоставляют информацию о количестве предприятий, которым была оказана помощь, оказанной финансовой поддержке, количестве проведенных информационно-разъяснительных мероприятий и участии в поддерживаемых ярмарках, или количестве предоставленных отчетов (QazTrade, 2022^[15]; Atameken, 2022^[16]; KAZCIC, 2022^[17]; Qazaqstan Exportal, 2022^[18]). QazTrade отслеживает и результаты определенных мероприятий, такие как стоимость контрактов, подписанных в ходе мероприятий по установлению контактов, а KazakhExport рассчитывает объемы финансовой поддержки, оказанной предприятиям, и их прибыли от экспортной деятельности, что обеспечивает основу для оценки результатов и эффективности политики.

К тому же вопрос о том, как именно эти результаты учитываются при анализе эффективности мер и пересмотре приоритетов, остается открытым. После того как компания получает поддержку от QazTrade, KazakhExport или других агентств, она не участвует в опросах, хотя это имеет решающее значение для понимания меняющихся потребностей предприятий и оценки эффективности государственной поддержки. «Атамекен»/ВПК в дальнейшем связываются с предприятиями, чтобы оценить степень их удовлетворенности полученной поддержкой, но не оценивают воздействие предоставленных услуг на показатели их деловой активности. Наконец, результаты оценки редко публикуются какими-либо агентствами, а большую часть представленной в Интернете информации нельзя назвать актуальной.

Рекомендация 1.1: доработать и расширить институциональную основу для продвижения экспорта МСП

Шаг 1: конкретизация и оптимизация круга полномочий заинтересованных сторон, участвующих в разработке и реализации стратегии продвижения экспорта

Казахстан мог бы уточнить роли заинтересованных сторон в рамках структуры интернационализации и расширить круг ее участников для создания более инклюзивной, всеобъемлющей системы продвижения экспорта МСП. В частности, роль МТИ могла быть формально разъяснена в рамках НЭС, и МТИ могло бы объединить все министерства и ведомства, ответственные за продвижение экспорта, если не за экспорт в целом, как это успешно сделала Дания под эгидой своего МИД (Вставка 2.2). Кроме того, МИД должен принимать участие в консультациях по вопросам всех мер политики по продвижению экспорта. Также следует уточнить перечень субъектов, ответственных за реализацию стратегий продвижения экспорта. Например, бывшее МИИР указано в качестве ведомства, ответственного за реализацию НЭС, тогда как МТИ, «Байтерек» и «Атамекен» — за продвижение экспорта. Эти два круга обязанностей в значительной степени пересекаются и должны быть согласованы. Например, МТИ можно поручить роль учреждения, контролирующего реализацию, с созданием общих межведомственных рабочих групп для конкретных аспектов экспортной стратегии, включая продвижение экспорта, а также регулярную отчетность от органов-исполнителей, таких как «Байтерек» и «Атамекен».

Разработка дорожных карт, планов действий и ключевых показателей эффективности (КПЭ) также улучшит ситуацию. Общая экспортная стратегия Казахстана должна быть конкретизирована в дорожных картах и соответствующих планах действий с четким указанием всех соответствующих участников, задач и КПЭ. Правительство должно проследить за тем, чтобы система мониторинга и оценки для каждой организации была четкой и стандартизированной и включала консультации с представителями частного сектора. Правительство могло бы опираться на Концепцию инвестиционной политики Республики Казахстан до 2026 года, пришедшей на смену Национальной инвестиционной стратегии на 2018–2022 годы и включающей общее направление развития инвестиционной экосистемы, целевые показатели и план действий.

Вставка 2.2. Интегрированная система продвижения экспорта в Дании

Дания предлагает яркий пример разработки тщательно структурированной и скоординированной стратегии продвижения экспорта:

- **Институциональная основа:** усилия всех институтов, занимающихся продвижением экспорта (таких как посольства, консульства, Экспортно-кредитное агентство (ЕКФ) и агентство Invest in Denmark), объединены под управлением МИД — главного органа, ответственного за меры экономической политики по продвижению экспорта. Он отвечает за разработку НЭС и стратегии экономической дипломатии страны, которые определяют отрасли, приоритетные для продвижения экспорта, после консультаций с соответствующими заинтересованными сторонами из государственного и частного секторов.
- **Внутренняя поддержка:** здесь обязанности четко разграничены между региональными агентствами по развитию бизнеса, или *Væksthus*, и Торговым советом: в каждом из регионов Дании *Væksthus* отвечает за развитие у компании потенциала, необходимого для начала экспортной деятельности, в то время как Торговый совет поддерживает ее на пути к экспорту. *Væksthus* принадлежат местным органам власти и получают от них финансирование, однако выступают в качестве независимых коммерческих фондов. Торговый совет назначает эксперта по каждому из пяти регионов Дании для обеспечения тесного сотрудничества с

региональными агентствами. Эксперты и региональные агентства консультируются с предприятиями, стремящимися к интернационализации, и определяют их готовность к осуществлению экспортной деятельности. Когда экспортный потенциал предприятия определен, эксперт представляет его другим экспертам Торгового совета для оказания дальнейшей поддержки. Дания также разработала показатель для измерения эффективности продвижения экспорта для всех сотрудников, работающих в определенном секторе, органе или области. Ежегодно Торговый совет предоставляет информацию, консультационные услуги и финансовую поддержку примерно трем тысячам МСП.

Источник: (EESC, 2018^[11]; Trade Council, 2022^[19]).

Шаг 2: интеграция потребностей и поддержки МСП в стратегии и меры экономической политики по содействию продвижению экспорта

Казахстану следует рассмотреть возможность включения всех мер, ориентированных на МСП, в экспортную стратегию и политические документы. В то время как страны ОЭСР, как правило, включили стратегии продвижения экспорта для МСП в основы своей национальной политики или рассмотрели вопросы интернационализации МСП в аналогичных документах (OECD, 2023^[20]), целенаправленные меры поддержки экспорта МСП в Казахстане редки, и нынешняя политика, как правило, уделяет основное внимание средним или крупным предприятиям без акцента на потребностях небольших предприятий. Правительство могло бы посвятить МСП особый раздел в рамках разрабатываемой национальной экспортной стратегии, с дорожной картой и разбивкой по секторам, и привлечь к процессу разработки представителей МСП. На основании этого всеобъемлющего политического документа все соответствующие документы по торговой стратегии и политике или измененные программы могли бы включать меры, направленные на МСП, в соответствующих областях.

Казахстан может разработать механизмы для регулярного диалога между государственным и частным секторами (ДГЧС), подразумевающие участие МСП. Казахстан мог бы воспользоваться недавним опытом Азербайджана, Грузии, Республики Молдова и Украины, которые включили процессы консультаций по вопросам ДГЧС в разработку стратегий интернационализации МСП. Например, QazTrade может возглавить такую инициативу и поддерживать связь с МТИ, МНЭ, МИД, «Байтерек», «Атамекен» и представителями сектора МСП. Механизмы систематического диалога позволят правительству быть в курсе потребностей МСП, стремящихся к интернационализации, и адаптировать свои меры экономической политики соответствующим образом. Кроме того, для обеспечения всеохватывающего характера такого диалога агентства и бизнес-ассоциации могли бы поддерживать участие МСП в нем через специальные программы помощи и частичной компенсации затрат на участие (например, оплаты командировочных).

Вставка 2.3. Оценка политики и мер по продвижению экспорта во Франции

В 2015 году французское агентство по продвижению экспорта Business France (АПЭ) пересмотрело свой подход к оказанию услуг по развитию экспорта и перешло от количественных и ориентированных на данные КПЭ к показателям, основанным на потребностях пользователей и результатах, в попытке добиться более полного понимания ситуации.

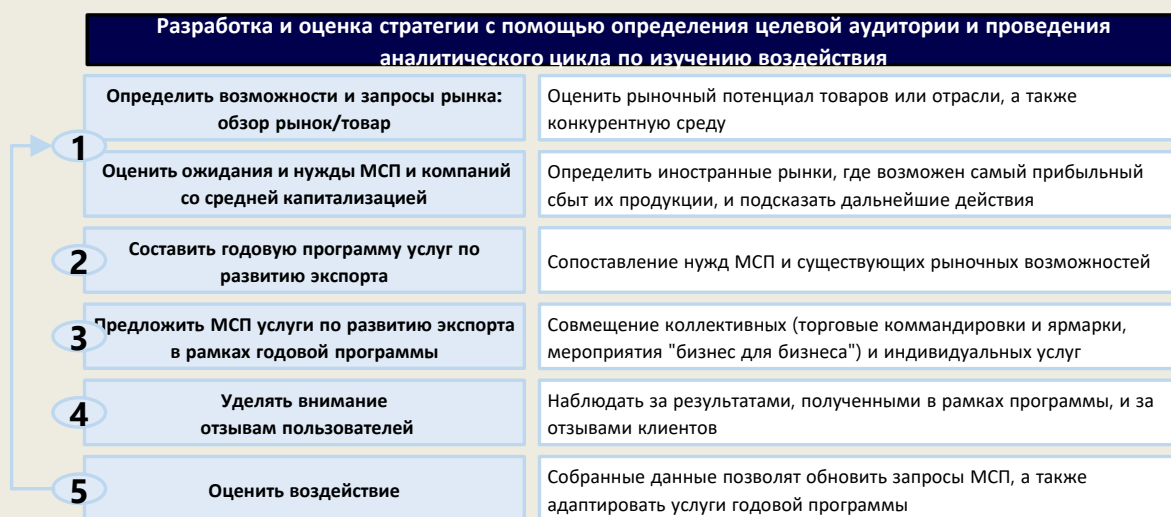
Получение обратной связи от клиентов (внешние КПЭ)

Оценка полученных предприятиями экспортных услуг предусмотрена «Соглашением о целях и средствах», подписанным Business France и курирующими ее министерствами сроком на четыре года. Это Соглашение устанавливает КПЭ и количественные цели на указанный период, а отчет о ходе их достижения составляется ежеквартально. На реализацию схемы обратной связи выделен определенный бюджет, средства из которого идут на финансирование работы специальной группы из штатных сотрудников, а также участия независимых исследовательских институтов. Схема включает следующие элементы: (i) фокус-группа из клиентов и круглые столы, модерацию работы которых осуществляют сторонние эксперты; (ii) исследования и отчеты, цель которых состоит в том, чтобы найти решения конкретных проблем силами штатных специалистов и сторонних экспертов; (iii) онлайн-оценка после оказания каждой услуги; (iv) и «барометр воздействия», оценивающий долгосрочную эффективность услуг с точки зрения создания предприятий и рабочих мест.

Оценка эффективности услуг по продвижению экспорта (внутренние КПЭ)

«Барометр воздействия» строится на количественных и качественных показателях, а также на опросах экспортеров. К ним относятся макроэкономические показатели (общий объем экспорта со стороны МСП, доля МСП в общем объеме экспорта) и показатели, основанные исключительно на количественных результатах рассматриваемой деятельности (количество МСП, воспользовавшихся услугами АПЭ в рамках коллективных мероприятий или индивидуальной поддержки, количество новых деловых контрактов, заключенных в течение года и двух лет после подписания первого делового контакта при посредничестве АПЭ, новые экспортные рынки и дополнительный оборот).

Рисунок 2.3. Цикл таргетинга и оценки воздействия



Источник: аналитические данные ОЭСР, (Business France, 2017^[21]).

Шаг 3: разработка комплексных процессов мониторинга и оценки, основанных на результатах, для оценки и адаптации работы учреждений по продвижению экспорта

Постоянно меняющаяся торговая среда требует от органов по продвижению экспорта регулярной переоценки и корректировки приоритетов, а также предоставления своевременной и адекватной поддержки (EBRD, 2023^[22]). Например, QazTrade может разработать и систематизировать исследования экспорта и запустить формальные исследования бизнес-процессов предприятий на различных этапах экспортного цикла, как это делается во Франции и других странах ОЭСР (Вставка 2.3). Это позволит QazTrade более эффективно оценить влияние деятельности по продвижению экспорта, получить понимание конкретных потребностей предприятий-экспортеров и соответствующим образом адаптировать распределение финансирования и услуг.

Затем Казахстан мог бы перейти к более сложной и ориентированной на результаты системе мониторинга, охватывающей все органы, оказывающие поддержку в продвижении экспорта. В организациях, предлагающих консультации, услуги по наращиванию потенциала и финансовую поддержку, например, входящих в структуру «Байтерек» и «Атамекен», следует регулярно и систематически проводить аудит на основе согласованного набора практических КПЭ, определенных на уровне рынка, сектора или предприятия в зависимости от установленных приоритетов в области продвижения экспорта (OECD, 2017^[23]). Циклы обратной связи можно расширять и включать в них торговые дома и дипломатические миссии по мере того, как Казахстан будет развивать свою систему продвижения экспорта за границей. Это также может помочь собрать больше информации и идей от участников, которые присутствуют и активны на целевых рынках.

Более развитые консультативные и финансовые услуги по поддержке МСП могут помочь МСП преодолеть экспортные барьеры

Задача 1.2: охват существующей поддержки экспорта представляется ограниченным, несмотря на недавние улучшения, а отсутствие финансовой поддержки, по всей видимости, препятствует интернационализации МСП

Консультационные услуги и услуги по наращиванию потенциала доступны МСП-экспортерам, однако их охват и эффективность остаются неопределенными

QazTrade активно стремится помочь предприятиям-экспортерам приобрести знания о рынке. МСП-экспортеры (и те МСП, которые заинтересованы в осуществлении экспортной деятельности) сталкиваются с ограниченностью информации о работе зарубежных рынков и трудностями с доступом к экспортным каналам сбыта и налаживанием контактов с зарубежными клиентами (OECD, 2023^[24]). QazTrade активизировал усилия по устранению этого барьера путем публикации соответствующей аналитической информации на собственном онлайн-портале и на запущенном в июле 2022 года Информационном портале по упрощению процедур торговли (tradeinfo.kz), который является информационно-справочным инструментом, соответствующим требованиям Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли. Он предлагает предприятиям описание процедур, формы и образцы документов, а также контактные данные соответствующих органов и ведомств, тем самым дополняя работу службы «одного окна» для экспортно-импортных операций, открытой в 2018 году, которая выдает предприятиям 42 электронных разрешения на импорт и экспорт товаров. Подобная централизация предоставления информации и поддержки через службы «одного окна», порталы и веб-сайты обеспечивает фундамент для дальнейших улучшений.

Казахстан разработал предложения по наращиванию потенциала для предприятий, однако их охват остается ограниченным. QazTrade успешно разработал две программы акселерации, предоставляющие каждому участнику индивидуальную поддержку на пути к интернационализации

(Вставка 2.4) - проверенный фактор успеха в поддержке предприятий-экспортеров. Однако информация о заявке, представленная на веб-сайте QazTrade является устаревшей, что потенциально ограничивает охват программы. В действительности, учитывая, что с момента запуска в 2020 году в ней приняли участие 326 предприятий, охват экспортной программы пока остается скромным (Government of Kazakhstan, 2022^[25]; QazaqstanExportal, 2022^[26]). Программа акселерации для онлайн-рынка еще меньше по масштабу, на данный момент она оказывает поддержку 290 участникам. Кроме того, Академия QazTrade, стартовавшая онлайн в сентябре 2022 года при поддержке проекта Ready4Trade Центральная Азия, предлагает бесплатные электронные курсы, призванные знакомить участников с различными аспектами интернационализации. Эти усилия дополняют программы Smart Export и Smart Export 2.0 — серия вебинаров и очных мастер-классов под руководством QazTrade, организованных при поддержке Международного финансового центра «Астана» в 2021 и 2022 годах для развития экспортного потенциала МСП на всех этапах интернационализации их деятельности (QazTrade, 2022^[27]; Kapital, 2022^[28]).

Существует несколько онлайн-порталов для предоставления информации о продвижении экспорта, однако предоставляемая информация по-прежнему рассредоточена по нескольким порталам. Портал QazTrade до сих пор посвящен исключительно поддержке МСП, предоставляемой непосредственно QazTrade или KazakhExport, и не включает соответствующие ресурсы других государственных и частных организаций, что затрудняет для МСП доступ к полезной информации (Глава 3). Портал QazTrade не предоставляет комплексного пошагового руководства о том, как МСП могут начать экспортную деятельность или увеличить объемы экспорта, — инструмент, который часто используется агентствами по продвижению экспорта в странах ОЭСР и других странах региона (OECD, 2017^[23]). Кроме того, веб-сайты QazTrade Academy и Smart Export остаются изолированными; их следует интегрировать в другие релевантные каналы, включая каналы социальных сетей (Telegram, Facebook, Instagram) и веб-сайты друг друга. Telegram-канал QazTrade публикует регулярные обновления дайджестов, аналитические данные и информацию о предстоящих событиях, таких как вебинары и тренинги, однако его охват также является ограниченным, поскольку на момент подготовки настоящего отчета канал насчитывал менее 1000 подписчиков.

Вставка 2.4. Программы акселерации, разработанные QazTrade

Программа акселерации экспорта

QazTrade успешно разработал бесплатную программу акселерации для предприятий, ведущих деятельность в пищевой, легкой, машиностроительной, химической промышленности и сфере обслуживания. Она предлагает любым МСП обучение, диагностику, разработку экспортной стратегии, маркетинг, продвижение и поддержку за рубежом. С момента запуска в 2020 году в программе приняли участие 500 предприятий, подписавших контракты на сумму в 437 млн долл. США на целевых для Казахстана рынках (рынках СНГ, Китая, Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ) и Саудовской Аравии). Программа расширяется, и с 2023 года сможет ежегодно предоставлять поддержку не менее 210 новым МСП.

Программа акселерации электронной коммерции

Казахстан оказывает как стартапам, так и уже опытным предпринимателям непосредственную поддержку на иностранных торговых онлайн-площадках. Участники узнают о том, как создать и эффективно использовать каналы продаж электронной коммерции. После старта программы в 2019 году 290 принявших в ней участие предприятий получили статус Gold Supplier на площадке Alibaba.com с оборотом в 300 млн долл. США. Иностранные покупатели могут найти на онлайн-платформах 7000 казахстанских товаров, и это количество продолжит увеличиваться, поскольку QazTrade стремится ежегодно охватывать поддержкой 70 дополнительных МСП.

Источник: (Government of Kazakhstan, 2022^[25]; QazaqstanExportal, 2022^[26]; QazTrade, 2022^[29])

Наконец, большая часть предоставляемой поддержки носит общий характер и не ориентирована на конкретные проблемы, с которыми сталкиваются МСП. Несмотря на то что QazTrade и «Атамекен» предоставляют услуги по наращиванию потенциала, информационному анализу и консультационные услуги предприятиям, заинтересованным в осуществлении экспортной деятельности, их услуги по-прежнему носят общий характер и не адаптированы к потребностям МСП (State Committee on Statistics, 2021^[30]). Например, многие страны ОЭСР (например, Франция) и страны с развивающейся экономикой, такие как Индия, разработали специальные информационно-просветительские и обучающие мероприятия для МСП, чтобы те были осведомлены о предоставляемых услугах и могли ими воспользоваться. Анализ рынков и секторов (включая отраслевой анализ экспортных барьеров) также адаптирован к перспективам МСП, как правило, ориентированных на более нишевые сегменты, чем крупные предприятия. В целом для адаптации имеющихся инструментов для продвижения экспорта МСП необходимо посмотреть на ситуацию с их точки зрения и восполнить недостаток их внутренних ресурсов для определения и понимания своего экспортного потенциала, понимания и соблюдения нормативных требований целевых рынков, установления контактов с потенциальными покупателями на зарубежных рынках или даже финансирования участия в обучающих мероприятиях. Наконец, «Атамекен»/ВПК нередко предлагают одни и те же услуги, доступные в Интернете информация и отчеты являются устаревшими, а многие веб-ссылки не работают, что затрудняет для МСП поиск актуальной информации о зарубежных рынках и секторах (Qazaqstan Exportal, 2022^[18])

МСП редко пользуются инструментами финансирования экспорта

Казахстану удалось внедрить финансовые инструменты для поддержки экспортеров. Доступ к торговому финансированию может способствовать участию МСП в международной торговле, помогая компаниям преодолевать риски контрагентов при освоении новых рынков и работе с новыми клиентами

и поставщиками, а также при работе с ограниченным оборотным капиталом (OECD, 2021^[31]). QazTrade частично возмещает предприятиям определенные маркетинговые издержки и расходы на установление контактов за рубежом, например на участие в ярмарках, организацию мероприятий для налаживания деловых связей или перевод материалов о продукции на иностранные языки — с 2019 по 2021 годы QazTrade возместил 971 предприятию в среднем почти 39 000 долл. США (Atameken, 2022^[2]; Atameken, 2022^[32]; State Committee on Statistics, 2021^[30]). QazTrade предлагает подробные разъяснения относительно того, как именно предприятия могут получить компенсацию таких расходов. Другие виды поддержки, обычно предоставляемые экспортными кредитными агентствами (ЭКА), такие как покрытие валютных рисков, прямое кредитование, выпуск ценных бумаг/облигаций или страхование дефолтных ценных бумаг/облигаций, пока не предоставляются со стороны KazakhExport, несмотря на то, что в настоящее время разрабатывается законодательство для преобразования агентства в полноценное ЭКА в соответствии с передовым опытом ОЭСР (Вставка 2.5).

Вставка 2.5. Новое экспортно-кредитное агентство Казахстана

Являясь единственной официальной страховой организацией в Казахстане, KazakhExport предлагает ряд услуг, включая добровольное страхование, повторное страхование и условные взносы, для содействия продвижению местных производителей из несырьевых секторов на всех этапах процесса экспорта. Для достижения этой цели 23 января 2024 года был принят новый закон «О внесении изменений и дополнений в ряд законодательных актов Республики Казахстан об Экспортно-кредитном агентстве и продвижении экспорта неуглеводородных товаров (работ, услуг)», и его положения дополняются последующими постановлениями, направленными на достижение целей, поставленных в указе Премьер-министра от 9 февраля 2024 года.

Новая правовая база превращает KazakhExport в национальное экспортно-кредитное агентство, которое предоставляет гарантии отечественным экспортерам услуг и расширяет ассортимент предлагаемых услуг, включая субсидирование процентных ставок по финансированию экспортной торговли, тем самым давая возможность лучше конкурировать на целевых рынках, в соответствии с передовым опытом ЭКА других стран, таких как, например, Vrifrance.

Источник: (QazTrade, 2022^[33]; Zakon.kz, 2024^[34]; Zakon.kz, 2024^[35])

Однако МСП лишь в редких случаях получают выгоду от такой финансовой поддержки. Например, субсидированные займы, предлагаемые БРК, и льготные условия лизинга от ФРП доступны лишь более крупным производителям. Экспортные кредиты и услуги по управлению рисками, предлагаемые KazakhExport, остаются доступными лишь частично, поскольку в 2022 году агентство застраховало 71 МСП, большинство из которых относятся к средним предприятиям. Однако конкретного предложения по кредитным и страховым продуктам, адаптированным для МСП, по-видимому, разработано не было (Economist, 2021^[36]; ADBI, 2019^[37]). Наконец, ДАМУ, судя по всему, прекратил предлагать субсидированные кредиты и лизинг МСП-экспортерам (Adilet, 2022^[14]; DAMU, 2017^[13]).

Рекомендация 1.2: внутренним субъектам, занимающимся продвижением экспорта, следует расширять наращивание потенциала и развивать финансовые инструменты с учетом потребностей МСП-экспортеров

Шаг 4: расширение охвата консультационных услуг для МСП-экспортеров.

Казахстан может разработать единое онлайн-руководство для МСП-экспортеров, содержащее пошаговую информацию и ссылки на доступные ресурсы (Вставка 2.6). Учитывая его центральную

роль в продвижении экспорта, QazTrade можно поручить разработку такого инструмента для предоставления бесплатной информации и единой точки онлайн-доступа к ресурсам на каждом этапе всего экспортного процесса. Национальное руководство должно содержать ссылки на службу «одно окно» и торговые порталы (Глава 3), а также на соответствующие наборы инструментов интернационализации, услуги и прочие ресурсы, доступные для МСП. Руководство, а также соответствующая информация для МСП-экспортеров могут быть доступны и регулярно обновляться через QazTrade и онлайн-каналы представителей частного сектора.

Разработка такого руководства могла бы послужить возможностью улучшить предложение консультационных услуг, ориентированных на МСП-экспортеров. В процессе разработки данного руководства QazTrade может собрать информацию о всех существующих услугах поддержки, предлагаемых МСП-экспортерам, выявляя при этом пробелы и дублированные усилия. Затем QazTrade можно было бы поручить координацию адаптации мероприятий по поддержке потенциала МСП-экспортеров в сотрудничестве с соответствующими министерствами, государственными и частными организациями. Чтобы обеспечить максимальный охват руководства, с представителями МСП также следует проводить консультации на этапе его разработки.

Вставка 2.6. Руководство по интернационализации МСП — примеры Грузии и Нидерландов

Enterprise Georgia

Грузинское агентство Enterprise Georgia занимается укреплением экспортного потенциала страны, привлечением прямых иностранных инвестиций и повышением конкурентоспособности частного сектора. Что касается экспорта, круг полномочий агентства охватывает повышение конкурентоспособности местной продукции на международных рынках и диверсификацию экспортных рынков Грузии путем оказания адресной поддержки предприятиям, особенно МСП. На веб-сайте агентства представлена подробная информация, в числе прочего, об экспортных процедурах, тарифах и приоритетных секторах. МСП могут подать заявку на получение технической помощи через Программу поддержки экспортной деятельности, а онлайн-чат позволяет мгновенно связаться с консультантом по экспорту и пообщаться на грузинском или английском языках. Кроме того, на веб-сайте представлен обширный онлайн-курс, включающий десять модулей по основам экспорта, адаптированных к грузинскому контексту.

KVK в Нидерландах

Голландская торговая палата (KVK) предоставляет информацию, обучение и поддержку по широкому кругу вопросов, актуальных для предприятий, в том числе МСП, включая интернационализацию. Был разработан всеобъемлющий план из 14 шагов на нидерландском и английском языках, позволяющий получить представление обо всех этапах экспортного процесса — от изучения обстановки до выхода на новые рынки. Каждый шаг содержит данные об актуальных для МСП услугах, включая онлайн-поддержку и поддержку по телефону, специальные исследования рынка, аналитические материалы и стратегии выхода на новые рынки, разработанные экспертами, онлайн-инструменты в области страхования, ценообразования, критерии импорта из-за рубежа и т. д. Вся информация и ссылки собраны в одном месте, постоянно обновляются и помогают связаться со всеми вовлеченными государственными и частными субъектами. В 2021 году нидерландским предприятиям были предложены ответы на 115 000 вопросов и предоставлены 600 000 экспортных документов.

Источник: (Enterprise Georgia, 2022^[38]; KVK, 2022^[39]).

Кроме того, QazTrade могла бы разработать информационную кампанию и расширить свое сотрудничество с МСП и ассоциациями МСП на местном уровне для повышения осведомленности о доступных услугах. По случаю запуска онлайн-руководства можно было бы разработать онлайн- и офлайн-кампании по повышению осведомленности, чтобы расширить охват предложения QazTrade по интернационализации для МСП. Это должно быть сделано в сотрудничестве с «Атамекен» и другими бизнес-ассоциациями, в особенности ассоциациями МСП на местном уровне. Информацию об этом инструменте также следует довести до сведения других учреждений, связанных с бизнесом, например, учреждений, отвечающих за регистрацию бизнеса, ДАМУ, банков или даже таможи. Наконец, это также может помочь QazTrade расширить свои возможности, чтобы охватить больше клиентов и пользователей.

Шаг 5: расширение финансовой поддержки и развитие инструментов управления рисками, доступных для МСП

Казахстану следует внедрить финансовые инструменты для поддержки МСП-экспортеров. Облегчение доступа к кредитам для МСП-экспортеров посредством целевых и преференциальных финансовых инструментов для МСП является особенно актуальной задачей для Казахстана, поскольку

кредитные ограничения для МСП, как правило, являются более строгими, чем для крупных предприятий (Economist, 2021^[36]; OECD, 2021^[31]). Существующая система возмещения расходов на зарубежную рекламу и маркетинг эффективна, но недостаточна для расширения экспорта МСП, и должна быть дополнена экспортными кредитами, субсидированными ставками финансирования, банковскими гарантиями и страхованием. Такие страны-члены ОЭСР, как Дания, Германия, Испания, Польша и Словакия (Вставка 2.7), с успехом используют подобные инструменты, чтобы помочь МСП начать экспортировать или расширить экспортную деятельность (EESC, 2018^[40]). В частности, фонд «ДАМУ» мог бы предложить МСП-экспортерам льготные процентные ставки, чтобы снизить валютные риски, как это практиковалось ранее (DAMU, 2017^[13]), в то время как БРК и ФРП могли бы сделать свои услуги и продукты доступными для МСП.

Казахстану следует также расширить предложение продуктов экспортного страхования, доступных для МСП. В 2023 году завершается реализация десятилетней стратегии развития KazakhExport, в связи с чем этот год может стать удачным моментом для расширения ассортимента предоставляемых услуг и включения в него дополнительных инструментов финансовой поддержки параллельно с увеличением перечня предлагаемых продуктов страхования (перестрахования), а также расширения предложения путем включения в него продуктов, ориентированных на МСП, в соответствии с передовой практикой ЭКА стран ОЭСР (Вставка 2.7).

Вставка 2.7. Экспортное финансирование МСП — примеры Словакии и Франции

EXIMBANKA — экспортно-кредитное агентство Словакии

EXIMBANKA предлагает инструменты для поддержки экспортеров, в том числе словацких МСП, желающих начать экспортную деятельность или увеличить объемы экспорта. Финансовая поддержка МСП со стороны EXIMBANKA непрерывно увеличивается с 2016 года, когда агентство предложило МСП банковские кредиты и гарантии на сумму 38 млн евро, а уже в 2020 году эта сумма превысила 133 млн евро, в то время как доля МСП в управлении рисками увеличилась за этот период с 32,8 до 39,7 %. В частности, малым и средним предприятиям EXIMBANKA предлагает:

- **экспортное финансирование**, включая прямые кредиты, кредиты рефинансирования, гарантированные продукты и льготное финансирование (снижение ставки на не менее чем 0,25 %) для МСП;
- **страхование экспорта** для устранения рисков, связанных с неопределенностью на внешнем рынке (например, неплатежеспособность иностранных покупателей, политические и экономические риски и т. п.). EXIMBANKA также предлагает упрощенные пакеты страхования для покрытия дебиторской задолженности, специально разработанные для МСП, заявку на которые можно подать онлайн круглосуточно. У заявителя должно быть менее 10 сотрудников и годовой оборот не более 2 млн евро. Власти сообщают, что страховой продукт eSME завоевывает популярность, поскольку критерии подачи заявки менее строгие, чем для других предприятий, а возможность подачи заявки онлайн устраняет значительные финансовые барьеры, с которыми обычно сталкиваются микропредприятия;
- **льготные кредиты на целевых рынках** для обеспечения выхода словацких экспортеров на рынок в ситуации, когда уровень риска слишком высок для коммерческих банков;
- **бесплатные консультации**, адаптированные к ситуации заявителя, позволяющие предложить оптимальные инструменты для финансирования экспортной деятельности.

Vpifrance — экспортно-кредитное агентство Франции

Vpifrance, французское ЭКА, предоставляет специализированные продукты в области экспортного финансирования и страхования с расширенным покрытием в целях поддержки МСП-экспортеров:

- **Возвращаемый аванс на изучение рынка:** предприятия с оборотом менее 500 млн евро могут получить такой аванс, который является как непосредственной денежной поддержкой, так и страхованием от риска, связанного с усилиями предприятия по поиску потенциальных клиентов. Он выплачивается в виде аванса, а возвращается в виде минимальной фиксированной суммы в размере 30 % и дополнительного возмещения (в течение периода до 5 лет), основанного на обороте, достигнутом в целевых странах, или же выплачивается государством в случае неудачи. Такой аванс покрывает часть затрат предприятия на изучение рынка, которые не могут быть амортизированы за счет достаточного уровня продаж в рассматриваемом географическом районе;
- **страхование оборотного капитала и облигаций:** предприятия с оборотом менее 150 млн евро могут воспользоваться увеличением покрытия с 50 до 80 % без дополнительных затрат;
- **страхование экспорта по коммерческим контрактам:** покрытие рисков, связанных с коммерческими контрактами, может увеличиться с 95 до 100 % для предприятий с оборотом менее 150 млн евро;
- **Скидки и страхование уступок кредита поставщиком:** покрытие риска неуплаты дебиторской задолженности иностранным должником может быть увеличено с 95 до 100 % для компаний с оборотом менее 150 млн евро без дополнительных затрат.

Источник: (EXIMBANKA, 2021^[41]; EXIMBANKA, 2022^[42]; EIB, 2018^[43]; OECD, 2021^[44]; Vpifrance, 2023^[45]).

Улучшение брендинга и расширение сети торговых представительств за рубежом может повысить узнаваемость продукции и помочь наладить контакты МСП с иностранными покупателями

Задача 1.3: казахстанским МСП не хватает каналов представительства за рубежом и четкой стратегии брендинга своей продукции на зарубежных рынках

Экономическое представительство Казахстана за рубежом пока ограничено, однако в настоящее время страна предпринимает усилия по его расширению. Представительство МТИ за рубежом было ограничено Россией, где министерство курировало два постоянных торговых представительства, которые с тех пор были закрыты, и контактами, установленными в рамках программ акселерации QazTrade. У KazakhExport есть два зарубежных представительства в России и по одному в Китае, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане; к тому же компания планирует открыть офисы в Пекине и Москве. ВПК «Атамекен» имеет единственное представительство в России. Однако на момент подготовки данного отчета рассматривается возможность создания двух новых торговых миссий — в Дубае (ОАЭ) и Урумчи (Китай), а государственные органы по продвижению экспорта, такие как МТИ и QazTrade, активно участвуют в зарубежных визитах, ярмарках и выставках, а также посещают бизнес-форумы за рубежом (QazTrade, 2022^[46]; QazTrade, 2022^[15]; KazInform, 2024^[47]).

Кроме того, попытки создания национальных брендов в Казахстане пока не принесли желаемых результатов. Торговая марка «Сделано в Казахстане» обсуждается уже несколько лет, однако она не разработана до сих пор, а программа ГПИИР на 2020–2025 годы предусматривает «создание положительного имиджа казахстанских брендов», что, однако, не нашло отражения в конкретных мероприятиях (Turanpress, 2021^[48]). Говоря о секторах, стоит отметить, что реализация предыдущей программы ГПИИР привела к созданию трех брендов продуктов питания (Qazaq Organic Food, Halal Kazakhstan и KazMeat), каждый из которых адаптирован для одного целевого рынка (Россия, Иран и Китай соответственно). Каждый отраслевой продовольственный бренд был привязан к точным стандартам качества, но они не использовались в течение длительного времени (Adilet, 2017^[49]).

Однако в Казахстане разработаны услуги по сертификации, которые могут послужить основой для стратегии развития национального бренда, основанной на качестве. Усилиями «Атамекен» было разработано легкодоступное комплексное предложение по сертификации для предприятий, в том числе для МСП (Economist, 2021^[36]), а недавно власти также аккредитовали орган по сертификации продукции на соответствие стандартам Халяль.

Рекомендация 1.3: расширить сеть продвижения экспорта за границей и в сотрудничестве с частным сектором разработать четкую стратегию брендинга на целевых рынках

Шаг 6: расширение сети представительств за границей

Казахстану необходимо разработать комплексную внешнеторговую стратегию, которая могла бы включать в себя экспортный аспект для МСП. Правительству следует обновить или пересмотреть свою стратегию продвижения экспорта, обеспечить охват всех соответствующих заинтересованных сторон из государственного и частного сектора, включая МИД, «Атамекен» и ключевых представителей частного сектора за рубежом, а также определить четкие полномочия. Эта стратегия также должна предусматривать переоценку приоритетных рынков для экспорта и целенаправленных действий на каждом из них в сотрудничестве с представителями частного сектора. Например, несмотря на то, что Казахстан в настоящее время определил Россию и Китай в качестве двух приоритетных рынков для экспорта, это решение может быть пересмотрено с учетом недавних событий, открывающих новые возможности в других направлениях (OECD, 2023^[50]). В частности,

торговля с ЕС может быть усилена благодаря интересу Европы к пшенице и другим товарам, ранее импортируемым из России. Страны Ближнего Востока и Северной Африки также могут быть интересными целевыми рынками, привязанными к тому же типу товаров.

Вставка 2.8. Внешнеторговое представительство Германии

В Германии продвижение экспорта основывается на тесном сотрудничестве между государственным и частным секторами. С 2009 года федеральное правительство контролирует продвижение экспорта напрямую через Агентство по продвижению внешней торговли и внутренних инвестиций Федеративной республики Германия (GTAI) и участвует в финансировании деятельности Ассоциации торговых палат Германии за рубежом (АНК). Дополняют эту институциональную структуру региональные и местные органы власти и бизнес-ассоциации, действующие под началом Министерства экономики и борьбы с изменением климата.

GTAI развивает свои знания об экспортных рынках и укрепляет потенциал в области продвижения экспорта за счет квалифицированного персонала и обширной международной сети зарубежных офисов. У Агентства имеется 2 офиса в Германии и более 50 офисов за рубежом; оно поддерживает тесные связи с дипломатической сетью Германии, охватывающей 220 посольств и консульств. Немецкие компании-экспортеры также получают поддержку от 120 зарубежных торговых палат в более чем 80 странах мира.

Информацию о том или ином экспортном рынке собирают примерно 60 отраслевых аналитиков, работающих в офисах GTAI на основных экспортных рынках, а дополняют эти сведения юридические, налоговые, страновые и таможенные эксперты, базирующиеся в центральных офисах. Такие услуги в основном направлены на поддержку МСП-экспортеров в процессе выбора конкретной страны и сектора в качестве направления для экспортной деятельности. Эта поддержка включает предоставление рыночной и отраслевой информации, такой как макроэкономический анализ и прогнозы, анализ страны и отрасли, а также деловые контакты, проведение консультаций по правовым, налоговым и таможенным вопросам, оказание помощи в поиске деловых партнеров и представительство на выставках.

Маркетинговую поддержку GTAI в основном предоставляет предприятиям на бесплатной основе — ее покрывают средства из государственного бюджета, однако предприятия оплачивают оказание более узко специализированных консультационных услуг и составление отчетов по тому или иному вопросу, однако по ценам ниже рыночных.

Источник: (Van de Berg, 2016^[51]; Jacint, Martincus and Andrés, 2010^[52]).

Исходя из этих приоритетов, Казахстану следует начать расширять сеть государственных и частных торговых представительств за рубежом. Следуя примеру Германии, Казахстану следует расширить сеть государственных и частных торговых представительств за рубежом (Вставка 2.8), начиная с создания компетентного штата торговых представителей в крупных посольствах. Торговые консультанты должны быть знакомы как с экспортным потенциалом Казахстана, так и с предлагаемыми возможностями и процедурами, необходимыми на экспортном рынке, а при подборе персонала следует отдавать предпочтение многоязычным специалистам с большим опытом работы в интересующих секторах и навыками развития бизнеса (Naray, 2011^[53]).

Шаг 7: создание стратегии национального брендинга для приоритетных секторов

Казахстану следует разработать национальную или отраслевую стратегию брендинга, привязанную к строгим стандартам качества. После определения приоритетных целевых рынков

для экспорта правительство должно сформулировать четкое ценностное предложение для каждого из них, что требует разработки стратегии брендинга и маркетинга с широким охватом. В тесном сотрудничестве с частным сектором, например, посредством государственно-частных консультаций, QazTrade или другое соответствующее агентство должно разработать стратегию экспортного позиционирования и презентации дополнительных преимуществ, которую Казахстан хочет принять при выходе на зарубежные рынки, в частности за пределы Центральной Азии, а специализированные компании могут помочь в получении сведений о том, как в последних воспринимается продукция страны. Основываясь на этих выводах, Казахстану следует возобновить усилия по созданию отраслевых и национальных брендов в тесном сотрудничестве с представителями частного сектора, как это сделала Молдова для своих приоритетных секторов (Вставка 2.9). Для этого потребуется разработать объективные стандарты качества, единый имидж и обеспечить согласованное использование бренда для продвижения казахстанских товаров на международных рынках. Поскольку качество продукции помогает укрепить доверие к соответствующим брендам, изначально усилия можно сосредоточить на пищевой и сельскохозяйственной отраслях, наиболее продвинутых в плане сертификации.

Вставка 2.9. Национальный и секторальный брендинг Молдовы

Национальный бренд страны: «Древо жизни»

В 2007 году государственные органы Молдовы начали разработку стратегии развития национального бренда, ориентированного на качество. В 2014 году при поддержке Агентства по туризму национальным брендом страны стало «Древо жизни». Теперь агентство Invest Moldova является национальным бренд-администратором и отвечает за продвижение имиджа страны в экономическом и инвестиционном пространстве. Его цель заключается в формировании общей национальной идентичности для достижения международного признания, присоединении к сообществу, продвигающему бренды страны, и объединение усилий по продвижению имиджа Молдовы за рубежом. «Древо жизни» стало основополагающим элементом более чем 30 международных ярмарок и выставок, прошедших в более чем 20 странах. Этот бренд можно использовать исключительно с разрешения агентства Invest Moldova, запросить которое можно онлайн. Каждая ветвь этого дерева представляет собой стратегический сектор молдавской экономики, включая текстильную промышленность, виноделие, выращивание овощей и фруктов.

Секторальный брендинг: «От сердца»

Индустрия высокой моды взяла курс на формирование имиджа сектора экономики, ориентированного на высокое качество, сотрудничество с мировыми дизайнерами и покорение новых рынков. В 2012 году Министерства экономики и культуры и Ассоциация легкой промышленности Молдовы запустили проект по оптимизации молдавского экспорта модной одежды, объединив многие модные бренды под новым национальным брендом «От сердца» и помогая производителям перейти к производству высококачественных продуктов с высокой добавленной стоимостью.

Среди компаний, извлекая выгоду из такого нововведения, оказалось немало МСП под руководством женщин, в распоряжении которых находились один или два запатентованных дизайна, а сейчас индустрия моды непрерывно растет (с 2015 года наблюдается ежегодное увеличение экспортных продаж на 10 %) благодаря неизменному акценту на качество в рекламных материалах для общественности, БПО и частных компаний. По состоянию на 2019 год большинство молдавских швейных фабрик соблюдали ключевые международные стандарты качества и этики.

Источник: аналитические данные ОЭСР, (OECD, 2017^[23]; WIPO, 2016^[54]; Tree of Life, 2022^[55]).

Вновь созданные бренды должны последовательно представляться и продвигаться государственными и частными организациями за рубежом. Стратегии брендинга, основанные на четкой ориентации на определенный рынок или сегмент, являются ключевым компонентом успешной политики по продвижению экспорта, поскольку они позволяют повысить осведомленность о казахстанских продуктах за рубежом и приносят наибольшую пользу МСП, которые обычно отличаются крайне ограниченным бюджетом на маркетинг и ассортиментом продукции (OECD, 2017[23]). МТИ, Qaztrade и частные организации должны активно продвигать вновь созданные бренды на различных мероприятиях по продвижению экспорта, таких как торговые ярмарки и другие сетевые мероприятия в формате B2B, проводимые за рубежом.

Список литературы

- ADBI (2019), *Leveraging SME finance through value chains in Kazakhstan*, [37]
<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/534306/adbi-wp1021.pdf>.
- Adilet (2022), *On approval of the State program of support and development of business “Business Road Map-2025” (Об утверждении Государственной программы поддержки и развития бизнеса “Дорожная карта бизнеса-2025”)*, [14]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000968> (accessed on 19 October 2022).
- Adilet (2017), *On Approval of the “National Export Strategy” Programme (Об утверждении Программы “Национальная экспортная стратегия”)*, [49]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000511> (accessed on 20 October 2022).
- Adilet (2016), *About legal acts (О правовых актах)*, <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000480> [12]
 (accessed on 24 October 2022).
- Atameken (2022), *Foreign Economic Activity: Atameken Thre National Chamber of Entrepreneurs*, <https://atameken.kz/en/services/6-vneshneekonomicheskaya-deyatel-nost> [2]
 (accessed on 19 October 2022).
- Atameken (2022), *State program on assistance to exporters*, <https://atameken.kz/en/pages/806-eksport> [16]
 (accessed on 21 October 2022).
- Atameken (2022), *Types of Costs to be Reimbursed: National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan “Atameken”*, <https://atameken.kz/ru/pages/812-vidy-zatrat-podlezhashih-vozmesheniyu> [32]
 (accessed on 19 October 2022).
- Baiterek (2021), *Development strategy of Baiterek National Managing Holding Joint Stock Company for 2014 - 2023*, https://baiterek.gov.kz/upload/files/Strategy_eng.pdf [7]
 (accessed on 19 October 2022).
- Belloc, M. and M. Maio (2011), *Survey of the Literature on Successful Strategies and Practices for Export Promotion by Developing Countries*, International Growth Centre,
<https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2011/06/Belloc-Di-Maio-2011-Working-Paper.pdf> [5]
 (accessed on 18 October 2022).
- Bpifrance (2023), *Bpifrance, the one-stop shop for entrepreneurs!*, <https://www.bpifrance.com/> [45]
 (accessed on 17 January 2023).
- Business France (2017), *Business France Experience in Trade & Investment Promotion*. [21]
- Chamber of International Commerce of Kazakhstan (2022), *Services*, <https://kazcic.kz/services> [3]
 (accessed on 19 October 2022).
- DAMU (2017), *Tools to support entrepreneurs in foreign trade activity: The experience of Kazakhstan*, <https://www.unescap.org/sites/default/files/DAMU%20Kazakhstan.pdf>. [13]
- EBRD (2023), *Regional Economic Prospects in the EBRD Regions - February 2023 Update*. [22]
- EESC (2018), *Study on best practices on national export promotion activities*, <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-03-18-141-en-n.pdf>. [40]

- EESC (2018), *Study on Best Practices on National Export Promotion Activities*, [11]
<https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/publications-other-work/publications/study-best-practices-national-export-promotion-activities>.
- EIB (2018), *EXIMBANKA Loan for SMEs and Mid-Caps*, [43]
<https://www.eib.org/en/projects/pipelines/all/20180112> (accessed on 7 October 2022).
- Economist (2021), *Export potential of small and medium businesses in Kazakhstan: barriers and opportunities (Экспортный потенциал малого и среднего бизнеса в Казахстане: барьеры и возможности)*, [36]
<https://ekonomist.kz/tyo/eksportnyj-potencial-malogo-i-sredne/> (accessed on 7 October 2022).
- Enterprise Georgia (2022), *Export promotion and development*, [38]
<https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/en/export-support> (accessed on 18 October 2022).
- Eurostat (2023), *International trade in goods by enterprise size*, [8]
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_enterprise_size.
- EXIMBANKA (2022), *Products*, [42]
https://www.eximbanka.sk/en/english/products.html?page_id=183180 (accessed on 17 October 2022).
- EXIMBANKA (2021), *Annual Report 2020*, [41]
https://www.eximbanka.sk/buxus/docs/Vyročne_spravy/VS_za_rok_2020/EB_VS_2020.pdf.
- Government of Kazakhstan (2022), *QazTrade launched export acceleration and output to marketplaces*, [25]
<https://www.gov.kz/memleket/entities/mti/press/news/details/313757?lang=en> (accessed on 21 October 2022).
- Jacint, J., V. Martincus and G. Andrés (2010), *Export Promotion Organizations in Latin America and the Caribbean: An Institutional Portrait*, Inter-American Development Bank,
<https://www.econstor.eu/handle/10419/115392>.
- Kapital (2022), *Smart Export 2.0: Features of International Trade*, [28]
<https://kapital.kz/business/106363/umnyy-eksport-2-0-osobennosti-mezhdunarodnoy-torgovli.html> (accessed on 29 November 2022).
- KazakhExport (2022), *General information*, [6]
<https://kazakhexport.kz/en/page/obshchaya-informaciya> (accessed on 19 October 2022).
- KAZCIC (2022), *Event organisation (Проведение мероприятий)*, [17]
<https://kazcic.kz/services/provedenie-meropriyatij> (accessed on 21 October 2022).
- KazInform (2024), *Kazakhstan to open its trade mission in Urumqi*, [47]
<https://en.inform.kz/news/kazakhstan-to-open-its-trade-mission-in-urumqi-1619db/>.
- KVK (2022), *Step-by-step export plan*, [39]
<https://www.kvk.nl/english/international-trade/standard-steps-to-exporting-from-the-netherlands/> (accessed on 24 October 2022).
- Lederman D., O. (2006), *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't*, Policy Research Working Paper 4044, [4]
<https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-4044>.

- Naray, O. (2011), "Commercial Diplomats in the Context of International Business", *The Hague Journal of Diplomacy*, pp. 121-148, https://brill.com/view/journals/hjd/6/1-2/article-p121_7.xml. [53]
- OECD (2023), *OECD SME and Entrepreneurship Papers*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/f493861e-en>. [24]
- OECD (2023), *Realising the potential of the Middle Corridor*, https://www.oecd-ilibrary.org/trade/realising-the-potential-of-the-middle-corridor_635ad854-en. [50]
- OECD (2023), *SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2024*, OECD Publishing, Paris, <https://www.oecd.org/sti/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024-3197420e-en.htm> (accessed on 4 June 2024). [20]
- OECD (2021), *SME and Entrepreneurship Policy in the Slovak Republic*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9097a251-en>. [44]
- OECD (2021), *Trade finance for SMEs in the digital era OECD*, OECD Publishing, <https://doi.org/10.1787/f493861e-en>. [31]
- OECD (2020), *Improving the Legal Environment for Business and Investment in Central Asia*, OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/Improving-LEB-CA-ENG%2020%20April.pdf>. [10]
- OECD (2019), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>. [9]
- OECD (2017), *Boosting SME Internationalisation in Uzbekistan through better export promotion*, OECD Publishing, https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Uzbekistan_Peer_review_note_dec2017_final.pdf. [23]
- Qazaqstan Exportal (2022), *Qazaqstan Exportal*, https://www.export.gov.kz/static_page?alias=in_dev (accessed on 19 October 2022). [18]
- QazaqstanExportal (2022), *What is QazTrade Accelerator?*, <https://www.export.gov.kz/kazakhstan-export-accelerator> (accessed on 21 October 2022). [26]
- QazTrade (2022), *20 Kazakhstani manufacturers represent Kazakhstan at the PRODEXPO 2022 exhibition*, <https://qaztrade.org.kz/eng/20-kazakhstani-manufacturers-represent-kazakhstan-at-the-prodexpo-2022-exhibition/?eye=on> (accessed on 21 October 2022). [46]
- QazTrade (2022), *History of the company*, <https://qaztrade.org.kz/eng/history-of-the-company/> (accessed on 19 October 2022). [1]
- QazTrade (2022), *Kazakhstan and Central Asia: trade interview*. [33]
- QazTrade (2022), *Kazakhstan and Central Asia: trade review*. [29]
- QazTrade (2022), *Smart Export 2.0 (Умный Экспорт 2.0)*, <https://www.smartexport2022.qaztrade.org.kz/> (accessed on 29 November 2022). [27]
- QazTrade (2022), *The exhibition of Kazakhstani goods and the Trade and Economic Mission of Kazakhstan to Dubai brought 7 contracts worth \$ 20 million.*, <https://qaztrade.org.kz/eng/the-exhibition-of-kazakhstani-goods-and-the-trade-and-economic-mission-of-kazakhstan-to-dubai-brought-7-contracts-worth-20-million/> (accessed on 21 October 2022). [15]

- State Committee on Statistics (2021), *Малое предпринимательство в Республике Узбекистан*, https://stat.uz/images/uploads/docs/kichik_tadbirkorlik_dek_2020_ru.pdf. [30]
- Trade Council (2022), *The Danish government's action plan for economic diplomacy*, <https://thetradecouncil.dk/en/about-us/strategy> (accessed on 21 October 2022). [19]
- Tree of Life (2022), *Country Brand Tree of Life*, <https://treeoflife.md/index.html> (accessed on 18 October 2022). [55]
- Turanpress (2021), *Waiting for the brand (В ожидании бренда)*, <https://turanpress.kz/politika-i-vlast/214-v-ozhidanii-brenda.html> (accessed on 20 October 2022). [48]
- Van de Berg, H. (2016), *Economic Growth and Development*, World Scientific Publishing Co, <https://books.google.fr/books?hl=en&lr=&id=kWQyDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=Berg,+2016&ots=2J6dnRXH43&sig=kW1e9JP1bUVQNvMsVtYVfK1eUSg#v=onepage&q&f=false>. [51]
- WIPO (2016), *Brands of Moldova: a cut above*, https://www.wipo.int/wipo_magazine/en/2016/05/article_0009.html (accessed on 25 October 2022). [54]
- Zakon.kz (2024), *Закон Республики Казахстан от 23 января 2024 года № 54-VIII «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам экспортно-кредитного агентства и продвижения экспорта несырьевых товаров (работ, услуг)»*, https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38075852&pos=1;-16#pos=1;-16 (accessed on 31 May 2024). [34]
- Zakon.kz (2024), *Распоряжение Премьер-Министра Республики Казахстан от 9 февраля 2024 года № 10-р «О мерах по реализации Закона Республики Казахстан от 23 января 2024 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам»*, https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37355418&pos=2;-88#pos=2;-88 (accessed on 31 May 2024). [35]

3 Разработка службы «одно окно» для МСП-экспортеров

Казахстан предпринял значительные усилия по расширению охвата и эффективности поддержки продвижения экспорта для предприятий посредством разработки и внедрения цифровых «единых окон» и порталов. Однако в своей нынешней конфигурации они приводят к фрагментированному и дублирующемуся цифровому ландшафту, который усложняет доступ к соответствующей экспортной информации для предприятий, и в особенности для МСП. В данной главе проводится анализ способов повышения эффективности таких инструментов с упором на разработку общегосударственного подхода к порталам онлайн-торговли и продвижения экспорта, а также разработку службы «одно окно» (СОО) для МСП-экспортеров.

По мере разработки предложения по продвижению экспорта МСП в Казахстане были запущены «единые окна» и порталы для расширения охвата и эффективности

В Казахстане разработано несколько централизованных онлайн-порталов, предлагающих поддержку и информацию для наращивания потенциала предприятий-экспортеров. Например, в Казахстане за последние годы было реализовано «Единое окно для экспортно-импортных операций», Торговый портал Казахстана, Информационный портал по упрощению процедур торговли, а также портал Автоматизированной системы таможенного и налогового администрирования АСТАНА-1 и единая система таможенного оформления Keden. Они предоставляют предприятиям информацию о необходимых электронных разрешениях, справках и документах, связанных с экспортом, а также позволяют выполнять определенные запросы в режиме онлайн (Atameken, 2019^[1]). Веб-сайт Экспортного портала Казахстана под эгидой QazTrade (*Exportal*) объединяет на одном веб-сайте информационную поддержку и поддержку по наращиванию потенциала, предоставляемую предприятиям, желающим начать экспортную деятельность или увеличить объемы экспорта, тем самым устраняя потенциальные пробелы в знаниях (Таблица 3.1).

Таблица 3.1. Обзор онлайн «единых окон» и торговых порталов в Казахстане

Название портала	Основная деятельность по поддержке бизнеса	Актуальность для экспортеров	График реализации	Ответственное министерство
Информационный портал по упрощению процедур торговли (Торговый портал Казахстана)	Пошаговая информация о процедурах трансграничной торговли, особое внимание уделяется продукции агробизнеса	Информация о необходимой экспортной документации	Анонсирован МТИ в 2019 г. Начало работы — июнь 2022 г.	Министерство торговли и интеграции, реализован под эгидой QazTrade
Экспортный портал Казахстана (Exportal)	Информационные, консультационные услуги и программы акселерации для экспортеров	Информация о доступной поддержке экспортной деятельности Специальные консультационные услуги Программы акселерации Возмещение пошлин	Начало работы — декабрь 2019 г.	Министерство торговли и интеграции, реализован под эгидой QazTrade
Единое окно для экспортно-импортных операций	Предоставление всей необходимой импортной и экспортной документации	Централизация сертификационных, таможенных и других услуг в режиме онлайн	Утверждено постановлением в 2011 г. Анонсировано в августе 2017 г. Начало внедрения — март 2019 г. Начало работы — конец 2019 г.	Министерство финансов, реализовано под эгидой Комитета государственных доходов
Интегрированный таможенный компонент автоматизированной системы таможенного и налогового администрирования (АСТАНА-1)	Заполнение таможенных деклараций в режиме онлайн	Таможенная информация	Анонсирован в августе 2017 г. Начало работы — 2019 г.	Министерство финансов
KE DEN (мобильное приложение)	Оформление таможенных деклараций в режиме онлайн	Мониторинг статуса деклараций на товары при таможенном оформлении	Начало работы — декабрь 2023 г.	Министерство финансов
E.licensing	Автоматизация процессов лицензирования и предоставление информации о лицензиях и разрешениях	Запрос лицензий, необходимых для работы и экспорта, в режиме онлайн	Н/Д	Н/Д
Adilet	Централизованная база данных всех нормативных правовых актов	Возможность поиска всей актуальной официальной документации	Начало работы — 2012 г. (?)	Министерство юстиции

Источник: аналитические данные ОЭСР.

В то же время сосуществование и дублирование функций различных порталов усложняет путь, который МСП должны пройти, чтобы получить ответы на свои вопросы и решить свои проблемы. Доступ к информации в рамках институциональной экосистемы интернационализации остается разрозненным и затрудненным (Таблица 3.2). Разные порталы иногда содержат дублирующую информацию или предоставляют разную информацию/поддержку. Между ними отсутствуют перекрестные ссылки (Глава 2). Поскольку разнообразие и объем доступной поддержки для МСП, стремящихся к осуществлению экспортной деятельности, были увеличены, и были предприняты усилия по оптимизации ее предоставления, предприятия в Казахстане, и в частности МСП, которые располагают более ограниченными ресурсами по сравнению с крупными предприятиями, продолжают сталкиваться со значительными информационными барьерами на пути к осуществлению экспортной деятельности.

Таблица 3.2. Обзор основных онлайн-источников поддержки экспорта, доступных для предприятий в Казахстане

Веб-сайты		Исполнительный орган	Надзорный орган	Цель поддержки продвижения экспорта	Присутствует на ТПК?	Присутствует на Exportal?
Название	Тип					
tradeinfo.kz	Специализированный	QazTrade	МТИ	Предоставление информации	Н/Д	–
export.gov.kz	Специализированный	QazTrade	МТИ	Предоставление информации Консультационные услуги Маркетинг и охват	Да	Н/Д
qaztradeacademy.kz	Специализированный	QazTrade	МТИ	Предоставление информации	–	–
kazakhstanexport.kz	Специализированный	KazakhExport	«Байтерек»	Предоставление информации Консультационные услуги Финансовая поддержка	Да	Да
kdb.kz	Специализированный	Банк развития Казахстана	«Байтерек»	Финансовая поддержка	–	–
idfrk.kz	Специализированный	Фонд развития промышленности	«Байтерек»	Финансовая поддержка	–	–
kazcic.kz	Специализированный	ВПК	«Атамекен»	Предоставление информации Консультационные услуги Маркетинг и охват	–	Да
Keden.kz	Специализированный	Комитет государственных доходов	Минфин	Предоставление таможенной информации	–	–
services.atameken.kz	Общего назначения	«Атамекен»	«Атамекен»	Предоставление информации	–	–
eokno.gov.kz	Общего назначения	Комитет государственных доходов	Минфин	Предоставление информации	Да	Да
ASTANA-1	Специализированный	Комитет государственных доходов	Минфин	Предоставление документации	Да (не работает)	–
elicense.kz	Общего назначения	Органы лицензирования	Минфин	Предоставление документации	Да	Да
adilet.zan.kz	Общего назначения	Институт законодательства	Минюст	Законодательная деятельность	Да	–

		и правовой информации				
portal.eaeunion.org	Специализированный	Н/Д	Евразийский экономический союз	Предоставление информации Предоставление документации	-	-

Источник: аналитические данные ОЭСР.

Постепенное объединение поддержки продвижения экспорта в рамках службы «одно окно» по вопросам интернационализации могло бы улучшить ее адресность и охват

Охват предложений Казахстана по поддержке торговли и экспорта не соответствует его амбициям из-за дублирования инструментов, контролируемых различными надзорными органами. Для полной реализации потенциала поддержки, предоставляемой предприятиям-экспортерам, и в частности МСП, требуется единый межправительственный подход к предоставлению онлайн-поддержки. В долгосрочной перспективе это должно постепенно привести к созданию единой национальной службы «одно окно» по вопросам интернационализации, дополненной региональными физическими точками контакта (**Вставка 3.1**). Подобный инструмент поможет МСП улучшить свою конкурентоспособность и развить свою экспортную компетентность, одновременно оказывая правительству поддержку за счет объединения системы продвижения экспорта и повышения охвата и эффективности уже существующих инструментов продвижения экспорта.

Основываясь на результатах работы, недавно проведенной ОЭСР, и интервью с заинтересованными сторонами из государственного и частного секторов в Казахстане (см. Методология), в данной главе уделяется основное внимание трем итеративным этапам разработки и внедрения СОО для МСП-экспортеров: (i) создание поддерживающей институциональной основы и объединение всей информации и услуг, связанных с экспортом, вокруг СОО; (ii) оптимизация существующего контента перед началом разработки онлайн-СОО и сети региональных физических СОО; а также (iii) повышение осведомленности об СОО среди МСП по всему Казахстану.

Вставка 3.1. Служба «одно окно» для продвижения экспорта

Разработка СОО является поэтапным процессом, который необходимо осуществлять одновременно в режимах онлайн и офлайн для максимального охвата

Создание СОО — это итеративный процесс, при котором правительства осуществляют разработку шаг за шагом, как правило, на основе существующего портала. По мере добавления новых услуг СОО может эволюционировать от простого предоставления информации до осуществления операций, от предоставления стандартизированных услуг по всей стране до услуг для конкретных регионов и от начала работы только в Интернете до создания физических центров, в которых пользователи могут осуществлять все необходимые операции (Askim, 2011^[2]; OECD, 2020^[3]).

Несмотря на то, что СОО основываются на принципе ЕТК, целью которого является объединение всех взаимодействий и запросов в едином пространстве, они обычно представляют собой нечто большее, чем портал, который зачастую ограничивается предоставлением информации, и «единого окна», которое, как правило, сосредоточено на вопросах торговли и логистики.

Таблица 3.3. Обзор функций порталов, «единых окон» и службы «одно окно»

Портал	Портал	«Единое окно»	Служба «одно окно»
Определение	Веб-сайт, который объединяет информацию из разных источников в единой точке контакта (ЕТК).	Портал «бизнес для государства» (B2G), который позволяет обеспечивающее центральную торговым и транспортным информационным предприятиям размещать интерактивных элементов информацию и документы в государственных услугах. СОО рамках ЕТК для выполнения имеют дело со всей областью нормативных требований, государственных процедур или связанных с импортом, экспортом сосредоточены на определенном и транзитом.	Пространство B2G, централизацию или элементов интерактивных элементов государственной услуги. СОО имеют дело со всей областью государственных процедур или сосредоточены на определенном наборе процедур.
Спектр вопросов	Широкий (любые вопросы, «Бизнес для бизнеса» (B2B), «Бизнес для потребителя» (B2C, B2G))	Конкретный (торговля, B2B или B2G)	Конкретный или широкий (B2G, также возможно B2B)
Канал	Онлайн	Онлайн	Онлайн, офлайн, колл-центр, гибридный
Тип	Как правило, информационный (также транзакционный)	Информационный или транзакционный	Информационный или транзакционный
Адаптация к потребностям	Как правило, на национальном уровне (также на региональном уровне)	На национальном уровне	На региональном или национальном уровне

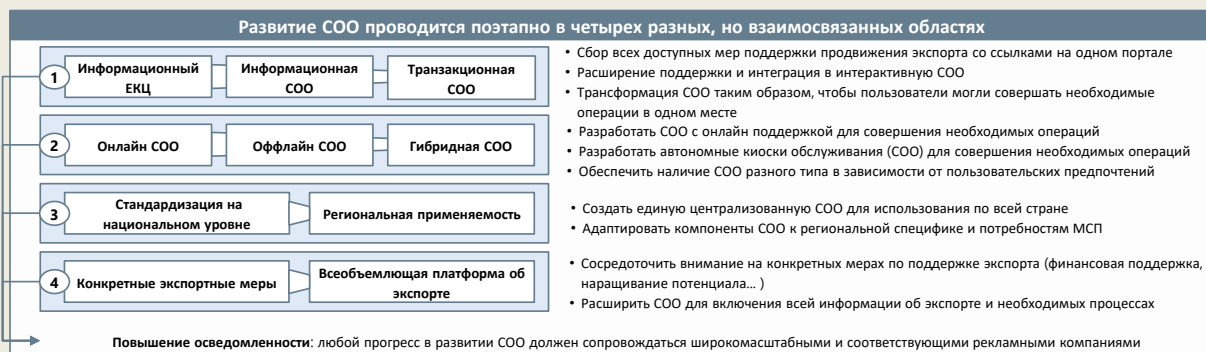
СОО могут различаться по сфере охвата (вся область процедур или конкретный набор), по назначению (информационные или транзакционные), по географической дифференциации (национальные или региональные) и по формату (физические или виртуальные). Однако, что касается последнего направления работы, успешный международный опыт (например, во Франции, Нидерландах или Австралии) показывает, что одновременное развитие онлайн- и офлайн-услуг максимизирует охват и выгоду от СОО для предприятий и пользователей.

СОО впишется в более широкую экосистему интернационализации Казахстана

Это позволит унифицировать меры по продвижению экспорта, одновременно снижая как нормативное, так и административное бремя за счет улучшения координации между уровнями правительства и внутри них, создания ориентированной на пользователя службы, комплексного предоставления услуг, относящихся к разным областям политики, и объединения государственных услуг. Граждане и предприятия получают возможность легче находить формы, предоставлять информацию один раз для нескольких целей, а также просто осуществлять необходимые операции. Государственные органы

смогут получать качественную информацию в одном месте, а более высокие показатели соответствия позволят сократить ресурсы, необходимые для правоприменения. Кроме того, эффективная СОО будет способствовать повышению осведомленности о возможностях, предоставляемых экосистемой интернационализации, сокращая разрыв в знаниях, укрепляя экспортный потенциал МСП и стимулируя экспорт по всей стране.

Рисунок 3.1. Пошаговая разработка службы «одно окно» по четырем направлениям экспорта



Источник: аналитические данные ОЭСР, разработанные на основе данных (OECD, 2018^[4]; World Customs Organisation, 2017^[5]; OECD, 2020^[3]).

Разработка общегосударственного подхода к порталам онлайн-торговли и продвижения экспорта усилит поддержку интернационализации предприятий

Задача 2.1: информация для МСП, стремящихся к интернационализации, остается фрагментированной и труднодоступной

Казахстан активизировал усилия по централизации и цифровизации предоставления информации и мер поддержки экспорта путем запуска ряда «единых окон» и порталов. Эти усилия сопровождаются расширенным предоставлением информации, новыми программами-акселераторами и более широким доступом к финансовой помощи (Вставка 3.2 и Глава 2). На сегодняшний день усилиями QazTrade с помощью Торгового портала Казахстана (ТПК), запущенного в 2022 году, и Экспортного портала Казахстана (*Exportal*) обеспечивается проведение большинства мероприятий по интернационализации, доступных для предприятий любых размеров, включая МСП.

Развитие онлайн-ресурсов для предприятий-экспортеров привело к появлению множества порталов, предлагающих разные, а иногда и дублирующие друг друга услуги. В результате этого сохраняется отсутствие ясности относительно того, где предприятиям следует искать необходимую поддержку. МСП не разъясняется, куда они могут обращаться за помощью и услугами по вопросам интернационализации в рамках разрозненной структуры порталов, «единых окон» и других веб-сайтов, при этом QazTrade считает, что недостаток компетенций и знаний внешнеэкономической деятельности и соответствующих требований является сдерживающим фактором на пути к интернационализации предприятий (IMF, 2024^[6]). Например, поддержка в таких областях как маркетинговые мероприятия и информационно-разъяснительная работа, наращивание потенциала, консультационные услуги, финансовая поддержка и инструменты управления рисками по-прежнему рассредоточены по меньшей мере на десяти ключевых веб-сайтах, в то время как и *Exportal*, и КТП включают URL-адреса только отдельных веб-сайтов в рамках инфраструктуры интернационализации. Данная проблема еще больше

усугубляется дублированием усилий по поддержке интернационализации между QazTrade и «Атамекен».

Вставка 3.2. Обзор отдельных порталов по вопросам интернационализации в Казахстане

Экспортный портал Казахстан (*Exportal*) предоставляет информационную поддержку и поддержку в наращивании потенциала

Веб-сайт Экспортного портала Казахстана под эгидой QazTrade (*Exportal*) содержит отраслевые и страновые обзоры, навигатор по отраслевым экспортным барьерам с техническими регламентами, калькулятор логистических затрат и статистическую информацию для лучшего информирования МСП, стремящихся к осуществлению экспортной деятельности. На нем также объясняется, как МСП могут получить частичное возмещение определенных маркетинговых издержек и расходов на установление контактов за рубежом, включая участие в ярмарках, организацию мероприятий для налаживания деловых связей или перевод материалов о продукции на иностранные языки. Кроме того, портал предоставляет информацию о заявках на участие в программах ускорения экспорта и электронной коммерции под эгидой Qaztrade, запущенных в 2020 году, обучение для начинающих экспортеров и помощь в привлечении иностранных покупателей к отдельным МСП. Портал имеет относительно широкий охват: в среднем от 500 до 600 посетителей в день.

Торговый портал Казахстана (ТПК) предоставляет пошаговое руководство по процедурам трансграничной торговли продукцией агробизнеса

В 2022 году Центр развития торговой политики QazTrade запустил «единое окно» Торгового портала Казахстана (ТПК) при поддержке проекта Ready4Trade Центральная Азия (R4TCA) совместно с Международным торговым центром (МТЦ) под эгидой Министерства торговли и интеграции (МТИ). Оно призвано осуществлять функции посредника между предприятиями-экспортерами и государственными органами и обеспечивать выполнение Казахстаном санитарных и фитосанитарных мер Всемирной торговой организации (ВТО). В «едином окне» представлены пошаговые описания торговых процедур для более чем 40 видов товаров, в том числе 26 экспортируемых товаров, 32 импортируемых товаров и 2 товаров, помещенных под таможенную процедуру временного ввоза. Процедуры экспорта и импорта из и в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и третьи страны охватывают шесть видов транспорта (автомобильный, железнодорожный, воздушный, морской, морской и автомобильный, морской и железнодорожный). Руководство по процедурам трансграничной торговли применяется, в частности, к продукции агробизнеса, однако его цель состоит в расширении секторов и доступных онлайн-процедур.

Источник: (QazTrade, 2022^[71]).

Не существует единого подхода к развитию общедоступных ресурсов онлайн-поддержки

Ответственность за развитие цифровых торговых порталов рассредоточена по нескольким министерствам и ведомствам. Текущая ситуация по продвижению экспорта включает МТИ и Минфин, при этом QazTrade и Комитет государственных доходов являются соответствующими исполнительными органами, в то время как несколько других министерств и ведомств также несут ответственность за экспортные онлайн-порталы (Вставка 3.2). В то время как большинство стран ОЭСР выбрали единую точку контакта (ЕТК) для объединения всей информации или взаимодействия в одном физическом, цифровом или комбинированном пространстве, для которой назначается одно ответственное ведомство, в Казахстане каждое ведомство отвечает за концепцию реализации, контент

и бэк-офис соответствующего портала. Результаты интервью, проведенных ОЭСР, позволяют предположить, что систематический обмен институциональными знаниями, извлеченными уроками и передовым опытом между этими ведомствами отсутствует, что, по-видимому, подтверждается отсутствием перекрестных ссылок на порталы.

Рекомендация 2.1: разработать единый межправительственный подход к инструментам онлайн-торговли и продвижения экспорта

Шаг 1: объединить все существующие мероприятия по продвижению экспорта в рамках единого существующего портала

В краткосрочной перспективе правительству следует централизовать всю существующую поддержку на едином онлайн-портале. Казахстану следует дополнительно централизовать имеющуюся информацию о продвижении экспорта на едином существующем портале, таком как *Exportal*. На данный момент это самая полная онлайн-платформа в стране, предоставляющая информацию об экспорте (навигатор по торговым барьерам, страновые профили, руководства по экспорту, отраслевые и региональные обзоры), консультационные услуги (заявки на финансовую поддержку со стороны KazakhExport и другие экспортные компенсации), а также информацию о существующих программах ускорения торговли. Чтобы извлечь выгоду из относительно широкого охвата, QazTrade может обновить целевую страницу *Exportal* и включить в нее ссылки на ТПК, QazTrade Academy и другие соответствующие веб-сайты, и аналогичным образом поступить со страницей ТПК (State Committee on Statistics, 2021^[8]), прежде чем приступить к поэтапной доработке одного из порталов для его превращения в единую точку контакта по информации и мероприятиям для продвижения экспорта, что станет первым шагом на пути к созданию информационной СОО. В частности, это потребует презентации и наличия ссылок на услуги, предоставляемые другими организациями.

Затем правительство может постепенно перейти к разработке информационной онлайн-СОО для продвижения экспорта взамен текущего портала *Exportal*. Для этого оно может опираться на собственный опыт разработки и внедрения гибридной СОО по предоставлению государственных услуг, впервые опробованной в 2005 году (Вставка 3.3). Информационная СОО станет основным ресурсом для экспортеров, обеспечивающим соответствующую национальную и региональную поддержку на каждом этапе пути к осуществлению экспортной деятельности (Вставка 3.3). Например, поскольку QazTrade планирует в течение следующих двух лет развивать новый и существующий контент на *Exportal* одновременно с интеграцией своих информационных систем с Автоматизированной системой таможенного и налогового администрирования АСТАНА-1 и «Атамекен», может быть проведена подготовка к расширенной интеграции с порталом или с новой архитектурой веб-сайта. Другим вариантом может быть перенос контента расширенного портала *Exportal* в онлайн-СОО Центров обслуживания населения (ЦОН), чтобы он включал функцию продвижения экспорта, или, по крайней мере, соединить оба онлайн-инструмента, чтобы СОО ЦОН также включала информацию, доступную для потенциальных экспортеров.

Вставка 3.3. Служба «одно окно» в сфере государственных услуг в Казахстане

В Казахстане была реализована эффективная гибридная модель политики по созданию СОО в сфере государственных услуг, направленная на улучшение качества государственных услуг и снижение уровня коррупции. Первоначально возглавляемая Министерством юстиции, модель Центров государственных услуг была создана в четыре последовательных этапа, начиная с пилотного этапа в 2005 году и заканчивая этапом интеграции в период с 2016 по 2020 гг. На каждом этапе вводились новые услуги и расширялась география и охват каналов СОО, начиная с операций, находящихся в ведении Министерства юстиции, в осуществляемых физических СОО, и заканчивая услугами Комитета по управлению земельными ресурсами, Министерства финансов и других органов в физических и виртуальных СОО. Были введены тренинги для укрепления сотрудничества между ведомствами, сотрудники выезжали за границу для повышения своей осведомленности и компетентности в областях предоставления услуг Центров государственных услуг.

Источник: аналитические данные ОЭСР, основанные на (Janenova, 2017^[9]).

Затем правительство могло бы в конечном итоге перейти к разработке полноценной онлайн-СОО, объединяющей всю доступную поддержку продвижения экспорта (Вставка 3.4). Наряду с информационной СОО Казахстана, другие порталы, такие как Единое окно для экспортно-импортных операций, ТПК, *Exportal* и т. д. могут первоначально продолжить функционировать в качестве домашних страниц для электронного лицензирования, сертификации, документации и инициатив по наращиванию потенциала. Со временем их функциональные возможности должны быть расширены и интегрированы в СОО с учетом отзывов и потребностей представителей бизнеса, чтобы обеспечить поддержку предприятий, и в частности МСП, на протяжении всего пути к интернационализации их деятельности в рамках единого онлайн-портала. Кроме того, необходимо приложить усилия для обеспечения того, чтобы наиболее посещаемые веб-сайты общего назначения (например, *egov*, АСТАНА-1 и т. д.) имели четкие ссылки на онлайн-систему СОО для предприятий, которые находятся в поиске информации об экспортных операциях.

Вставка 3.4. Team France Export — экосистема интернационализации

Комплексная межправительственная стратегия поддержки экспорта МСП

В 2018 году Франция приступила к реформированию модели поддержки МСП, сосредоточив внимание на интернационализации с целью увеличения количества предприятий-экспортеров и объемов экспорта. Объединив усилия французского Агентства по продвижению экспорта (АПЭ), агентства Business France, государственного инвестиционного банка Bpifrance и Торгово-промышленной палаты под эгидой Департамента регионов и государственных служб Франции, правительство создало сеть Team France Export (TFE), которая опирается на три основных направления: (i) гибридные физические и виртуальные службы «одно окно» в регионах Франции, (ii) общие цифровые инструменты и (iii) единые контактные лица на зарубежных рынках.

Рисунок 3.2. Обзор организационной структуры Team France Export



Гибридная служба «одно окно» для предприятий-экспортеров

Франция впервые развернула цифровую платформу решений на национальном уровне, объединяющую все предложения поддержки и финансирования экспорта, которая позволила правительству объединить функциональные возможности, контент, национальных партнеров и цифровые СОО. Эта общенациональная база была адаптирована и дополнена контентом для каждого региона и предоставляет цифровые инструменты и инновационные решения, адаптированные для предприятий в соответствии с их профилем:

- Центральный онлайн-центр СОО teamfrance-export.fr выступает в роли цифрового экспортного «супермаркета», предлагающего в одном месте все государственные и частные решения, к которым предприятия могут получить доступ для осуществления экспортной деятельности;
- Посетитель онлайн-СОО может выбрать, в каком регионе он осуществляет деятельность, после чего на сайте будут показаны региональные мероприятия и доступные программы поддержки продвижения экспорта;
- В 2019 году (год запуска TFE) 5000 предприятий начали осуществлять экспортную деятельность, и общий объем экспорта увеличился на 3 %, при этом предприятия,

получившие поддержку, удвоили свой оборот по сравнению с теми предприятиями, которые не пользовались услугами по продвижению экспорта.

Физическая поддержка в регионах и за рубежом

Торгово-промышленная палата Франции, насчитывающая 50 отраслевых групп, имеет 250 национальных консультантов, которые помогают предприятиям в каждом регионе Франции, а сеть TFE, состоящая из 750 консультантов в более чем 65 странах, помогает предприятиям искать рынки и развивать бизнес за рубежом. По состоянию на апрель 2022 года сеть TFE оказала поддержку 27 700 предприятий и сопроводила 8128 предприятий за рубежом.

Источник: аналитические данные ОЭСР, разработанные на основе данных (Business France, 2022^[10]).

Параллельно Казахстану следует разработать контент для продвижения экспорта и ресурсы для физических СОО. Большинство СОО включают в себя сочетание физических офисов, колл-центров и онлайн-платформ, предлагающих различные услуги в зависимости от степени их реализации (ОЭСР, 2020^[3]). Несмотря на то, что казахстанская СОО, вероятно, поначалу может быть только онлайн, она может быть постепенно дополнена физическими СОО в каждом регионе, например, в существующих офисах ЦОН (Вставка 3.4). По мере расширения перечня услуг, предлагаемых онлайн-СОО, отдельные программы могут включать больше онлайн-сервисов и информации по сравнению с другими программами. Например, региональные мероприятия, связанные с экспортом, будет легче интегрировать, в то время как расширение деловых возможностей по секторам и странам займет больше времени, поскольку это потребует создания казахстанской сети и знаний за рубежом.

Шаг 2: предоставить одному учреждению полномочия по созданию службы «одно окно» для предприятий-экспортеров

МТИ и QazTrade могли бы координировать деятельность по продвижению экспорта путем создания единого экспортного портала, а затем СОО, в сотрудничестве со всеми заинтересованными сторонами. Это обеспечит большую ясность и повысит эффективность системы продвижения экспорта. Поскольку частые министерские переназначения и организационные перестановки могут препятствовать развитию СОО, стабильность руководства и четкое разграничение полномочий должны являться приоритетными критериями отбора такого органа (ОЭСР, 2020^[3]). Однако, поскольку СОО функционирует под эгидой нескольких министерств и пересекает границы нескольких ведомств, сферы ответственности между задействованными государственными организациями, такими как МТИ, Минфин и МНЭ, должны быть четко разграничены, а работа должна координироваться на регулярной основе.

Казахстану следует отразить мандаты СОО и финансовые ресурсы в основополагающих документах национальной политики. Структура управления СОО и сопутствующие методы финансирования, а также полномочия надзорного органа должны быть отражены в основополагающих документах национальной политики. Поскольку разработка СОО является длительным и поэтапным процессом, его следует включать в стратегии продвижения экспорта и развития сектора МСП. Например, наилучшим вариантом будет являться включение создания СОО в последующие пересмотры Национальной экспортной стратегии Казахстана.

Расширение диалога между государственным и частным секторами в целях развития торговли и поддержки экспорта позволит устранить информационные барьеры и стимулировать экспорт на региональном уровне

Задача 2.2: инструменты онлайн-торговли и продвижения экспорта в недостаточной степени учитывают региональную специфику и отзывы представителей частного сектора

Поддержка продвижения экспорта в Казахстане не адаптирована в достаточной мере к потребностям экспорта на региональном уровне

Общий подход к диверсификации экспорта в Казахстане по-прежнему носит характер «сверху вниз». Меры политики отражают кластерный подход, который сосредоточен на развитии экспорта продукции определенных секторов в конкретных локациях, например, фармацевтических препаратов в Туркестане, мебели в Алматы или мукомольной продукции в Костанайе (ADB, 2021^[111]). Подобный подход зачастую в недостаточной мере учитывает местную специфику и не предусматривает более систематический и структурированный диалог между государственным и частным секторами.

Вставка 3.5. Интеграция в систему интернационализации и СОО на региональном уровне во Франции

Законодательная база, расширяющая возможности регионов

Закон 2015 года о Новом территориальном устройстве республики (NOTRe) возлагает новые полномочия на регионы и переопределяет полномочия, закрепленные за каждым территориальным органом. Данный закон направлен на то, чтобы сделать французские регионы двигателями экономического подъема страны, упростить и уточнить соответствующие полномочия местных органов власти. В результате этого каждый регион играет основную роль в поддержке экономического развития путем составления своего плана регионального экономического развития, инноваций и интернационализации (SRDEII), который соответствует национальному плану устойчивого и справедливого развития регионов (SRADDET).

Адаптация предложения к региональной специфике

Регионы совместно с государством проводят реформу, поскольку они взяли на себя центральную роль в поддержке экспорта, что привело к общей культуре продвижения экспорта между национальными и региональными правительствами. Государственная организация *Régions de France* (представляющая регионы Франции) служит в качестве связующего звена между национальными и региональными агентствами по развитию для укрепления процессов развертывания планов регионального экономического развития, инноваций и интернационализации. Была начата разработка карты активов каждого региона и факторов экономической привлекательности. Региональные отделы Торгово-промышленных палат, Business France и VriFrance обеспечивают поддержку стратегии интернационализации и развития СОО сети TFE с учетом местных особенностей.

Региональные службы «одно окно»

С 2019 года сеть TFE объединяет государственные и частные органы поддержки экспорта на региональном уровне благодаря наличию 250 местных экспертов, которые работают в сети физических СОО по вопросам экспорта («guichets uniques pour l'export»), действующих в каждом

регионе. Каждая региональная СОО объединяет специализированных экспертов в сфере торговли и экспорта и обеспечивает поддержку предприятий за счет предоставления информации и наращивания потенциала по нескольким аспектам на пути к осуществлению экспортной деятельности (включая юридическую поддержку и консультации, информацию о целевых рынках, информацию о доступной государственной поддержке и т. д.), а также преодоление информационного разрыва с национальным уровнем поддержки продвижения экспорта и предоставления информации о местных событиях и индивидуального контента для предприятий в зависимости от экономической специализации или потребностей региона.

Источник: по материалам (Team France Export, 2022^[12]).

В сфере продвижения экспорта отсутствует расширенная или целенаправленная региональная поддержка, поскольку меры по конкретным регионам не носят систематический характер. Имеют место некоторые региональные мероприятия и информационный контент, обычно в форме тренингов и семинаров по наращиванию потенциала, работающие в определенных секторах или регионах, но они не нацелены на МСП. Результаты интервью, проведенных ОЭСР, указывают на отсутствие конкретной стратегии сбора данных в целях эффективного распределения финансовых ресурсов для продвижения экспорта по регионам, отраслям и предприятиям в соответствии с их потребностями и приоритетами, как это происходит, например, во Франции (Вставка 3.5).

Диалог между государственным и частным секторами, по всей видимости, по-прежнему ограничен в части обновления предоставляемых государством онлайн-инструментов продвижения экспорта

Неясно, отслеживают ли государственные организации влияние доступных онлайн-инструментов продвижения экспорта. QazTrade отслеживает количество посетителей веб-сайтов *Exportal* и ТПК, однако неясно, каким образом отслеживается влияние и результаты: насколько предприятия используют эти инструменты и, что более важно, как эти инструменты способствуют увеличению объемов экспорта. В результате этого представляется маловероятным, чтобы отзывы пользователей использовались для анализа эффективности и охвата доступных инструментов онлайн-торговли и продвижения экспорта.

Представители частного сектора редко принимают участие в консультациях по вопросам развития и обновления существующих торговых и экспортных порталов. Диалог между государственным и частным секторами (ДГЧС), по всей видимости, носит исключительно ситуативный характер, при этом систематические, регулярные и формальные механизмы, позволяющие частному сектору предоставлять обратную связь об адекватности существующих инструментов или их соответствии потребностям предприятий-экспортеров, отсутствуют. Совсем недавно в Казахстане в сотрудничестве с Международным торговым центром была создана рабочая группа Портала по упрощению процедур торговли, которая включает 23 члена, представляющих 12 государственных и частных организаций, которые регулярно проводят совещания для постоянного обновления портала (ИТС, 2022^[13]). Однако инструменты обратной связи, обычно применяемые странами ОЭСР, такие как анкетирование пользователей, по всей видимости, не используются QazTrade или другими агентствами, которые предоставляют поддержку по вопросам торговли и экспорта.

Для некоторых порталов поддержки продвижения экспорта существуют инициативы по повышению осведомленности, однако их охват остается ограниченным.

Запуск новых торговых порталов сопровождался инициативами по повышению осведомленности. Например, программа ЕС Ready4Trade Центральная Азия (R4TCA), реализуемая

Международным торговым центром (МТЦ), поддержала запуск ТПК в 2022 году, организовав масштабные мероприятия по всему Казахстану для ознакомления предприятий с возможностями, которые предоставляет портал (Qazaqstan Exportal, 2022^[14]), включая торжественное открытие QazTrade Academy при поддержке R4TCA и МТЦ в сентябре того же года. Аналогичным образом, Комитет государственных доходов сопроводил внедрение Единого окна для экспортно-импортных операций заявлениями в СМИ и онлайн-обучением на самом портале для распространения новостей и расширения охвата платформы (UNESCAP, 2022^[15]). Подобные инициативы помогают повысить интерес и информировать потенциальных пользователей о платформах и предоставляемых ими возможностях и, следовательно, обеспечить их эффективное использование предприятиями после первоначального запуска.

Однако комплексная и непрерывная стратегия расширения всех онлайн-услуг по продвижению экспорта, по всей видимости, отсутствует. Поскольку каждое ведомство, включая QazTrade, KazakhExport, «Атамекен» и «Байтерек», сообщает о своем собственном предложении услуг, например, на веб-сайте QazTrade и в канале Telegram, включая регулярные обновления и информацию о предстоящих мероприятиях, соответствующие инициативы, похоже, не согласованы между собой. На сегодняшний день не существует единой повестки дня или календаря событий, а также комплексного видения всей деятельности, связанной с экспортом: каждый орган публикует свои предстоящие мероприятия только на определенных каналах, не упоминая потенциально значимую деятельность других органов в рамках системы продвижения экспорта.

Рекомендация 2.2: интегрировать соответствующие государственные и частные заинтересованные стороны в разработку и внедрение СОО на региональном и национальном уровне

Шаг 3: интеграция регионов в процесс разработки онлайн- и физических СОО

Правительству следует рассмотреть возможность институционализации регионального участия в продвижении экспорта и торговли. Максимальное повышение эффективности и охвата СОО также зависит от интеграции сети участников продвижения экспорта на национальном и региональном уровнях, чтобы обеспечить удовлетворение потребностей предприятий в каждом отдельном секторе или географической области. По примеру Франции, правительство могло бы рассмотреть вариант более активного вовлечения региональных органов власти в определение стратегий экономического и экспортного развития и создать физическую экспортную СОО в каждом регионе с использованием модели своих Центров обслуживания населения (Вставка 3.3 и Вставка 3.5). Такая региональная СОО будет оказывать специализированную поддержку предприятиям-экспортерам и предприятиям, желающим начать осуществление экспортной деятельности, путем распространения информации и предоставления доступа к обучению на региональном уровне, а также путем налаживания связей с национальными агентствами по продвижению экспорта. Из-за потенциальной ограниченности ресурсов Казахстан мог бы сначала ориентироваться на приоритетные регионы, а затем дублировать соответствующие усилия в других местах.

Соответствующие организации должны дополнить единый веб-сайт контентом, специфичным для каждого региона. Чтобы обеспечить региональную диверсификацию и способствовать увеличению объемов экспорта, Казахстан может дополнить портал ЕТК, руководства и вспомогательные веб-сайты адаптированной информацией, такой как прямые ссылки и контактная информация местных органов власти и событий на региональном уровне. В настоящее время QazTrade, KazakhExport и «Атамекен» делятся информацией о предстоящих и завершенных мероприятиях в своих социальных сетях, однако если это будет делаться согласованно на обновленном веб-сайте, это позволит лучше ориентироваться на потребности МСП на уровне регионов.

Например, сам инструмент может отображать персонализированные пути онлайн-навигации, облегчающие доступ к контенту в соответствии с профилем предприятия (новичок в экспорте, стартап, нерегулярный экспортер или опытный экспортер), географическим положением и интересами интернационализации, которые определяются с помощью набора простых вопросов. Услуги должны предоставляться на казахском и русском языках, с наличием функций онлайн-чата и видеосвязи.

Шаг 4: развивать более коллаборативные процессы принятия решений и формализовать механизмы диалога между государственным и частным секторами

Властям следует проводить консультации с представителями частного сектора для получения актуальных сведений о текущих проблемах и пробелах в экосистеме интернационализации, которые создают препятствия на пути к осуществлению экспортной деятельности. Такие механизмы ДГЧС могут включать представителей частного сектора посредством участия отдельных предприятий или бизнес-ассоциаций. Например, как это было сделано во Франции (Вставка 3.6), QazTrade может организовать фокус-группы и опросы, чтобы обеспечить лучшее понимание потребностей и ожиданий предприятий, стремящихся к осуществлению экспортной деятельности. QazTrade, «Атамекен» и ассоциации малого бизнеса могли бы поддержать вовлечение МСП посредством проведения целенаправленной информационно-разъяснительной работы, обучения и коучинга для обеспечения обратной связи, а также путем компенсации некоторых расходов на участие в семинарах или очных тренингах. Сотрудники оперативного уровня из органов, которые взаимодействуют с МСП-экспортерами напрямую, должны также вносить свой вклад в данный процесс наряду с самими предприятиями, например, путем повторения опыта рабочей группы Портала по упрощению процедур торговли.

Вставка 3.6. Team France Export — схема обратной связи

Схема обратной связи TFE является неотъемлемой частью измерения эффективности прилагаемых усилий. Она включает в себя:

- **Фокус-группы клиентов:** внешняя организация собирает 8-12 участников, как правило, руководителей МСП, обслуживаемых TFE, для глубокого обмена информацией о потребностях МСП, их оценке текущего предложения услуг и потенциальных новых услуг.
- **Индивидуальные исследования и отчеты:** отделы маркетинга TFE проводят целевой анализ и составляют отчеты (например: влияние COVID-19, выявление отраслевых барьеров для МСП...).
- **Формы оценки:** автоматические онлайн-формы оценки отправляются предприятию после оказания услуги.
- **Барометр воздействия:** основан на качественных и количественных показателях и результатах опросов, с упором на вопросы и информацию, ориентированные на результаты и потребности пользователей.

Источник: по материалам (Team France Export, 2022^[12])

В процессе разработки СОО следует обеспечить систематический опрос предприятий об опыте использования услуг СОО. Казахстану следует внедрить систематические опросы посетителей портала ЕТК, а также онлайн-оценку после предоставления или использования услуг. Для этих целей может использоваться веб-форма обратной связи портала *Exportal*. Подобные инициативы позволят соответствующим ведомствам поступательно адаптировать структуру и ассортимент услуг,

предоставляемых СОО, к требованиям предприятий-экспортеров, а также отслеживать эффективность и охват данного инструмента.

Шаг 5: активизировать усилия по повышению осведомленности и наращиванию потенциала для существующей поддержки

QazTrade должен проводить регулярные кампании по поводу доступных инструментов поддержки торговли и экспорта для предприятия, в частности, посвященные изменениям или добавлению новых инструментов, через Интернет, средства массовой информации и посредством семинаров (UNESCAP, 2022^[15]). По мере того, как Казахстан движется к созданию СОО по продвижению экспорта, ему следует сопровождать это развитие информационными мероприятиями. Например, Казахстан может опираться на свой опыт реализации проекта R4TCA, который обеспечил поддержку запуска двух новых веб-сайтов в 2022 году с проведением национальной церемонии открытия в гибридном формате и региональных семинаров, а также опыт разработки центров социального обслуживания населения. Поскольку такие мероприятия способствуют пониманию и вызывают интерес, необходимо проводить их на регулярной основе (Вставка 3.7) и во всех регионах, чтобы максимально увеличить их охват. Наконец, особое внимание следует уделить сотрудничеству с соответствующими ассоциациями частного сектора, такими как «Атамекен», чтобы обеспечить широкий охват таких инициатив.

Вставка 3.7. Team France Export — меры по повышению осведомленности

Team France Export (TFE) проводит широкий спектр мероприятий для максимального охвата экосистемы интернационализации и СОО:

- **План стимулирования экспорта:** С момента внедрения плана стимулирования экспорта после COVID-19 правительство оказывало поддержку TFE путем проведения событий и мероприятий по продвижению регионального экспорта как можно ближе географически к предприятиям, чтобы информировать их о проблемах и возможности участия в международном развитии.
- **Активная информационно-разъяснительная работа:** 250 международных консультантов активно предоставляют услуги предприятиям, которые были определены как имеющие экспортный потенциал.
- **Календарь событий:** календарь событий во Франции или за рубежом включает Экспортную программу Франции, региональные мероприятия по экспорту и доступ к виртуальным сообществам на каждой территории.
- **Программа полномочных представителей:** в ноябре 2022 года Business France официально запустила программу полномочных представителей, чтобы создать сообщество, задача которого заключалась в побуждении французских предприятий к осуществлению экспортной деятельности. 53 представителя TFE были выбраны из предприятий всех размеров, секторов и территорий, число которых к 2024 году достигнет 200, чтобы поделиться своими историями успеха, стратегическим видением и проблемами со своими коллегами.
- **Форум Bercy France Export:** ежегодный форум, организуемый в начале года Министерством финансов (курирующее ведомство), объединяет компании, банки, страховые компании, членов TFE, экономических консультантов в посольствах и институциональных игроков. В его рамках правительство представляет свои достижения в области экспорта и политику финансирования экспорта на предстоящий год, а также демонстрирует инструменты и ресурсы, доступные предприятиям-экспортерам. Презентация сопровождается тематическими семинарами, сессиями, привязанными к конкретному месту, и личными встречами.

Источник: по материалам (Team France Export, 2022^[12])

Подобные усилия должны сопровождаться активизацией деятельности по наращиванию потенциала, чтобы предприятия могли в полной мере использовать преимущества, предоставляемые информационным порталом ЕТК. Экспортные стратегии и процессы представляют собой сложную тему, особенно для небольших предприятий, которым не хватает знаний и опыта и которым требуется достаточная поддержка в отношении существующих возможностей и способов их наилучшего использования. Текущие усилия по наращиванию потенциала могут быть улучшены, поскольку на ТПК представлен только один видеоролик с практическими рекомендациями по использованию функций портала и, таким образом, было бы целесообразно дополнить его письменным объяснением и инфографикой с примерами использования. QazTrade может руководствоваться инфографикой с примерами использования портала KazakhExport или письменными и видеоинструкциями по использованию портала (ЕОКНО, 2022^[16]).

Список литературы

- ADB (2021), *Small and Medium-Sized Enterprises Development Program (Subprogram 1): Report and Recommendation of the President*, https://www.adb.org/sites/default/files/linked-documents/42007-020-ssa_0.pdf. [11]
- Askim, J. (2011), “One-stop shops for social welfare: the adaptation of an organizational form in three countries”, *Public Administration*, p. 18, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9299.2011.01933.x> (accessed on 9 December 2022). [2]
- Atameken (2019), *Single window portal for export-import operations launched in Kazakhstan: Atameken The National Chamber of Entrepreneurs*, <https://atameken.kz/en/news/31765-portal-edinoe-okno-po-eksportno-importnym-operaciyam-nachinaet-rabotu-v-kazahstane> (accessed on 9 December 2022). [1]
- Business France (2022), *Committed to supporting companies internationally (engagés aux côtés des entreprises à l'international)*, <https://www.businessfrance.fr/Media/PRODUCTION/Qui-Sommes-Nous/Plaque%20Business%20France%202022.pdf> (accessed on 2024). [10]
- EOKNO (2022), *Online Training*, <https://eokno.gov.kz/online-training.xhtml> (accessed on 8 November 2022). [16]
- IMF (2024), *Republic of Kazakhstan: Selected Issues*, <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2024/English/1KAZEA2024002.ashx> (accessed on 8 April 2024). [6]
- ITC (2022), *Trade Portal in Kazakhstan to ease international trade*, <https://ready4trade.intracen.org/news/trade-portal-kazakhstan-ease-international-trade> (accessed on 16 December 2022). [13]
- Janenova, S. (2017), *One-Stop Shop Public Service Delivery Model: the case of Kazakhstan*, https://www.astanacivilservicehub.org/uploads/case_studies/Kazakhstan_case-study_ENG.pdf (accessed on 9 December 2022). [9]
- OECD (2020), *One-Stop Shops for Citizens and Business*, OECD Best Practice Principles for Regulatory Policy, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/b0b0924e-en>. [3]
- OECD (2018), *Trade Facilitation and the Global Economy*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264277571-en>. [4]
- Qazaqstan Exportal (2022), *Export Cost Recovery: Qazaqstan Exportal*, <https://www.export.gov.kz/export/support?lang=en> (accessed on 19 October 2022). [14]
- QazTrade (2022), *History of the company*, <https://qaztrade.org.kz/eng/history-of-the-company/> (accessed on 19 October 2022). [7]
- State Committee on Statistics (2021), *Малое предпринимательство в Республике Узбекистан*, https://stat.uz/images/uploads/docs/kichik_tadbirkorlik_dek_2020_ru.pdf. [8]
- Team France Export (2022), *Team France Export: launch of the Ambassadors programme (Team France Export : coup d'envoi du programme Ambassadeurs)*, <https://www.teamfrance-export.fr/iledefrance/actualites/team-france-export-coup-denvoi-du-programme-ambassadeurs> (accessed on 16 December 2022). [12]

UNESCAP (2022), *Readiness Assessment for Cross-Border Paperless Trade: Kazakhstan*, United Nations Publications, https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/Readiness%20Assessment%20Report%20Kazakhstan_16-3-2022%20FIN%20with%20Signature_0.pdf. [15]

World Customs Organisation (2017), *Understanding the Single Window Environment*, <https://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/single-window/compendium/swcompendiumvol1parti.pdf>. [5]

4 Улучшение транспортной инфраструктуры и механизмов упрощения процедур торговли в каспийских портах Казахстана

Казахстаном была разработана национальная политика в области торговли и транзита, направленная на извлечение выгоды из географического положения страны на пересечении основных трансрегиональных торговых маршрутов. Она предусматривает развитие центров трансграничного сотрудничества (ТГС) с непосредственными соседями. «Каспийский узел», охватывающий два каспийских порта Казахстана и включающий специальную экономическую зону (СЭЗ), получил особое внимание в контексте развития Транскаспийского международного транспортного маршрута (ТМТМ). В данной главе проводится анализ развития «Каспийского узла» и стратегии СЭЗ/ТГС в рамках более широкой региональной интеграции Казахстана и стратегий развития торговли/транзита. Особое внимание уделяется инфраструктуре и упрощению процедур торговли, участию частного сектора, а также мониторингу и оценке эффективности центров трансграничного сотрудничества и СЭЗ.

Казахстан разработал стратегические планы по интеграции своей национальной экономики в региональные и международные цепочки создания стоимости

С 2010 года правительство стремится активно развивать внутреннюю транспортно-логистическую инфраструктуру и продвигать экспорт (Вставка 4.1). Самые последние планы развития также были направлены на устранение узких мест в области упрощения процедур торговли, таких как оптимизация процедур внешней торговли и гармонизация процедур пересечения границ (Adilet, 2018^[11]). Например, государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» в первую очередь была направлена на увеличение пропускной способности морских портов Казахстана, совершенствование технологий обработки грузов — например, строительство мультимодального паромного комплекса, включающего судостроительные и ремонтные услуги в порту Курык, расширение электронного обмена информацией о грузах с Азербайджаном, а также новые системы маршрутизации для безопасной навигации, которые сократили время обработки.

Вставка 4.1. Национальные проекты развития транспортно-логистической инфраструктуры

Инфраструктурные планы Казахстана основаны на региональных инициативах, таких как Транскаспийский международный транспортный маршрут (ТМТМ), Международный транспортный коридор «Европа Кавказ - Азия» (TRACECA), программа Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС), инициатива «Один пояс, один путь» (ОПОП) и т. д., чтобы превратить страну в стратегический центр между Китаем и Европой за счет развития эффективной транзитной, экспортной и логистической инфраструктуры для привлечения инвестиций и стимулирования торговли.

Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года

Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года, пришедшая на смену Программе по развитию транспортной инфраструктуры в Республике Казахстан на 2010–2014 годы, направлена на создание современной транспортной инфраструктуры и обеспечение ее интеграции в международную транспортную систему.

Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015–2019 годы и 2020–2025 годы

В 2014 году Министерством инвестиций и инфраструктурного развития была разработана Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года, Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015–2019 годы, а в 2018 году Президент утвердил указ о программе «Нұрлы жол» на 2020–2025 годы. Обе программы были направлены на развитие внутренних транспортных сетей, мультимодальных связей и участие частного сектора, а также на продвижение экспорта посредством развития эффективной транзитной, экспортной и логистической инфраструктуры с целями и показателями, привязанными к каждому направлению работы. Программы охватывают все виды транспорта (автомобильный, железнодорожный, морской) и предусматривают смешанную структуру финансирования, сочетающую государственные и частные инвестиции. Как «Нұрлы жол» на 2015–2019 годы, так и «Нұрлы жол» на 2020–2025 годы включали в каждое из своих направлений несколько количественных показателей, определяющих ежегодные результаты, которые необходимо достичь, что облегчает оценку эффективности программы. Для программы на 2020–

2025 годы по каждому показателю дополнительно указаны ведомство, ответственное за предоставление данных, и ведомство, ответственное за достижение поставленных целей.

Концепция развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года (Концепция развития до 2030 года)

Концепция развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года, пришедшая на смену программе «Нұрлы жол» на 2020–2025 годы, была утверждена в декабре 2022 года. Она предусматривает развитие всех транспортных секторов, а также логистики для обеспечения доступной, безопасной и инклюзивной мобильности, повышения конкурентоспособности страны и превращения ее в ведущий региональный транзитный узел. За его разработку отвечало бывшее Министерство промышленности и инфраструктурного развития (бывшее МИИР), а за его реализацию — региональные и местные органы власти. Концепция развития до 2030 года. Как и ее предшественница, «Нұрлы жол» на 2020–2025 годы, программа включает в себя структуру оценки с количественными индикаторами и годовыми целями, а также аналогичную структуру для качественных индикаторов.

Источник: аналитические данные ОЭСР, разработанные на основе (Adilet, 2022^[2]; Adilet, 2018^[3]; Prime Minister, 2020^[4]).

Одновременно с этим Казахстан стремился развивать трансграничные полюса роста со своими ближайшими соседями. Правительство уделяет приоритетное внимание региональным кластерным инициативам для развития эффекта масштаба, улучшения связности и стимулирования взаимной торговли через транспортные коридоры «Север - Юг» и «Восток - Запад» (Adilet, 2022^[2]). В частности, Концепция развития до 2030 года включает дорожную карту по созданию и модернизации пяти центров трансграничного сотрудничества: расширение существующей концепции центра трансграничного сотрудничества в Хоргосе с Китаем и создание морского хаба «Каспийский узел», а также центров трансграничной торговли «Центральная Азия», «Алатау» и «Евразия», граничащих с Узбекистаном, Кыргызстаном и Россией соответственно. Данная инициатива направлена на удвоение транзитных грузопотоков через Казахстан и улучшение связей с рынками соседних стран.

«Каспийский узел» направлен на усиление координации и сотрудничества с соседями Казахстана по Каспийскому морю. «Каспийский узел», объединяющий порты Актау и Курык в более крупную СЭЗ (Вставка 4.2), направлен на развитие торговой и логистической инфраструктуры с прибрежными странами и интеграцию Казахстана в глобальные цепочки создания стоимости, в частности через ТМТМ (Adilet, 2021^[5]; Adilet, 2022^[2]). Развитие инфраструктуры центра направлено на наращивание потенциала контейнеризации для торговли и транзита товаров в портах Актау и Курык при активном участии частного сектора, а также упрощение процедур торговли. Однако прогресс остается в основном внутренним по своему масштабу, с преобладающим упором на конкуренцию с другими странами, а усилия по упрощению процедур торговли были лишь частично гармонизированы с соседями по региону.

Вставка 4.2. Каспийские порты и СЭЗ «Актау»

Национальная железнодорожная компания АО «Казахстан Темир Жолы» (КТЖ) является крупнейшим транспортно-логистическим оператором страны. Поскольку порты входят в инфраструктуру железных дорог Казахстана, она имеет доли в портах Актау и Курык, а также в логистических и транспортных компаниях, и владеет терминалами и инфраструктурой для большинства видов транспорта.

Порты Актау и Баутино

Открытый в 1963 году порт Актау в настоящее время находится в ведении Актауского международного морского торгового порта, дочернего предприятия КТЖ. Основные инфраструктурные объекты порта

включают паромный комплекс, нефтяной терминал, зерновой терминал, сухогрузный терминал и универсальный терминал для экспорта нефтепродуктов, товаров народного потребления, зерна и удобрений. Исторически сложилось так, что большая часть грузов направлялась в иранские порты. Северный порт Актау был создан в 2014 году и находится под управлением ТОО «Актауский Морской Северный Терминал» (АМСТ), которое также является дочерней компанией КТЖ. Основные инфраструктурные объекты порта включают зерновой терминал, грузовой терминал общего назначения и контейнерный терминал. Баутино — небольшой порт, расположенный в 150 км от Актау, специализирующийся на перевалке оборудования, строительных материалов и сельскохозяйственной продукции.

Порт Курык

Порт Курык, который находится под управлением компании АО «KTZ Express» — дочерней компании КТЖ, расположен примерно в 60 км к югу от порта Актау. Его паромный терминал работает с 2017 года, а транзитные операции начались в 2018 году. В настоящее время мощности порта реализованы не в полной мере, поскольку строительство мультимодального многофункционального морского терминала (ММТ) «Саржа» с мощностью перевалки 10 млн. тонн планируется завершить только к 2030 году (Kiyuk, 2023^[6]).

Порт в первую очередь предназначен для диверсификации маршрутов экспорта казахстанской нефти, однако в конце 2023 года на его территории был построен зерновой терминал, что позволило поэтапно нарастить мощности по перевалке грузов (Kiyuk, 2023^[6]).

СЭЗ «Морпорт Актау»

Постановлением 2002 года «О создании специальной экономической зоны «Морпорт Актау» было объявлено о создании СЭЗ сроком действия до 2028 года. Она находится под управлением АО «Морпорт Актау» и включает в себя 2322 га на территории морского торгового порта, города Актау и Мунайлинского района. Первоначально она была предназначена для привлечения экспортно-ориентированных инвестиционных проектов, ускорения производства и внедрение инновационных технологий для замещения импорта, однако в настоящее время акцент сместился на развитие транспортно-транзитного потенциала для дальнейшей интеграции Казахстана в региональные и глобальные цепочки создания стоимости. В ее состав входят часть порта Актау, грузовой терминал Баутино, паромный терминал порта Курык и АМСТ, а в будущем планируется включить ММТ «Саржа».

Рисунок 4.1. Схематический обзор трансграничного хаба «Каспийский узел»



Источник: аналитические данные ОЭСР.

Тем не менее, несмотря на недавние улучшения, устаревшая инфраструктура и узкие места в области упрощения процедур торговли в казахстанских каспийских портах препятствуют торговле и транзиту. Как указано в *Концепции развития до 2030 года*, порты Актау и Курык сталкиваются с ограничениями транзитных мощностей, недостаточным и неадекватным количеством

судов и неразвитостью мер по упрощению процедур торговли. Средняя загрузка мощностей морских портов Казахстана в 2021 году составила всего 31 %, при этом она снизилась до 25 % и 20 % для сухогрузных и паромных терминалов соответственно (Adilet, 2022^[2]). Это является следствием более масштабной тенденции в регионе Каспийского моря, где систематически наблюдается недостаточный коэффициент использования мощностей портов из-за более высоких затрат на обеспечение транспортной связности и несовершенного планирования, при этом фактические мощности также ниже потенциальных по причине широко распространенного недостаточного инвестирования в расширение и обновление инфраструктуры.

Хорошо функционирующая транспортная инфраструктура и механизмы упрощения процедур торговли особенно важны для участия МСП в торговле. МСП особенно чувствительны к целому ряду торговых издержек, связанных с таможенной документацией и процедурами, а также с процессами таможенной очистки и проверки, поскольку им часто не хватает специализированных человеческих и финансовых ресурсов для преодоления этих ограничений, и они отправляют товары нечасто или небольшими партиями. Аналогичным образом, они в большей степени зависят от качества транспортной инфраструктуры, чем более крупные предприятия, поскольку имеют ограниченные ресурсы для преодоления логистических препятствий. Как следствие, более мелкие предприятия, как правило, получают больше выгод от улучшения общей торговой инфраструктуры и упрощения процедур торговли, чем более крупные предприятия. В частности, снижение пошлин и сборов, оптимизация процедур и автоматизация пограничных процессов влияют на экспортный и импортный потенциал предприятий (López González and Sorescu, 2019^[7]).

Казахстан активизирует усилия по координации и сотрудничеству со своими соседями для развития новых торговых путей

Казахстану удалось достичь определенного прогресса в вопросе региональной интеграции в регионе Каспийского моря. Казахстан является членом-учредителем Евразийского экономического союза, партнером программы ЦАРЭС по содействию региональному развитию, членом ВТО с 2015 года и крупнейшим направлением для инвестиций в инфраструктуру в рамках инициативы «Один пояс, один путь» (ОПОП). Казахстан также является членом Организации экономического сотрудничества (ОЭС) и Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН), которые с сентября 2022 года регулярно собираются для обсуждения Транскаспийского коридора и коридора Алматы–Стамбул (ЕСО, 2022^[8]). С июня 2022 года Казахстан, Азербайджан и Турция развили трехстороннее сотрудничество в целях развития ТМТМ, и три страны вместе с Грузией подписали четырехстороннюю декларацию об улучшении перевалочных мощностей и поощрении глобальной торговой интеграции. Результатом этого сотрудничества стала обнародованная в ноябре 2022 года дорожная карта развития ТМТМ на 2022–2027 годы посредством реализации совместных инфраструктурных проектов, развития новых сегментов и улучшения упрощения процедур торговли на этом маршруте. Казахстан также подписал несколько меморандумов о сотрудничестве по развитию своих портов с Турцией (Курюк, 2023^[9]), а в марте 2022 года Казахстан, Азербайджан и Грузия учредили АО «Объединенная транспортно-логистическая компания — Евразийский железнодорожный альянс» — совместное предприятие для автоматизации логистических услуг и облегчения таможенного оформления и пересечения границ. В 2018 году Казахстан и другие четыре прикаспийские страны подписали Конвенцию о правовом статусе Каспийского моря, которая включает положения о делимитации морского дна и соглашения о транспортном и экономическом сотрудничестве (Вставка 4.4).

Казахстан активно продвигает региональное сотрудничество для развития ТМТМ. С 2017 года Казахстан выполняет функции секретариата Международной ассоциации «Транскаспийский международный транспортный маршрут» (МА ТМТМ) (Вставка 4.3), координируя действия

государственных субъектов из числа железнодорожных компаний и представителей частного сектора из числа судоходных и логистических компаний (Middle Corridor, 2023^[10]). В апреле 2022 года государственные компании АО «Казахстанские железные дороги» и ЗАО «Азербайджанские железные дороги» подписали документ о сотрудничестве в сфере логистики, открывающий путь к более тесному региональному сотрудничеству (Geopolitical Monitor, 2022^[11]). В ноябре 2022 года Казахстан, Азербайджан, Грузия и Турция подписали дорожную карту развития ТМТМ на 2022–2027 годы, направленную на увеличение торгового и транзитного потенциала вдоль коридора путем устранения узких мест, связанных с инфраструктурой и упрощением процедур торговли. Казахстан также активно продвигает региональное взаимодействие с представителями государственного и частного секторов, а также прикладывает усилия по автоматизации, цифровизации и гармонизации своих таможенных процедур с соседними странами (OECD, 2020^[12]; OECD, 2023^[13]).

Вставка 4.3. Международная ассоциация «Транскаспийский международный транспортный маршрут»

Международная ассоциация «Транскаспийский международный транспортный маршрут» (МА ТМТМ), первоначально созданная в 2014 году для увеличения грузопотоков по ТМТМ, с 2017 года ставит своей целью обеспечение конкурентоспособности ТМТМ за счет развития логистической «мягкой» и «жесткой» инфраструктуры, унификации транспортных процессов, сокращения административных барьеров и осуществления эффективной тарифной политики.

В ее состав входят восемь постоянных членов, в том числе национальные железнодорожные компании Азербайджана, Грузии, Казахстана, Турции и Украины, а также порты Актау и Баку и Азербайджанское каспийское морское пароходство. В состав ассоциации также входят 11 ассоциированных членов, в том числе казахстанские ТОО «Актауский Морской Северный Терминал», ТОО НМСК «Казмортрансфлот» и порт Курык, а также региональные логистические и портовые партнеры.

Источник: (Middle Corridor, 2023^[10]).

Результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о возобновлении интереса к региону Каспийского моря и проходящим через него экономическим коридорам за пределами ТМТМ (OECD, 2023^[13]). Введение санкций с февраля 2022 года ограничило торговые возможности России, вынудив ее искать альтернативные маршруты и направления. В российских каспийских портах Астрахань и Оля наблюдается увеличение объемов торговли (рост на 14,5 % в годовом исчислении), при этом в иранских портах также отмечается рост активности, однако степень использования портовой инфраструктуры обеих стран остается значительно ниже расчетных мощностей (OECD, 2023^[14]). Казахстанский порт Актау расположен на одном из маршрутов, соединяющих Россию и Иран, причем последний был основным экспортным направлением порта Актау до 2022 года. Казахстан также имеет хорошие возможности для интеграции в Международный транспортный коридор «Север — Юг» (МТК «Север-Юг»), соединяющий Европу с рынками Персидского залива и Индийского океана через Каспийское море (ODI, 2024^[15]; OECD, 2023^[13]).

Вставка 4.4. Снижение уровня Каспийского моря: проблема регионального уровня

Каспийское море - крупнейший в мире внутренний водоем, простирающийся примерно на 1200 км с севера на юг, имеющий среднюю ширину 320 км, расположенный между Европой и Азией и омывающий пять стран: Казахстан, Россию, Азербайджан, Иран и Туркменистан. Основным пресноводным притоком Каспийского моря является река Волга, которая впадает в него с северной оконечности. Несмотря на то, что в Каспий впадают более 100 рек, на Волгу приходится приблизительно 80 % от общего годового притока воды. За последние годы Россия построила на Волге 40 плотин, и еще 18 находятся на стадии разработки проекта и строительства. Критики утверждают, что это, вместе с увеличением отвода вод Волги для российского сельскохозяйственного производства, существенно сократило приток воды в море.

Уровень моря неуклонно снижается на протяжении десятилетий из-за дисбаланса между существенным увеличением испарения, с одной стороны, и уменьшением речного стока и осадков, с другой. Несмотря на то, что в настоящее время наблюдается снижение уровня воды примерно на 6–7 сантиметров в год, результаты недавнего исследования свидетельствуют о возможности снижения на 9–18 метров к концу века, в результате чего площадь поверхности моря сократится на 23–34 % — при этом обнажится территория примерно размером с Португалию. В результате этого из-под поверхности моря выйдут северный каспийский шельф, туркменский шельф на юго-востоке и все прибрежные районы среднего и южного Каспия, а восточный шельф будет полностью высушен. По данным Национального космического агентства Казахстана «Гарыш Сапары», доля Каспийского моря, принадлежащая этой стране, уже сократилась на 7,1 % в период с 2008 по 2023 год.

Влияние на экономику региона

Прогнозируемое снижение уровня Каспийского моря приведет к серьезной потере биоразнообразия, повышению уровня загрязнения в центральном бассейне и его окрестностях, а также уменьшению количества осадков в испытывающей дефицит воды Центральной Азии, что приведет к трансформации природных и экономических экосистем региона.

С серьезными последствиями столкнутся морская торговля и доступ к мореходству, поскольку портовая инфраструктура и судоходство должны будут адаптироваться к снижению уровня воды. Снижение уровня воды ограничит размер судов, способных осуществлять судоходство в Каспийском море, что приведет к перегрузке портов и поставит под угрозу перспективность грузовых перевозок. Например, порт Актау уже сообщил о снижении грузоподъемности нефтяных танкеров из-за мелководья, а власти рассматривают возможность проведения дноуглубительных работ в будущем. Порт Курык на данный момент пострадал в меньшей степени, поскольку он построен на более глубоком участке моря.

Международное сотрудничество

Отмечается недостаток политического и научного внимания, наличие ограниченного объема данных и исследований, а также отсутствие целенаправленного многостороннего сотрудничества. Несмотря на отдельные инициативы, разработка правовой основы управления морем и его экологическими и экономическими проблемами все еще не завершена.

Каспийская экологическая программа была разработана Организацией Объединенных Наций в 1998 году для поддержки региональных дискуссий, а в 2006 году регион ратифицировал Тегеранскую конвенцию, «всеобъемлющий правовой инструмент, устанавливающий общие требования и институциональный механизм защиты окружающей среды в регионе Каспийского моря». Конвенция о правовом статусе Каспийского моря 2018 года предоставила Каспию «особый

правовой статус»; в результате этого ни Конвенция Организации Объединенных Наций по морскому праву, ни обычные международные правила в отношении международных озер не применяются в полной мере. В принципе, это гибридное правовое решение могло бы заложить основу для институционального сотрудничества на региональном уровне, однако соответствующие действия не были предприняты, и другие прибрежные государства не решаются напрямую поднять вопрос об использовании вод Волги Россией. Однако относительное снижение влияния традиционных региональных гегемонов, России и Ирана, а также заинтересованность прибрежного региона в развитии ТМТМ могут проложить путь к активизации коллективных действий.

Источник: (UNEP, 2024^[16]; Prange, Wilke and Wesselingh, 2020^[17]; Rferl, 2023^[18]; Caspian Policy Centre, 2023^[19]; Kaleji, 2023^[20]).

Казахстан предпринимает меры по расширению взаимодействия с частным сектором для развития своих каспийских портов. В частности, страна рассматривает возможность создания совместных предприятий с ведущими участниками глобального рынка, например, с компанией AD Ports Group, базирующейся в ОАЭ, подписавшей договор о совместном предприятии с КТЖ и КМТФ (Port Technology, 2023^[21]). В рамках этой экосистемы казахстанские каспийские порты Актау и Курык сотрудничают с портами, расположенными в Туркменистане, Иране, Азербайджане и России, судоходными компаниями, экспедиторами, таможенными и логистическими агентами, а также предприятиями, предлагающими юридические услуги по морскому праву (Port Aktau, 2023^[22]).

Однако экологические и политические риски угрожают торговому и транзитному потенциалу Каспийского моря. Уровень моря неуклонно снижается на протяжении многих лет, и результаты исследований свидетельствуют о том, что в течение нынешнего столетия этот процесс может ускориться (Вставка 4.4). Несмотря на то, что влияние снижения уровня моря на судоходство и торговлю еще не было оценено в количественном выражении, оно может представлять собой серьезную долгосрочную угрозу жизнеспособности каспийских портов и повлиять на решение предприятий о релокации, чтобы воспользоваться преимуществами центров трансграничного сотрудничества и СЭЗ. В Казахстане погодные условия уже сейчас приводят к частым и длительным закрытиям порта Актау, тогда как порт Курык пока пострадал в меньшей степени. Другие существенные риски включают неопределенность вокруг развития международных санкций против России и Беларуси, вторичных санкций в отношении третьих стран и потенциальной частичной отмены санкций, что позволит возобновить перевозки по Северному коридору в полном объеме.

Для развития потенциала каспийских портов Казахстана необходимы региональная координация, развитие инфраструктуры и регулярные оценки

Диверсификация торговли и транзита по новым коридорам, которая позволит Казахстану развивать свою внутреннюю торговую и транзитную инфраструктуру и активизировать интеграцию на региональном уровне, потребует достаточного участия частного и государственного секторов. Казахстану необходимо обеспечить достижение поставленных целей, чтобы продолжать оценивать, выбирать, модернизировать и расширять приоритетную транспортную инфраструктуру, привлекать качественные государственные и частные инвестиции, содействовать торговле, гармонизировать правовые и нормативные стандарты и активизировать региональное сотрудничество. Центры трансграничного сотрудничества и, в частности, каспийские порты Актау и Курык, а также окружающая их СЭЗ («Каспийский узел») являются неотъемлемой частью этого стремления.

Основываясь на результатах работы, недавно проведенной ОЭСР, и интервью с заинтересованными сторонами из государственного и частного секторов в Казахстане (см. Методология), данная глава сосредоточена на трех ключевых направлениях поддержки

развития каспийских портов Казахстана: (i) национальное и региональное сотрудничество в целях развития портовой инфраструктуры Каспия и улучшения мер по упрощению процедур торговли; (ii) участие частного сектора в инфраструктурных проектах для удовлетворения потребностей каспийских портов; и (iii) мониторинг и оценка существующих мер в пределах СЭЗ Казахстана в Каспийском море.

Дальнейшее упрощение процедур торговли на региональном уровне и развитие соответствующей инфраструктуры может способствовать повышению конкурентоспособности каспийских портов Казахстана

Задача 3.1: недостаточные усилия по интеграции на региональном уровне в отношении упрощения процедур торговли и развития инфраструктуры задерживает развитие транзита через каспийские порты Казахстана

Неравномерный прогресс в развитии казахстанских портов и мультимодальной инфраструктуры замедляет улучшение транзита в регионе Каспийского моря

Устаревшая инфраструктура портов Актау и Курык приводит к тому, что порты работают значительно ниже своих потенциальных мощностей и ниже того уровня, который необходим для обработки возросшего трафика. Текущая пропускная способность главного казахстанского порта Актау в Каспийском море оценивается в 15 млн. тонн (до 21 млн тонн вместе с портом Курык), что немного выше азербайджанского порта Алят, но значительно ниже мощности, необходимой для приема всех грузов, которые перемещаются по Северному коридору (Таблица 4.1) (OECD, 2023^[13]). Предприниматели сообщают, что погрузочная техника в порту Актау устарела, отсутствуют достаточно крупные краны, отвечающие современным стандартам, а новый порт Курык не имеет необходимого погрузочного оборудования и ограничивается обслуживанием только железнодорожных грузов с иностранных паромов, несмотря на то, что он может обслуживать внутренние железнодорожные и автомобильные перевозки (USAID, 2022^[23]; ADB, 2021^[24]). В ходе визита рабочей группы ОЭСР в порт Актау собеседники также отметили в качестве одной из проблем относительную неопытность Казахстана в работе с контейнерными грузами.

Недостаточная вместимость судов и нерегулярное судоходство в Каспийском море усугубляют уже имеющиеся трудности. Ограничения на паромное и судовое сообщение в море резко усугубились увеличением трафика, наблюдаемым с 2022 года. Кроме того, частота рейсов в значительной степени варьируется в зависимости как от погодных условий, так и от загрузки судов, поскольку последние покидают порт только после полной загрузки, независимо от первоначального расписания. Пока только две компании — ТОО «НМСК «Казмотрансфлот» (КМТФ) и ЗАО «Азербайджанское Каспийское Морское Пароходство» (ASCO) — эксплуатируют маршруты через Каспийское море. Таким образом, флот судов остается ограниченным, что является проблемой из-за увеличения трафика с 2022 года (OECD, 2023^[14]). Казахстан приступил к решению этой проблемы путем принятия Концепции развития до 2030 года и Дорожной карты развития ТМТМ на 2022–2027 годы, в рамках которых предусмотрены меры по строительству новых судов, однако, согласно оценкам, для строительства судов и начала их эксплуатации потребуется не менее трех лет. Между тем, КМТФ недавно приступил к диверсификации своей деятельности за счет трех контейнеровозов и двух сухогрузов, курсирующих между портами Актау, Курык и Алят.

Таблица 4.1. Сравнение пропускной способности основных портов в регионе Каспийского моря (2021 г.)

Страна	Порт	Пропускная способность (млн т/год)	Загрузка (млн т/год)	Пропускная способность контейнерного терминала (млн т/год)	Загрузка контейнерного терминала (млн т/год)	Наличие СЭЗ
Казахстан	Актау	15	3,2	25	14,3	Да
	Курык	6	2,4	100	0	СЭЗ «Морпорт Актау»
Туркменистан	Туркменбаши	17	8,3	400	19	Нет
Иран	Бендер-Энзели	7	1	40	3,3	Да Свободная зона «Анзали»
Азербайджан	Баку/Алят	15	4,6	500	35,1	НЗП Свободная экономическая зона «Алят»
Россия	Астрахань	12,1	2,2	10	2,6	Да СЭЗ «Лотос»

Источник: (OECD, 2023^[14]).

В каспийских портах Казахстана отсутствует полнофункциональная мультимодальная инфраструктура для автомобильного и железнодорожного транспорта. Порты Актау и Курык имеют некоторую мультимодальную инфраструктуру для автомобильного, железнодорожного и морского транспорта, однако в них отсутствует, например, интегрированная система управления планированием грузовых перевозок между железнодорожными перевозчиками и операторами терминалов (OECD, 2023^[14]). Дальнейшим улучшениям препятствуют отсутствие национального органа, отвечающего за планирование мультимодальных перевозок, отсутствие сотрудничества между автомобильными и железнодорожными ведомствами, а также ограниченные инвестиции: всего 2 % запланированных инвестиций в инфраструктуру общественного транспорта Казахстана в 2019 году было направлено на развитие интермодальной инфраструктуры (Observatory of Economic Complexity, 2024^[25]; ITF-OECD, 2019^[26]).

Недостаточная координация усилий по упрощению процедур торговли с соседями и ограничительные правила в сфере логистических услуг Казахстана создают значительные дополнительные барьеры для торговли и транзита

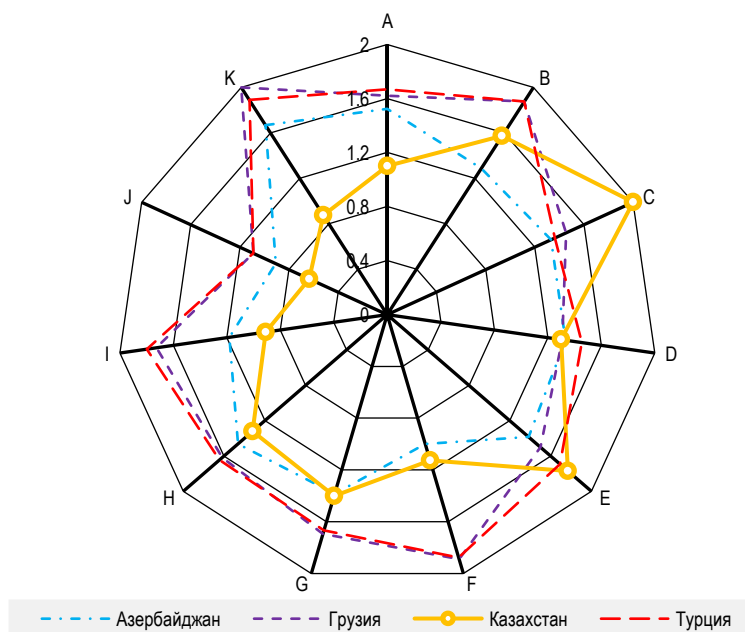
Большая часть каспийской инфраструктуры Казахстана и стратегий упрощения процедур торговли остаются национальными по своему масштабу. Например, в *Концепцию развития до 2030 года* не были внесены поправки, включающие меры по сотрудничеству или согласованию инвестиционных планов с соседними странами, в частности, по улучшению функционирования ТМТМ. Отсутствие структуры региональной интеграции также приводит к отсутствию межстрановых консультаций по вопросам железнодорожных грузоперевозок и планов развития портов (ADB, 2021^[27]), несмотря на наличие диалога между государственными железнодорожными и портовыми учреждениями, в частности, через Международную ассоциацию «ТМТМ», ТРАСЕКА и Международный союз автомобильного транспорта (IRU) (IRU, 2023^[28]).

Международный электронный обмен данными остается ограниченным. Результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о том, что, несмотря на то, что Казахстан и другие страны работают над цифровизацией таможенной информации, а также гармонизацией и упрощением требований, большинство программных решений разрабатываются только с учетом внутреннего рынка. Респонденты указывают на общее отсутствие координации между партнерами по развитию в рамках инициатив по упрощению процедур торговли в Евразии; это еще больше усугубляет ситуацию с рассредоточенными усилиями по упрощению процедур торговли. Это также находит отражение в

относительно низком балле Казахстана по индикаторам упрощения процедур торговли ОЭСР в отношении внутреннего и внешнего трансграничного сотрудничества и подачи документов (Рисунок 4.2). В результате этого межнациональный электронный обмен данными остается ограниченным и приводит к задержкам и дублированию процедур для торговцев и грузоотправителей.

Рисунок 4.2. Индикаторы упрощения процедур торговли в странах, через которые проходит ТМТМ

Значения индикаторов упрощения торговли варьируются от 0 (худший результат) до 2 (лучший результат)



Примечание. Максимальная оценка — 2. А — доступность информации, В — участие торгового сообщества, С — предварительные решения, D — процедуры обжалования, Е — сборы и платежи, F — документы, G — автоматизация, H — процедуры, I — внутреннее сотрудничество между пограничными ведомствами, J — внешнее сотрудничество между пограничными ведомствами, K — управление и беспристрадность. Источник: (OECD, 2023^[29]).

Проблемы с функциональной совместимостью замедляют транзит грузов и снижают привлекательность транзитных коридоров, проходящих через Казахстан. Среди основных препятствий можно отметить отсутствие единой мультимодальной накладной и системы отслеживания транзитных перевозок в режиме реального времени, что снижает скорость обработки грузов, затрудняет оперативное планирование и увеличивает как затраты, так и время перевозки. В *Концепции развития до 2030 года* обозначены эти и другие препятствия для роста торговли, включая неконкурентные тарифы по сравнению с автомобильными и железнодорожными грузоперевозками в товарных вагонах, а также несовершенное налоговое и отраслевое законодательство для развития мультимодальных перевозок, однако никаких конкретных действий для решения этих проблем, по всей видимости, до сих пор предпринято не было.

Наблюдается отставание цифровизации и оптимизация процедур морской логистики. Относительно низкий уровень цифровизации морских портов приводит к тому, что время ожидания составляет от 5 до 12 суток, что удлиняет сроки перевозок, которые и так растянуты по причине изношенности торгового флота (World Bank, 2023^[30]). С 1 января 2024 года в Казахстане вступила в силу Конвенция об упрощении международного морского судоходства (FAL) Международной морской

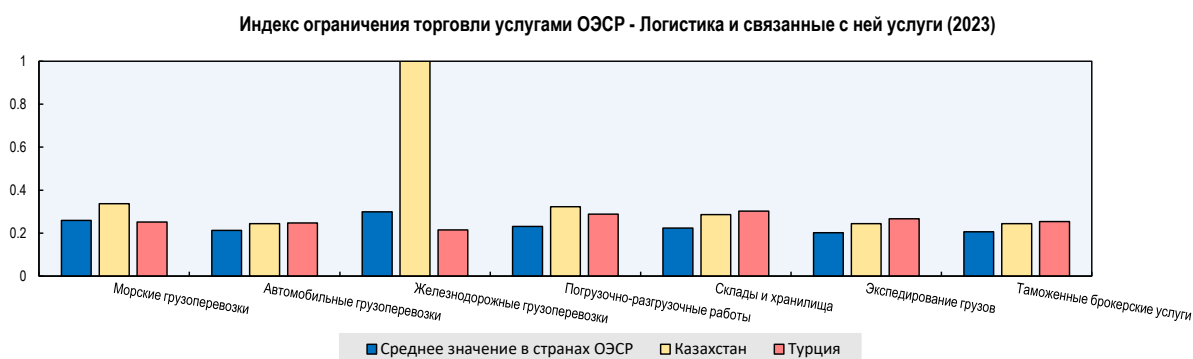
организации (ИМО); это должно улучшить морские перевозки и транзит в портах, а также делает обязательным наличие «единых окон» для обмена данными в портах, однако полного эффекта следует ожидать лишь в среднесрочной перспективе (ИМО, 2023^[31]).

Проведенные ОЭСР интервью подчеркнули наличие определенных барьеров со стороны спроса на пути к эффективной цифровизации мер по упрощению морских перевозок и торговли.

В частности, респонденты в порту Актау указали на то, что некоторые грузоотправители и предприятия предпочитают принимать личное участие в осуществлении административных процедур с использованием бумажных документов, что создает потенциальный барьер для оптимизации соответствующих процедур. Подобное отношение свидетельствует о более широкой тенденции в Центральной Азии, где представители частного сектора рассматривают цифровизацию в качестве источника новых проблем по сравнению с более привычными бумажными процедурами, ссылаясь, в частности, на недостаток знаний о новых инструментах и отсутствие опыта работы с ними (Raposys, 2021^[32]; OECD, 2023^[14]). Данная тенденция имеет место не только среди предприятий, но и государственных чиновников, поскольку цифровые процедуры, например, на таможне, требуют наличия новых навыков и соответствующей подготовки. Тем более что отсутствие координации между странами приводит к параллельному существованию несогласованных цифровых стандартов (UNECE-UN/CEFACT, 2024^[33]; OECD, 2023^[34]).

Рисунок 4.3. Индекс ограничений в торговле услугами ОЭСР (за 2023 год): ОЭСР, Казахстан и Турция

Индекс ограничений в торговле услугами: от 0 (самый низкий уровень регулирования) до 1 (самый высокий уровень регулирования).



Примечание. Максимальный балл — 1 — представляет собой самый высокий уровень регулирования, зачастую в связи с полной государственной монополией, как, например, в случае железнодорожных грузовых перевозок, осуществляемых национальным транспортно-логистическим холдингом «Казахстан Темир Жолы» (КТЖ) в Казахстане.

Источник: (OECD, 2022^[35]).

Монополия на предоставление логистических услуг в Казахстане препятствует приходу на рынок транснациональных операторов мультимодальных перевозок. АО «KTZ Express» — единственный транспортный оператор, уполномоченный оказывать комплексные логистические услуги при мультимодальных грузовых перевозках. Кроме того, погрузочно-разгрузочные работы, хранение и складская обработка грузов являются жестко регулируемые секторами по международным стандартам (Рисунок 4.3), в то время как национальная железнодорожная компания владеет большей частью инфраструктуры в портах Актау и Курык (государственная монополия). Подобная ситуация негативно влияет на конкуренцию и амбиции Казахстана по диверсификации своих торговых коридоров (OECD, 2022^[36]; OECD, 2022^[35]).

Рекомендация 3.1: разработать механизмы сотрудничества на страновом и транснациональном уровне для развития инфраструктуры каспийских портов и улучшения упрощения процедур торговли

Шаг 1: разработать план развития каспийских портов Казахстана

Необходимо разработать генеральный план развития системы морских портов на национальном уровне, который позволит привести усилия по развитию портовой инфраструктуры в соответствие с национальными целями в области торговли и транзита и уделить внимание вопросам, связанным с сохранением Каспийского моря и адаптацией к снижению уровня воды в нем. Правительству следует разработать национальную программу развития системы морских портов в долгосрочной перспективе (не менее 10 лет), чтобы определить ключевые цели в области развития инфраструктуры и упрощения процедур торговли, соответствующие торговым и транзитным стратегиям страны, а также определить проекты и источники финансирования. Этот документ должен быть разработан посредством итеративного процесса и включен в общую стратегию развития страны. Генеральный план развития порта Дублина на период до 2040 года представляет собой хороший пример разработки подобного документа (Вставка 4.5). Такие генеральные планы также должны стать поводом для оценки необходимости адаптации существующей портовой инфраструктуры к снижению уровня Каспийского моря, включая планы дноуглубительных работ для увеличения глубины порта или адаптации флота, а также для поощрения инвестиций в устойчивую к изменению климата инфраструктуру. Казахстан может достичь этого за счет расширения системы пространственного планирования, оценки инфраструктурных проектов и мер экономической политики путем включения стратегических экологических оценок и оценок воздействия на окружающую среду, а также разработки более строгих нормативных и экономических стандартов (OECD, 2020^[37]).

Вставка 4.5. Генеральные планы портов в Ирландии

Генеральный план развития порта Дублина на период до 2040 года

Генеральный план на период до 2040 года обеспечивает основу для ключевых принципов работы и дальнейшего развития порта для обеспечения устойчивого роста и развития морских грузовых и пассажирских перевозок за счет определения ряда целей в отношении функций порта, инвестиций, региональной интеграции и т. д. Генеральный план на период до 2040 года, принятый в 2012 году:

- послужил источником ценных сведений для разработки национальной портовой политики и транспортной политики Ирландии;
- позволил органам, ответственным за планирование и выдачу разрешений, определять меры политики и проектные предложения;
- включен в Национальную структуру планирования и Национальный план развития на 2018–2027 годы;
- базируется на результатах исследований для определения наилучших вариантов повышения пропускной способности на основе прогнозов в области логистики, видов транспорта и развития грузовых перевозок;
- подразумевал обширный диалог, который лег в основу первоначального проекта и последующих обзоров, включая широкомасштабные консультации (встречи с общественностью, семинары, информационные буклеты и общественные встречи для привлечения местного сообщества); а также
- прошел итеративный процесс разработки: в обзоре 2017 года были проанализированы изменения в экономических прогнозах, ходе реализации проектов, а также в мерах

экономической политики и стратегиях, влияющих на планирование, транспорт и окружающую среду.

Варианты инфраструктуры в Генеральном плане выбираются и продвигаются исходя из способности порта финансировать их за счет серии мелкомасштабных проектных инвестиций, удерживая объем задолженности на приемлемом уровне и избегая спекулятивных инвестиций.

Источник: (Dublin Port, 2018^[38]).

Необходимо разработать планы развития отдельных портов для реализации национального генерального плана развития системы морских портов и координации действий с соседями, имеющими выход к Каспийскому морю. После разработки генерального плана его цели должны быть реализованы на практике для портов Актау, Курык и «Каспийского узла», чтобы избежать недоиспользования мощностей и дублирования объектов инфраструктуры. Планы развития отдельных портов должны разрабатываться управляющими органами портов и объединять цели, проекты и инвестиционные планы всех заинтересованных сторон, включая управляющую или операционную компанию порта, а также частные предприятия, работающие в порту (перевалка, хранение и распределение грузов). При разработке такого плана управляющий орган порта должен принимать во внимание планы развития других портов Каспийского моря, таких как Баку/Алят, поскольку он представляет собой ключевой элемент для сообщения с Грузией, Турцией и Европейским союзом, или порт Туркменбаши, единственный дополнительный порт на пути следования ТМТМ или, потенциально, конкурирующий порт (World Bank, 2022^[39]). Эти отдельные планы также могут послужить основой для регионального диалога по сохранению Каспийского моря и последующей адаптации и смягчения последствий экономической деятельности для предотвращения негативного воздействия на окружающую среду, вызванного конкуренцией между портами Каспийского моря (ОЭСР, 2023 г.).

Шаг 2: усиление координации в рамках существующих организационных структур

Казахстану следует продолжить формализацию диалога с участием соседей по региону при разработке региональной интегрированной стратегии в отношении железнодорожных, автомобильных и морских перевозок. Правительству Казахстана следует уделить приоритетное внимание работе в первую очередь со странами, имеющими выход к Каспийскому морю, прежде чем распространять свои усилия на другие страны, расположенные на пути следования ТМТМ. Казахстану в сотрудничестве с соседями по региону следует стремиться к расширению сотрудничества по существующим и планируемым стратегиям транспортной инфраструктуры, чтобы избежать дублирования усилий. В частности, межстрановой диалог между государственным и частным секторами мог бы помочь выявить препятствия, определить приоритетность действий и инвестиций, а также устранить узкие места. В качестве первого шага Казахстан мог бы рассмотреть возможность расширения своего участия в МА ТМТМ или координационных комитетах, организованных под эгидой ОЭС/ЕЭК ООН или ТРАСЕКА/IRU, чтобы сосредоточить усилия на узких местах, характерных для Каспийского региона.

Казахстану следует учредить единый надзорный орган для координации деятельности государственных и частных транспортных и транзитных субъектов на национальном уровне и сотрудничества со странами-партнерами на транснациональном уровне. Этот орган может быть создан на базе уже существующего ведомства или министерства, и его следует наделить широкими полномочиями, которые будут охватывать все виды транспорта (железнодорожный, автомобильный и морской), а также вопросы, связанные с развитием инфраструктуры, меры по упрощению процедур торговли и региональное сотрудничество. Этот орган будет принимать участие в регулярных встречах с соответствующими министерствами, представителями частного сектора и Национальным комитетом по упрощению процедур торговли, а также встречаться с представителями региональных организаций и инициатив (ТРАСЕКА, ЦАРЭС, ОЧЭС, ОТГ, Ассоциация «ТМТМ»). Ему также будет поручен надзор

за выполнением и применением соглашений и связанных с ними гарантий, а для обеспечения прозрачности следует добавить механизмы отчетности перед общественностью.

На надзорный орган также следует возложить надзор за рисками, связанными с развитием торговой и транзитной инфраструктуры, и особенно в отношении сохранения Каспийского моря.

В частности, ему будет необходимо оценить различные риски, связанные с развитием казахстанских участков ТМТМ, а также инфраструктуры Каспийского моря, путем включения в процесс планирования инфраструктуры системы пространственного планирования, стратегических экологических оценок и оценок воздействия на окружающую среду, а также разработки более строгих стандартов в области нормативного регулирования и мер политики для стимулирования инвестиций в инфраструктуру, устойчивую к изменению климата (OECD, 2020^[37]). Этот орган также должен будет обеспечивать доступ к соответствующей информации для внутренних и внешних субъектов (министерств, государственных предприятий, регулирующих органов, компаний частного сектора, бизнес-ассоциаций, НПО), участвующих в планировании инфраструктуры, и поддерживать связь с международными и региональными платформами, занимающимися сохранением Каспийского моря. В частности, надзорный орган должен гарантировать, что планируемая деятельность и инфраструктура не нанесут дальнейшего ущерба Каспийскому морю и его прибрежной зоне.

Шаг 3: координация усилий по упрощению процедур торговли с соседями и создание благоприятной основы для развития транснационального сектора логистических услуг

Правительству следует продвигать региональную стандартизацию торговых и транзитных требований, особенно в части перевозок по транскаспийскому маршруту. Стандартизация на региональном уровне является краеугольным камнем в стремлении Казахстана превратиться из транзитной страны в региональный транспортно-логистический центр. Разработка взаимосвязанных транспортных информационных систем и процедур транзита с другими странами региона, а также гармонизация таможенных документов и требований являются наиболее неотложными шагами в этом направлении. В частности, в рамках хаба «Каспийский узел» электронный обмен данными в регионе Каспийского моря позволил бы воспользоваться преимуществами глобального транзитного документа и решений цифровой поддержки; при этом может быть изучена реализация системы Транскаспийского портового сообщества (OECD, 2023^[14]). Казахстан также может принять меры по ускорению оформления документов для прибытия и отбытия судов и сокращению дублирования административных процедур для судов, которые возвращаются в порт несколько раз в месяц по одним и тем же маршрутам (например, Актау - Махачкала или Актау - Алят).

Казахстану следует продолжить оптимизацию и цифровизацию портовых процессов. Цифровизация разрешений на прибытие и отбытие судов позволит упростить процедуры и усилить контроль и мониторинг движения судов за счет регистрации прибытия и отбытия судов на единой электронной платформе. В Каспийском море основой для этого могла бы послужить пилотная единая система цифровой передачи данных по грузовым перевозкам между портами Баку, Актау, Курык и Туркменбаши в рамках проекта ОБСЕ «Зеленые порты в регионе Каспийского моря и поддержка связанности». В ходе визита рабочей группы ОЭСР в порт Актау заинтересованные стороны предположили, что процесс подачи торговых документов можно улучшить за счет более глубокой интеграции портовых и государственных электронных платформ, таких как служба «одного окна» электронного правительства egov.kz.

Казахстану следует направить усилия на стимулирование развития конкурентоспособного логистического сектора. В рамках «Каспийского узла» правительству следует рассмотреть возможность развития современной и конкурентоспособной логистической отрасли в сочетании с развитием портов. В более широком смысле в рамках центров трансграничного сотрудничества правительству следует стимулировать частный сектор к созданию современных логистических центров,

обеспечивающих эффективную обработку, хранение и распределение грузов. Они могли бы выступить в качестве пилотных проектов, чтобы открыть сектор логистики для конкуренции, рационализировать регулирование в секторах логистики и сопутствующих услуг, обеспечить его согласованность с соседями по региону и позволить транснациональным игрокам в сфере логистики выйти на казахстанский рынок. Кроме того, правительству следует принимать меры по поддержке профессиональной подготовки и высшего образования в сфере логистики и транспорта (OECD, 2023^[13]).

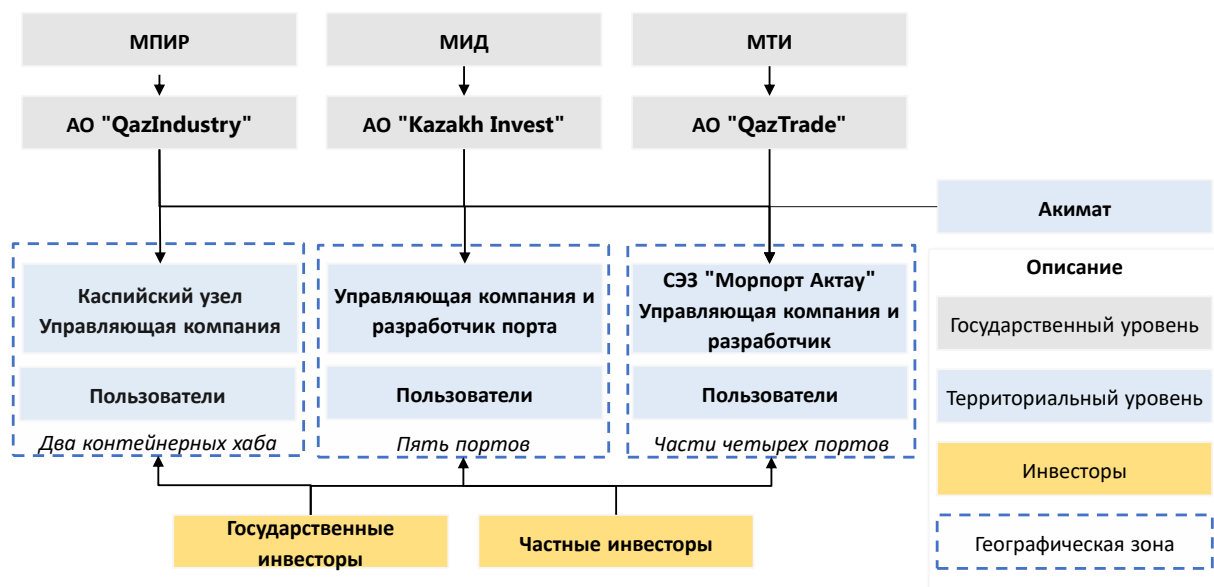
Расширение участия частного сектора в работе «Каспийского узла» может способствовать разработке новых проектов его развития

Задача 3.2: недостаточное вовлечение частного сектора в работу каспийских портов замедляет их развитие

Сложность структуры управления «Каспийского узла» не позволяет адекватно определять и удовлетворять потребности в области портовой инфраструктуры и развития

Система управления центрами трансграничного сотрудничества и СЭЗ сложна и имеет преимущественно вертикальную структуру. СЭЗ в Казахстане имеют сложную институциональную структуру: национальное правительство формулирует планы развития промышленности и секторов, включая определение центров трансграничного сотрудничества и стратегий СЭЗ, отраслей и их местоположения (ОЕС, 2022^[40]). Бывшее МИИР устанавливает общие цели развития и обеспечивает реализацию основных мер экономической политики. Сюда входят программы развития СЭЗ и связанная с ними законодательная база, охватывающая такие сквозные темы, как налоговые режимы, таможенные правила, торговые соглашения и меры по обеспечению безопасности. В свою очередь, их реализация требует сотрудничества министерств (бывшее МИИР, МНЭ, Минфин, МИД), конкретных ведомств (транспортных, таможенных), агентств промышленного развития, а также местных и региональных акиматов. Работа всех СЭЗ и индустриальных зон (ИЗ) координируется АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта», также известным как QazIndustry, который стремится привлечь инвестиции за счет улучшения общей деловой среды в рамках СЭЗ. Операционные расходы управляющих компаний СЭЗ и обеспечение объектов инфраструктуры в основном финансируются за счет бывшего МИИР, Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», Национального управляющего холдинга «Байтерек» и, в меньшей степени, акиматов. После создания СЭЗ в Казахстане управляются соответствующими АО, которые принадлежат государственному органу или государственному предприятию.

Рисунок 4.4. Институциональная структура и управление каспийскими портами и СЭЗ «Актау»



Источник: аналитические данные ОЭСР.

Структура управления казахстанскими каспийскими портами, «Каспийским узлом» и СЭЗ «Актау» остается неясной. Несмотря на то, что они входят в компетенцию бывшего МИИР, МИД и МТИ (Рисунок 4.4), взаимосвязи между тремя административными уровнями в законодательстве четко не изложены, что создает неопределенность и значительное дублирование в отношении ключевых тем развития, таких как планирование инвестиций в инфраструктуру, государственно-частное партнерство (ГЧП), участие заинтересованных сторон и диалог между государственным и частным секторами. В частности, центры трансграничного сотрудничества не рассматриваются в поправках от декабря 2022 года к закону о СЭЗ и ИЗ от 2019 года, и *Концепция развития до 2030 года* также не регулирует вопросы трансграничного сотрудничества и СЭЗ (Adilet, 2022^[2]; Adilet, 2022^[41]; Adilet, 2019^[42]). Несмотря на то что в *Концепции развития до 2030 года* указано, что правительство стремится назначить управляющую компанию «Каспийского узла», а также разработать, утвердить и подписать инвестиционные соглашения, остается неясным, как будет функционировать управление и каким образом оно будет взаимодействовать с портом Актау, портом Курык, ММТ «Саржа» и СЭЗ «Актау», единственным акционером которой является Мангистауская область.

В результате этого сотрудничество между всеми участниками центров трансграничного сотрудничества носит преимущественно ситуативный характер. На национальном уровне отмечается прогресс в области межуровневой координации: рабочая группа, объединяющая соответствующих заместителей министров, руководителей и представителей местных администраций под председательством МТИ ежеквартально отчитывается о прогрессе в работе пяти центров трансграничного сотрудничества, выявляет проблемы, предпринимает соответствующие меры для их решения и разрабатывает последующие шаги по устранению узких мест. Однако представители частного сектора, по всей видимости, не участвуют в этих встречах, а также, в более общем смысле, в разработке и реализации стратегии СЭЗ. Кроме того, на уровне отдельных центров трансграничного сотрудничества, по всей видимости, не существует никаких структурных механизмов сотрудничества. Например, в случае с портами Актау и Курык обмен информацией между двумя управляющими компаниями — КТЖ и ТОО «Semurg Invest» — носит ситуативный характер. В результате этого заинтересованные стороны сообщают о трудностях в адекватном выявлении и удовлетворении потребностей в области портовой инфраструктуры и развития.

Вставка 4.6. Правовая основа государственно-частного партнерства в Казахстане

Казахстан разработал структурированную правовую и институциональную основу для государственно-частного партнерства (ГЧП) как на национальном, так и на региональном уровнях, основанную на Законе «О концессиях» 2006 года и Законе «О государственно-частном партнерстве» 2015 года с поправками, внесенными в январе 2023 года, и включающую расширенное определение ГЧП. Это юридическое обоснование было дополнено несколькими учреждениями, уполномоченными поддерживать подготовку и рассмотрение проектов ГЧП, в том числе Казахстанским фондом подготовки проектов, оказывающим поддержку отраслевым министерствам и регионам в проведении исследований (проектирование, технико-экономическое обоснование) и подготовке проектной документации (тендерная документация и контракты), а также Казахстанский центр ГЧП, подотчетный МНЭ, поддерживающий разработку политики и законодательства в области ГЧП и оценивающий экономическую эффективность и бюджетную доступность проектов ГЧП, предлагаемых отраслевыми министерствами. Большинство отраслевых министерств также создали свои собственные подразделения по вопросам ГЧП для разработки проектов ГЧП, что также было сделано региональными правительствами.

Правительство отдает приоритет ГЧП как способу реализации как экономической, так и социальной инфраструктуры, однако его влияние на национальном уровне имеет ограниченный характер из-за проблем с финансированием (как низкий спрос со стороны внутреннего банковского сектора, так и нежелание международных инвесторов принять риски, связанные с волатильностью национальной валюты).

Однако недавняя работа ОЭСР и ЕБРР предполагает, что общая структура ГЧП в Казахстане может быть усилена. Приоритетные области внимания и реформирования относятся к доминированию государственных институтов, которое имеет тенденцию ограничивать возможности выхода на рынок для конкурентов; наращивание потенциала (особенно на этапе подготовки проекта); прозрачность и учет условных обязательств; а также прозрачность и конкуренция в контрактах на закупки, в частности, в области реализации и мониторинга управления контрактами.

Источник: OECD analysis based on (EBRD, 2023^[43]; Ruiz Rivadeneira and Garin, 2019^[44])

Несмотря на существование комплексной системы ГЧП для финансирования инвестиций, они по-прежнему остаются редкостью для транспортных проектов. Начиная с Закона о концессиях от 2006 года и Закона о ГЧП от 2015 года, Казахстан принимает меры, направленные на более четкое определение структуры взаимодействия между государственными органами, местными органами власти, местными исполнительными органами и представителями частного сектора в рамках ГЧП, включая участие частного сектора в управлении государственными активами и повышение инвестиционной привлекательности (Вставка 4.6) (UNESCAP, 2018^[45]; ITF-OECD, 2019^[26]). Однако только 3 % из 1357 казахстанских проектов ГЧП относятся к транспортной инфраструктуре, и только три крупномасштабных транспортных проекта ГЧП продолжаются, причем все они сосредоточены в Алматы и окрестностях (UNESCAP, 2018^[45]; ADB, 2022^[46]; KZPPP, 2023^[47]). В *Концепции развития до 2030 года* отмечается, что ГЧП будет использоваться для развития инфраструктуры морских портов и привлечения частных инвестиций для создания транспортно-логистической инфраструктуры, однако в ней не представлен ни инвестиционный план, ни определен перечень проектов и предполагаемые необходимые средства.

Морские проекты ГЧП по-прежнему остаются очень ограниченными в Казахстане. Последняя дискуссия в формате круглого стола, посвященная вопросам ГЧП в СЭЗ «Актау», состоялась в 2016 году, в то время как ГЧП, по всей видимости, не представлено в каспийских портах Казахстана, за исключением Меморандума о взаимопонимании, который был подписан в декабре 2022 года между компанией AD Ports Group, базирующейся в ОАЭ, и бывшее МИИР и направлен на развитие международных торговых и транзитных коридоров страны (Port Technology International, 2023^[48]). Заинтересованные стороны, опрошенные ОЭСР, отметили, что подобное отсутствие может мешать накоплению знаний и опыта, необходимых для реализации стратегий развития портовой инфраструктуры Казахстана.

Несмотря на то, что правительство начало выходить из структуры управления портом, сохраняя при этом право собственности, степень представленности частного сектора в структуре управления портом остается недостаточной. Казахстан стремится увеличить участие частного сектора в развитии портовой инфраструктуры, в частности, в Актауском морском северном терминале (АМСТ) и ММТ «Саржа», однако ни одно из этих партнерств не соответствует модели ГЧП (Adilet, 2022^[2]). С другой стороны, основываясь на успешном сотрудничестве в управлении СЭЗ «Хоргос - Восточные ворота» с 2013 года, портовый оператор Dubai Port World (DP World), базирующийся в ОАЭ, подписал в 2014 году соглашение об управлении с портом Актау, а затем Меморандум о взаимопонимании с Мангистауской областью в 2017 году для увеличения пропускной способности, создания логистической зоны и привлечения частных инвестиций для развития инфраструктуры СЭЗ «Актау» (Seatrade Maritime News, 2017^[49]; alBawaba, 2017^[50]; Astana Times, 2014^[51]). В следующем году компания DP World приобрела 49 % акций СЭЗ у Мангистауской области. Тем не менее результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о том, что компания DP World, похоже, вышла из порта Актау, и что иностранное участие на сегодняшний день ограничивается консультативными услугами по развитию контейнерного хаба. В результате этого участие частного сектора в управлении казахстанскими каспийскими портами, по всей видимости, ограничивается двумя международными компаниями (Таблица 4.2).

Таблица 4.2. Обзор структуры собственности в каспийских портах Казахстана

Название	Организационная форма	Форма собственности	Структура собственности
Актауский морской торговый порт — грузовой район «Баутино» (порт Актау)	Акционерное общество	Государственное предприятие	КТЖ (ФНБ «Самрук-Казына») — 100 %
ТОО «Актауский Морской Северный Терминал» (АМСТ)	Товарищество с ограниченной ответственностью	Частное/государственное предприятие	Interport Development PTE. LTD — 60 % АО «KTZ Express» (КТЖ/ФНБ «Самрук-Казына») — 30 % АО «НК «Актауский морской торговый порт» — 10 %
Порт Курык — паромный терминал (порт Курык)	Товарищество с ограниченной ответственностью	Государственное предприятие	АО «KTZ Express» (КТЖ/ФНБ «Самрук-Казына») — 100%
Многофункциональный морской терминал «Саржа» (ММТ «Саржа»)	Товарищество с ограниченной ответственностью	Частное предприятие	ТОО «Semurg Invest» (Мангистауская область) — 100 %
СЭЗ «Морпорт Актау» (СЭЗ «Актау»)	Акционерное общество	Государственное предприятие	Мангистауская область — 100 %

Примечание. Здесь используется определение ОЭСР для частных или государственных предприятий. ОЭСР определяет частные предприятия как «организации, которые занимаются деятельностью, направленной на получение прибыли, и контрольный пакет которых находится в частной собственности (т. е. они не принадлежат государству и не находятся под его управлением)».

Источник: (Samruk Kazyna, 2017^[52]; Port Aktau, 2023^[22]; Kuryk, 2023^[6]; Port Technology International, 2018^[53]).

Судя по всему, диалог между государственным и частным секторами (ДГЧС) в вопросах развития портов и центров трансграничной торговли не задействован

Диалог с частным сектором остается недостаточно формализованным и интегрированным в процесс планирования и реализации стратегии. Результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о том, что формальные договоренности и консультации по ДГЧС по вопросам развития портов и центров трансграничного сотрудничества остаются исключением, а если и существуют, то в основном применяются к конкретным проектам, а не к разработке комплексных стратегий. Например, в 2022 году правительство провело встречу жителями села Курык для обсуждения вопросов развития «Каспийского узла» и расширения СЭЗ «Актау». Однако остается неясным, была ли обратная связь учтена в разработке стратегии развития «Каспийского узла» и если да, то каким образом. В целом, результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о том, что диалог между государственным и частным секторами зависит от усмотрения ведомств, реализующих политику, и, если он имеет место, применяемые методы являются недостаточно прозрачными, чтобы оценить его влияние на жизненный цикл экономической политики.

Экологические соображения имеют место, однако они еще не формализованы. Важность осторожного подхода к окружающей среде была озвучена начиная с программы «*Нұрлы жол*» на 2015-2019 годы. Эта практика нашла свое продолжение в стратегии на 2020-2025 годы, которая включала ряд общих целей, касающихся важности «зеленого» перехода и «зеленых» грузовых перевозок, но без конкретной основы для дальнейших действий. В рамках Концепции развития до 2030 года декабрь 2023 года определен в качестве крайнего срока для разработки и принятия дорожной карты по использованию «зеленых» технологий в грузовых перевозках, однако, по всей видимости, она все еще находится на этапе разработки (Adilet, 2022^[54]). Кроме того, Закон «Об особых экономических зонах» требует проведения оценки воздействия на окружающую среду только при создании или расширении «промышленной зоны регионального значения», однако это требование не распространяется на рядовые СЭЗ (Adilet, 2019^[55]).

Обмен информацией между неправительственными заинтересованными сторонами остается ограниченным. С институциональной точки зрения, в центрах трансграничного сотрудничества, в частности «Каспийском узле» и СЭЗ «Актау», отсутствуют механизмы институциональной отчетности или обратной связи для взаимодействия с региональными неправительственными организациями и представителями частного сектора. Например, в состав правления СЭЗ «Актау» входят только представители СЭЗ и Мангистауской области; оно не проводит публичные обсуждения (SEZ Pavlodar, 2022^[56]). С другой стороны, проблемы сотрудничества усугубляются отсутствием доверия и нежеланием делиться информацией со стороны частного сектора и неправительственных заинтересованных сторон (ITF-OECD, 2019^[26]).

Рекомендация 3.2: разработать институциональную основу и практические меры для расширения участия частного сектора в развитии «Каспийского узла»

Шаг 4: упростить структуру управления казахстанскими центрами трансграничного сотрудничества и улучшить координацию между отраслевыми министерствами и представителями частного сектора

Правительству следует уточнить институциональные взаимоотношения между «Каспийским узлом», СЭЗ «Актау» и портами Актау и Курык. Необходимо провести картирование всех стратегических заинтересованных сторон из государственного и частного сектора, принимающих участие в этих различных структурах, чтобы четко определить их обязанности и взаимосвязи. Для государственного сектора необходимо определить институциональные роли и обязанности таких организаций, как МНЭ, бывшее МИИР, МТИ, МИД, Минфин и исполнительных ведомств, таких как

КЦГЧП, в то время как для частного сектора необходимо определить ключевые стороны, участвующие в развитии транспорта и инфраструктуры (ADB, 2022^[46]). На основе результатов этого картирования правительство может оптимизировать дублированные полномочия и прояснить институциональные связи между всеми уровнями управления. Оно также может включить сведения об оптимизированной структуре управления в руководство для инвесторов СЭЗ «Актау», чтобы обеспечить большую ясность для потенциальных инвесторов.

Правительству следует принять меры по усилению координации между дорожными картами развития «Каспийского узла» и более широким продвижением инвестиций, а также стратегиями развития транспортной и логистической инфраструктуры. После того как все соответствующие заинтересованные стороны на каждом уровне «Каспийского узла» будут определены, правительство должно обеспечить координацию между соответствующими государственными организациями, контролирующими СЭЗ и центры трансграничного сотрудничества, чтобы избежать несогласованности мер экономической политики и дублирования усилий. Например, власти могли бы рассмотреть возможность проведения регулярных тематических встреч на оперативном уровне для решения сквозных проблем, с которыми сталкиваются эти зоны, и содействия обмену передовым опытом (CAREC-ADB, 2018^[57]; OECD, 2020^[58]). Учитывая центральную роль «Каспийского узла» в планах Казахстана по развитию ТМТМ, меры экономической политики в области СЭЗ и трансграничного сотрудничества необходимо интегрировать в более широкую стратегию развития транспорта и инвестиций страны.

Шаг 5: создание институциональной среды, способствующей более широкому участию частного сектора в финансировании и развитии инфраструктуры

Казахстану следует улучшить благоприятные условия для инвестиций в инфраструктуру, чтобы обеспечить участие частного сектора. Как указано в Принципах ОЭСР по участию частного сектора в инфраструктуре, успешное участие частного сектора в инфраструктурном секторе страны во многом зависит от качества национального инвестиционного климата. За последние годы деловой климат в Казахстане улучшился, однако остаются проблемы в области корпоративного управления, ограничений на иностранные инвестиции и принудительного исполнения договоров (OECD, 2023^[59]; OECD, 2024^[60]; OECD, 2023^[13]). Решение этих проблем является ключевым приоритетом в рамках развития центров трансграничного сотрудничества. В частности, для «Каспийского узла», где инфраструктурные проекты затрагивают отдельные юрисдикции, как, например, в портах Актау и Курык, правительству следует разрабатывать проекты с четкими целями, подкрепленные официальными соглашениями и механизмами разрешения споров (OECD, 2020^[37]).

Правительство должно разрешить проведение технико-экономических обоснований проектов строительства инфраструктуры. Действующее законодательство не позволяет национальному или местному бюджету финансировать технико-экономические обоснования и сметную документацию для проектов строительства инфраструктуры, что препятствует развитию недостающей инфраструктуры. Если им будет разрешено финансировать указанную деятельность, это может стать важным шагом на пути к структурированному диалогу по развитию инфраструктуры, который позволит участникам ранжировать проекты на основе их соответствия требованиям и разрабатывать условия ГЧП в тех случаях, когда это необходимо (ADB, 2022^[46]). В более широком смысле правительству следует начать широкий диалог по вопросам ГЧП с участием всех соответствующих заинтересованных сторон, чтобы сбалансировать национальные и региональные цели, как это сделала Южная Корея (Вставка 4.7).

Вставка 4.7. Государственно-частное партнерство в портах Южной Кореи

Южная Корея запустила 19 проектов развития объектов портовой инфраструктуры в рамках ГЧП с момента вступления в силу закона о ГЧП от 1994 года, создав модель «владения» портами, при которой правительство обеспечивает базовую инфраструктуру, портовые и внутренние объекты, а также доступ автомобильного и железнодорожного транспорта, оставляя при этом портовые и логистические операции в ведении представителей частного сектора.

Новый порт Пусан был основан в 2003 году, начал свою деятельность в 2006 году и был включен в состав СЭЗ «Пусан — Чинхэ» в 2020 году, что сделало его крупнейшим портом свободной торговли в Южной Корее (2,83 млн м²). Функции порта были адаптированы к меняющемуся спросу за счет следующих мер:

- внедрение активного управления рисками для портов ГЧП, включая тщательный анализ рисков и структуру распределения рисков между частными и государственными субъектами;
- привлечение частных лиц (портовых операторов и судоходных компаний) — от планирования до стадии реализации проекта;
- включение обратной связи, полученной от представителей частного сектора, в последовательный национальный план строительства морских портов для предотвращения недостаточной или избыточной мощности отдельных портов; а также
- разработка общих принципов надлежащего управления для обеспечения долгосрочной устойчивости порта, включая определенную степень гибкости в контрактных соглашениях для борьбы с нестабильностью операционной деятельности, а также активное участие операционных и судоходных компаний для снижения рисков со стороны спроса.

Источник: (Ministry of Strategy and Finance, 2015^[61]).

Правительствам следует также продолжать продвигать инициативы по интеграции на региональном уровне вокруг «Каспийского узла». Чтобы частный сектор более активно участвовал в развитии инфраструктуры узла, правительству следует поддерживать инициативы по инновациям и предпринимательству в рамках портов и СЭЗ (Вставка 4.9). Например, оно может поддерживать связи между местными МСП и национальными или международными многонациональными предприятиями для ускорения интеграции ГЦС и программ развития предпринимательства (OECD, 2023^[14]).

Шаг 6: разработка комплексного механизма диалога между государственным и частным секторами (ДГЧС)

Правительству следует ввести формальные механизмы обратной связи, чтобы обеспечить своевременное обсуждение вопросов инфраструктуры и других потребностей развития. Заинтересованные стороны из частного и государственного секторов в рамках «Каспийского узла» (акиматы, инвесторы, компании) должны регулярно оценивать пробелы между стратегиями и их реализацией, а также определять ключевые проблемы, с которыми они сталкиваются на местах (ADB, 2021^[62]; World Bank, 2014^[63]). Например, эта оценка может проводиться в форме регулярных (например, ежегодных или двухгодичных) встреч между операторами портов и инфраструктуры, бизнес-ассоциациями, заинтересованными в торговле и транзите, а также отраслевыми ведомствами и министерствами (Вставка 4.8). Официальный мандат, например соглашение о взаимопонимании, должен четко отражать цель ДГЧС и излагать его задачи (OECD-World Bank, 2015^[64]; World Bank, 2014^[63]). Можно также разработать другие каналы отчетности для максимального увеличения участия частного сектора: руководящие комитеты с участием представителей частного сектора, официальные линии связи или мероприятия по изучению рынка для предоставления обратной связи в рамках проекта.

Вставка 4.8. Сеть заинтересованных сторон южноафриканской СЭЗ

В 2018 году СЭЗ «Атлантик» (АСЭЗ) учредила Сеть заинтересованных сторон (СЗС) — первую сеть заинтересованных сторон СЭЗ в Южной Африке. Партнерство было официально оформлено в 2020 году Соглашением о содействии сообществу, в котором изложены обязательства обеих сторон. При этом СЗС:

- является основным институциональным собеседником для всех институциональных субъектов (например, Национального департамента торговли, промышленности и конкуренции, Провинциального департамента экономического развития и туризма и города Кейптауна);
- представляет различные секторы и выполняет функции канала информации между АСЭЗ и сообществом города Атлантик;
- обеспечивает деятельность по наращиванию потенциала своих резидентов, чтобы гарантировать, что они имеют все необходимое для осуществления своих полномочий; а также
- получает поддержку независимого координатора в области управления, развития навыков, взаимодействия с сообществом и разрешения конфликтов.

СЗС уже внесла свой вклад в формирование приоритетов политики АСЭЗ, например, в развитие навыков молодежи (обучение, наставничество и знакомство с предприятиями — резидентами АСЭЗ для удовлетворения потребностей в рабочей силе).

Источник: по материалам (Atlantis SEZ, 2023^[65]).

Правительству следует также рассмотреть возможность организации детального процесса общественных консультаций по вопросам развития «Каспийского узла». В случае успеха «Каспийский узел» и СЭЗ «Актау» могут положительно повлиять на экономические показатели прилегающих территорий. Однако это также требует включения ожиданий, проблем и потребностей более широких деловых и неделовых сообществ в жизненный цикл экономической политики. Поэтому правительству следует разработать платформу для структурного диалога с местными сообществами для сбора их мнений и получения обратной связи. В частности, в отношении развития обоих портов Каспийского моря можно последовать примеру европейских портов, где инициативы ориентированы на оптимальное сосуществование с местными сообществами (ESPO, 2022^[66]).

Собранная информация должна быть интегрирована в жизненный цикл экономической политики для дальнейшего развития «Каспийского узла» Результаты ДГЧС должны быть интегрированы на этапах разработки и реализации Концепции развития до 2030 года и Дорожной карты развития ТМТМ на 2022–2027 годы, чтобы адаптировать планы к развивающейся инфраструктуре и другим потребностям развития, а также обеспечить отсутствие упущений в программных документах экономической политики. На местном уровне собранные данные также должны быть включены управляющим органом порта в соответствующий генеральный план. Правительству также следует использовать эти регулярные встречи, чтобы обеспечить взаимодействие с заинтересованными сторонами, держать их в курсе последних нововведений и получать от них обратную связь о ходе реализации мер по развитию инфраструктуры и инвестиций.

Внедрение системы мониторинга и оценки в центрах трансграничного сотрудничества и СЭЗ может помочь скорректировать поддержку в рамках соответствующей экономической политики

Задача 3.3: невозможность оценки эффективности казахстанских СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества препятствует своевременной корректировке их операционной структуры

Отсутствие гармонизации льготных условий внутри зон и между ними создает операционные трудности для предприятий

СЭЗ и центры трансграничного сотрудничества являются ключевым элементом государственной политики по диверсификации промышленности. В Национальной инвестиционной стратегии на 2023–2026 годы особое внимание уделяется увеличению объема и добавленной стоимости экспорта за счет повышения производительности труда, развития новых производственных мощностей для производства продукции с более высокой добавленной стоимостью и постепенного размещения большего количества производств в Казахстане, в том числе посредством развития и продвижения СЭЗ (Prime Minister, 2022^[67]). СЭЗ являются частью более широкой национальной системы поощрения и упрощения инвестиций, включающей национальные и региональные меры экономической политики и институты. Каждая из 13 СЭЗ и 37 ИЗ в Казахстане имеет определенную отраслевую направленность, особый правовой режим и специализированную инфраструктуру, включая готовые производственные площадки, что помогает снизить капитальные затраты инвесторов и ускорить принятие инвестиционных решений (QazIndustry, 2023^[68]; OECD, 2023^[59]).

Казахстан добился значительного прогресса в интеграции СЭЗ «Актау» в более широкомасштабную структуру промышленного развития. СЭЗ «Актау», существующая уже более двух десятилетий, является одной из старейших и наиболее продуктивных СЭЗ страны наряду с СЭЗ «Астана — Новый город» и СЭЗ «Парк инновационных технологий» в Алматы (CAREC-ADB, 2018^[57]; Prime Minister, 2022^[69]). Порт Актау и его грузовой район «Баутино» были включены в зону совсем недавно. По состоянию на 2022 год в СЭЗ «Актау» было зарегистрировано 46 частных предприятий, осуществляющих деятельность в сфере производства, складирования и логистики, а также развития туризма. Согласно данным QazTrade, в зону было привлечено инвестиций на сумму 263,5 млрд тенге (579,7 млн долл. США в ценах 2022 года), из них 63,7 % — иностранные, при этом инвестиции в инфраструктуру составляют 7,8 млрд тенге (17,2 млн долл. США) за государственные средства и 33,4 млрд тенге (73,5 млн долл. США) — за частные. Для сравнения, в СЭЗ «Хоргос» на казахстанско-китайской границе, заявленной в 2020 году, 28 частных компаний работают над 41 инвестиционным проектом на сумму 259,5 млрд тенге (622,8 млн долл. США в ценах 2020 года) (JSC Khorgos, 2020^[70]). В то же время, в 2022 году СЭЗ «Павлодар» привлекла 81,24 млрд тенге (178,7 млн долл. США в ценах 2022 года), однако только четверть из них (21,45 млрд тенге или 47,19 млн долл. США в ценах 2022 года) были иностранными (SEZ Pavlodar, 2022^[56]). Закон о СЭЗ от 2019 года и поправки к нему от 2022 года расширили таможенные и налоговые преимущества и нефискальные стимулы, доступные предприятиям, работающим в СЭЗ «Актау», включая специальное «единое окно» для СЭЗ по таможенным и налоговым вопросам (Adilet, 2022^[41]; Adilet, 2018^[3]; Adilet, 2022^[2]; UNCTAD, 2019^[71]).

Однако отсутствие гармонизации льготных налоговых условий между СЭЗ «Актау» и центром трансграничного сотрудничества «Каспийский узел» беспокоит представителей частного сектора. Действующий налоговый кодекс Казахстана не предусматривает налоговых преференций в рамках «Каспийского узла», что фактически создает дифференцированный режим между разработчиками и операторами СЭЗ и другими субъектами из числа представителей частного сектора, которые осуществляют свою деятельность в рамках «Каспийского узла». Эта ситуация несет в себе

риск искажения внутренней конкуренции в рамках СЭЗ (Вставка 4.9), о чем свидетельствуют результаты интервью, проведенных ОЭСР с участием субъектов, использующих или рассматривающих возможность использования контейнерного хаба и другой портовой инфраструктуры.

Результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о сохранении законодательных препятствий, сдерживающих экономическую деятельность в СЭЗ «Актау» и хабе трансграничного сотрудничества «Каспийский узел», причем респонденты в основном ссылались на сроки утверждения заявок на ведение деятельности в СЭЗ, которые могут длиться до года, а также на несовместимость законодательства по СЭЗ с фактической деятельностью. Например, операторы порта Актау сталкиваются с проблемами при осуществлении транзитных перевозок между своими складами временного хранения, поскольку правила СЭЗ требуют, чтобы весь груз был обработан в течение 24 часов, тогда как операторам для этого требуется 24–72 часа с учетом их пропускной способности (Prime Minister, 2022^[69]).

Вставка 4.9. Специальные экономические зоны (СЭЗ): обоснование и международный опыт

Обоснование СЭЗ: развитие двигателя роста на региональном уровне за счет побочных эффектов

В теории создание специальной экономической зоны имеет своей целью формирование более благоприятных условий на небольшой территории, чтобы дать толчок развитию региона и поддержать усилия страны по повышению национальной конкурентоспособности. Выделяют три основные причины:

- Устранение сбоев рынка путем повышения привлекательности для частного сектора конкретных видов деятельности, которые генерируют значительные положительные внешние эффекты — и которые рынок сам по себе, скорее всего, не обеспечит достаточным предложением — за счет создания благоприятных условий (например, налогово-бюджетных, регулятивных, материальных и т. д.).
- Правительства стремятся компенсировать слабые институты и условия для привлечения инвестиций (и в особенности ПИИ) за счет создания, например, налоговых и других институциональных условий, которые являются более благоприятными в рамках СЭЗ по сравнению с экономикой страны в целом.
- Устранение узких мест в тех элементах инфраструктуры, где правительства рассчитывают иметь возможность развивать и диверсифицировать экспорт и (или) способствовать развитию кластеров.

Однако на практике специальные экономические зоны зачастую отражают желание правительств ускорить темпы развития определенного сектора или способствовать укоренению определенных видов деятельности в определенных условиях, которые игнорируются инвесторами. В результате этого одним из подводных камней, с которым сталкиваются свободные экономические зоны, является то, что они создают конкурентные искажения, отражающие приоритетные направления экономической политики для данного сектора или региона, а не побочные эффекты в принимающем регионе и стране в целом (например, распространение знаний и технологий и сотрудничество между промышленными предприятиями и университетами).

Международный опыт работы с особыми экономическими зонами является неоднозначным: дополняющая роль по сравнению с искажающим преимуществом

СЭЗ используются некоторыми странами, включая Китай (Wang, 2010^[72]), Маврикий (Charitar and Narrainen, 2009^[73]), Вьетнам, Бангладеш и некоторые страны Центральной Америки (Farole, 2011b^[74]) в качестве инструмента более широкомасштабных экономических преобразований. Успешным свободным экономическим зонам удалось развить *положительные экономические эффекты* в принимающих регионах и создать виды деятельности, которые не получили бы развития в отсутствие привилегий СЭЗ (*дополняющая роль*). Однако в большинстве других случаев свободные экономические зоны превратились в офшорные анклав, генерирующие инвестиции и рабочие места на своей территории и не имеющие более широкого воздействия на экономику принимающих стран (Farole, 2011b^[74]; FIAS, 2008^[75]). Международный опыт показывает, что структура свободных экономических зон и состояние национальных институтов являются наиболее важными элементами, определяющими побочные эффекты и дополняющую роль:

- Успешные свободные экономические зоны опираются на существующие сравнительные преимущества стран, а не пытаются форсировать появление новых.
- Программы развития свободных экономических зон требуют высокой степени согласованности политики как во времени, так и в направлениях экономической политики (Charitar and Narrainen, 2009^[73]).

- Качество и надежность инфраструктуры, а также благоприятная деловая среда имеют большее значение, чем финансовые стимулы для привлечения инвесторов (Fagole, 2011a^[76]). В целом зоны, находящиеся в частной собственности и под управлением представителей частного сектора, как правило, предлагают лучшую инфраструктуру и условия ведения бизнеса при меньших затратах (FIAS, 2008^[75]).
- Развитие нисходящих связей с внутренней экономической деятельностью зачастую требует координации дополнительных мер общеэкономической политики (например, развития навыков, обмена знаниями и кластерной политики) с развитием свободных экономических зон (FIAS, 2008^[75]).
- Кроме того, при планировании свободных экономических зон следует соблюдать осторожность, чтобы не подорвать конкурентоспособность отечественных предприятий, расположенных поблизости с зонами, но за их пределами, и принимать меры, направленные на ограничение сегментации на внутренних рынках труда.

Источник: по материалам (OECD, 2014^[77]).

Отсутствие четких целей и оценки эффективности усложняет выявление и решение проблем

Правительство осуществляет мониторинг деятельности СЭЗ. Результаты интервью, проведенных ОЭСР, свидетельствуют о том, что бывшее МИИР оценивает СЭЗы по трем параметрам: показатели эффективности, такие как объемы инвестиций и экспорта, развитие инфраструктуры и развитие зон. KazakhInvest также контролирует состояние инфраструктуры СЭЗ и совместно с бывшим МИИР и акиматами проверяет соблюдение условий договоров. Этот мониторинг основан на данных, полученных управляющими компаниями СЭЗ, которые отвечают за сбор годовых отчетов пользователей своих зон и передают их в KazakhInvest.

Однако в жизненный цикл политики необходимо включить более зрелую систему мониторинга, ориентированную на результат. Текущий мониторинг деятельности СЭЗ основан на оперативном подходе, а не на результатах анализа эффективности СЭЗ в достижении целей экономических целей. Ни *Концепция развития до 2030 года*, ни другие правительственные стратегии или программные документы экономической политики, связанные с СЭЗ и центрами трансграничного сотрудничества, не устанавливают четких целей, требований к оценке или отчетности, таких как ключевые показатели эффективности (КПЭ). Несмотря на то, что государственные органы публикуют ежегодные отчеты о реализации программ и мероприятий, проводимых в рамках СЭЗ, Казахстан официально не использует показатели, основанные на результатах, для оценки их деятельности. Кроме того, неясно, каким образом текущий мониторинг деятельности СЭЗ влияет на жизненный цикл соответствующей экономической политики и, в частности, на разработку стратегии и политики KazakhInvest в отношении СЭЗ или на полномочия QazIndustry по улучшению общей деловой среды СЭЗ. Наконец, отсутствие регулярных опросов пользователей и инвесторов — как со стороны государственных органов, так и управляющих компаний СЭЗ — для оценки препятствий для деятельности или инвестиций еще больше препятствует эффективной разработке экономической политики в области СЭЗ и трансграничного сотрудничества.

Наконец, необходимо учитывать экономические и экологические аспекты работы «Каспийского узла», особенно в связи со снижением уровня воды в Каспийском море. В Казахстане, как и в ряду других стран, имеющих выход к Каспийскому морю, оценки рисков и уязвимости экосистемы и экономической деятельности региона к снижению уровня моря практически отсутствуют и усугубляются как восприятием периодических колебаний уровня Каспийского моря как саморегулирующегося явления, так и предвзятым оптимистическим отношением, при котором не все

сообщества одинаково воспринимают последствия снижения уровня моря (Prange, Wilke and Wesselingh, 2020^[17]). Однако недавнее ускорение рецессии береговой линии в Казахстане, по всей видимости, уже спровоцировало изменения: летом 2023 года в городе Актау было объявлено чрезвычайное положение, за которым последовало признание проблемы министром экологии и создание Научно-исследовательского института изучения Каспийского моря в начале 2024 года. На институт возложено проведение экологического мониторинга и исследований казахстанского участка Каспийского моря, а также укрепление сотрудничества с другими прибрежными государствами по сохранению моря (Rferl, 2023^[18]).

Рекомендация 3.3: интегрировать мониторинг и оценку центров трансграничного сотрудничества и СЭЗ в жизненный цикл политики

Шаг 7: разработка формальной системы мониторинга и оценки (МиО) на основе результатов деятельности СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества и интеграция ее результатов в жизненный цикл соответствующей экономической политики

Правительству следует разработать индикаторы, измеряющие результаты и воздействие деятельности СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества. Более сложные и ориентированные на результат инструменты оценки позволят процессу мониторинга лучше информировать правительство о стратегических решениях для дальнейшего улучшения и целенаправленного стимулирования развития СЭЗ и деятельности центров трансграничного сотрудничества. Насколько это возможно, структура оценки должна включать оценку воздействия по сравнению с тем, что произошло бы в отсутствие привилегий СЭЗ и центра трансграничного сотрудничества (*дополняющая роль*), а также оценку последствий с точки зрения создания рабочих мест или привлечения инвестиций в прилегающие регионы (*вторичные эффекты*) (Вставка 4.9). Внедрение качественных и количественных КПЭ позволит оценить экономическую эффективность операций, рентабельность предоставляемых услуг, а также регулярно анализировать достигнутый прогресс.

Правительству следует использовать внешние ключевые показатели эффективности для учета отзывов заинтересованных сторон — участников СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества. Подобный подход позволил бы измерить оценку пользователями полученных ими регуляторных, налоговых и инфраструктурных услуг, гарантировать, что предложение услуг отвечает потребностям бизнеса, выявить новые потребности и предоставить необходимую информацию отраслевым министерствам для формирования национальных инвестиционных, торговых и транзитных стратегий. Внешние КПЭ могут быть установлены в рамках многолетнего договора между СЭЗ и управляющими компаниями центра трансграничного сотрудничества и отраслевыми министерствами, включая количественные цели и регулярную годовую или промежуточную отчетность. Схема обратной связи должна иметь конкретный бюджет на финансирование внутренней команды специалистов и должна включать фокус-группы и круглые столы с представителями частного сектора, отчеты для анализа и разработку решений для конкретных потребностей, а также долгосрочную оценку эффективности предоставляемых услуг в контексте условий для развития бизнеса и создания рабочих мест.

Этот мониторинг должен дополняться внутренними КПЭ для оценки СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества в достижении целей национальной экономической политики. Эффективность деятельности СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества должна быть строго определена с помощью набора КПЭ, основанных на количественных и качественных показателях, включая макроэкономические показатели (например, общий объем экспорта или доля МСП в общем объеме экспорта), а также индикаторы, основанные исключительно на результатах, такие как

количество новых договоров, заключенных после получения льготных условий в рамках СЭЗ, или средний дополнительный оборот. Дальнейшее введение регулярных опросов предприятий для адаптации приоритетов и целей экономической политики в области СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества может способствовать формированию фактологической базы при принятии правительством решений о расширении концепции центров трансграничного сотрудничества на другие места и продлении льготных условий в рамках СЭЗ.

Вставка 4.10. Оценка СЭЗ в Китае

В Китае эффективность зон экономического и технологического развития и зон развития высоких технологий регулярно оценивается с момента принятия в 1996 году соответствующего административного указа Министерства науки и технологий. Зоны, испытывающие проблемы с управлением или демонстрирующие медленные темпы развития, должны исправить свою работу в течение определенного периода времени, в противном случае они теряют свой особый статус.

Начиная с 2016 года, министерства оценивают СЭЗ по их инновационному потенциалу и экономической эффективности по 5 категориям: промышленный потенциал, технологические инновации, региональная интеграция, охрана окружающей среды и эффективность административного управления) и 53 показателям, в том числе:

- **традиционные показатели** (промышленное производство, объем выручки, уровень производительности, ВВП, расходы на НИОКР, приток ПИИ, объем внешнеторговой деятельности и количество предприятий, акции которых котируются на фондовой бирже)
- **показатели, ориентированные на устойчивое развитие** (количество учреждений профессионального обучения, уровень потребления электроэнергии и воды, уровень выбросов, степень переработки отходов и т. д.)

К пяти СЭЗ с самым низким рейтингом в течение двух лет подряд применяется процедура исключения, при этом ежегодно публикуются сведения о топ-30 зон и топ-10 зон в каждой категории. Онлайн-система одобрения «единого окна» для содействия инвестициям также является показателем эффективности административного управления и побуждает СЭЗ развивать свои «единые окна»/СОО

Источник: По материалам (UNCTAD, 2019^[71])

Правительство могло бы также разработать и использовать КПЭ для оценки экономических и социальных показателей своих СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества. Поскольку международные инвесторы, по всей видимости, все больше озабочены более строгими экологическими и социальными стандартами, ЮНИДО, Группа Всемирного банка и GIZ разработали международную структуру экопромышленных парков (ЭПП), чтобы помочь странам и зонам применять принципы экопромышленного развития и развивать «экономические и социальные» конкурентные преимущества по сравнению с другими регионами, конкурирующими за те же инвестиции. Требования к эффективности системы охватывают четыре направления, включая экологические и социальные показатели, с соответствующими КПЭ, которые Казахстан мог бы взять за основу (World Bank, 2019^[78]).

Казахстану следует широко использовать стратегии мониторинга и КПЭ для разработки политики в области СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества. После разработки системы оценки деятельности зоны ее результаты должны быть интегрированы в жизненный цикл экономической политики. Это будет способствовать пониманию и увеличению ее эффективности, а также позволит скорректировать соответствующие приоритеты, политику и финансирование по мере необходимости (Вставка 4.10). В контексте развития центров трансграничного сотрудничества

постоянно меняющиеся условия осуществления торговли и транзитных перевозок на национальном и международном уровне требуют от представителей государственного и частного сектора регулярной переоценки и перераспределения приоритетов. Например, для «Каспийского узла» и СЭЗ «Ақтау» КПЭ, включенные в генеральные планы портов, должны регулярно пересматриваться с учетом прогресса, макроэкономических изменений и обратной связи, предоставленной заинтересованными сторонами. Наконец, результаты работы Казахского научно-исследовательского института Каспийского моря должны регулярно доводиться до сведения субъектов, ответственных за формирование и реализацию экономической политики, чтобы их можно было интегрировать в обсуждение и разработку общей инфраструктуры и другие планы развития «Каспийского узла». Подобный интегрированный подход также является важным элементом, помогающим обеспечить согласованность экономической политики в области СЭЗ и центров трансграничного сотрудничества (Вставка 4.9).

Шаг 8: обеспечить использование СЭЗ в качестве «лаборатории политики» для создания более благоприятных условий ведения бизнеса

Казахстан мог бы разработать неналоговые льготы, которые принесли бы пользу как компаниям, работающим в СЭЗ «Ақтау», так и центрам трансграничного сотрудничества. Успешные неналоговые льготы Казахстана, направленные на содействие бизнесу и инвестициям в СЭЗ, могут быть распространены на все предприятия, работающие в окружающих центрах трансграничного сотрудничества, чтобы избежать создания конкурентных искажений. Расширение упрощенных процедур одобрения инвестиций и разрешений на осуществление деятельности для иностранцев, отмена требований о лицензиях на импорт и экспорт или ускорение процедур таможенной проверки уравнивают условия между предприятиями и будут способствовать конкурентоспособности центров трансграничного сотрудничества.

Правительство также могло бы постепенно снижать налоговые льготы, основанные на доходах, в СЭЗ «Ақтау», одновременно вводя льготы, основанные на расходах, в более всеобъемлющем «Каспийском узле». Результаты недавнего анализа ОЭСР свидетельствуют о том, что большинство исследований не подтверждают наличие существенного положительного влияния инвестиционных налоговых льгот (снижение ставок корпоративного подоходного налога и льготы) на увеличение объема инвестиций, поскольку они, как правило, привлекают в основном инвесторов, которые в любом случае намеревались осуществить инвестиции. Напротив, налоговые льготы, основанные на расходах (налоговые вычеты и скидки), как правило, оказывают большее влияние на инвестиционные решения, поскольку они привлекают инвесторов, которые в противном случае не стали бы осуществлять инвестиции, за счет снижения затрат (OECD, 2022^[79]).

В более широком смысле существующие СЭЗ Казахстана могут быть использованы в качестве «испытательного полигона» для более широких смягчающих реформ в области налогообложения и регулирования в масштабах всей страны. Оптимальная экономическая политика в условиях той или иной страны остается неизвестной заранее, однако испытания мер политики (налоговой, нормативной, административной и т. д.) в рамках СЭЗ могут привести к мысли о реформах, которые можно и нужно распространить на всю экономику (IGC, 2019^[80]; OECD, 2010^[81]; OECD, 2014^[77]). После положительной оценки затрат и выгод — на основе тщательного мониторинга результатов, — конкретного стимула, который привел к положительным результатам в одной или нескольких СЭЗ в Казахстане, таких как упрощение таможенных процедур или введение экологической экспертизы, такая политика может быть распространена на всю экономику. Дорожная карта бывшего МИИР для СЭЗ на 2023 год, позволяющая дифференцировать предоставление инвестиционных преференций в рамках СЭЗ, может открыть двери для пилотных проектов в сфере регулирования в пределах СЭЗ «Ақтау» или других СЭЗ, прежде чем интегрировать их в другие СЭЗ, центры трансграничного сотрудничества или в масштабах всей страны (Prime Minister, 2022^[69]; QazIndustry, 2023^[68]).

Список литературы

- ADB (2022), *Public-private partnership monitor Kazakhstan*, [46]
<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/850386/public-private-partnership-monitor-kazakhstan.pdf>.
- ADB (2021), *Enhancing connectivity and trade between Central Asia regional economic cooperation countries and the world: benefits, risks and policy implication*, [62]
<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/713731/adbi-wp1271.pdf>.
- ADB (2021), *Ports and Logistics Scoping Study in CAREC Countries*, [24]
<https://www.adb.org/publications/ports-logistics-scoping-study-carec-countries>.
- ADB (2021), *Small and Medium-Sized Enterprises Development Program (Subprogram 1): Report and Recommendation of the President*, [27]
https://www.adb.org/sites/default/files/linked-documents/42007-020-ssa_0.pdf.
- Adilet (2022), *On amendments and additions to some legislative acts of the Republic of Kazakhstan on the implementation of certain instructions of the Head of State*, [41]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z2200000177> (accessed on 9 May 2023).
- Adilet (2022), *On approval of the Concept of Development of Transport and Logistics Potential of the Republic of Kazakhstan until 2030 (Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года)*, [2]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116#z165> (accessed on 21 April 2023).
- Adilet (2022), *Об утверждении Концепции развития транспортно-логистического потенциала Республики Казахстан до 2030 года*, [54]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2200001116#z548> (accessed on 3 June 2024).
- Adilet (2021), *On approval of the national entrepreneurship development project for 2021-2025 (Об утверждении национального проекта по развитию предпринимательства на 2021 – 2025 годы)*, [5]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P2100000728> (accessed on 30 March 2023).
- Adilet (2019), *On special economic and industrial zones*, [42]
<https://adilet.zan.kz/eng/docs/Z1900000242> (accessed on 9 May 2023).
- Adilet (2019), *О специальных экономических и индустриальных зонах*, [55]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1900000242#z4>.
- Adilet (2018), *National Development Plan of the Republic of Kazakhstan until 2025 (Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года)*, [1]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/U1800000636> (accessed on 25 April 2023).
- Adilet (2018), *On approval of the State Program of Infrastructural Development “Nurly Zhol” for 2020 - 2025 (Об утверждении Государственной программы инфраструктурного развития “Нұрлы жол” на 2020 – 2025 годы)*, [3]
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900001055>.
- alibaba (2017), *DP World signs MOU with government of Kazakhstan to develop special economic zone in Aktau*, [50]
<https://www.alibaba.net/business/pr/dp-world-signs-mou-government-kazakhstan-develop-special-economic-zone-aktau-926074> (accessed on 28 September 2023).

- Astana Times (2014), *New Silk Road, from Kazakhstan to UAE*, [51]
<https://astanatimes.com/2014/12/new-silk-road-kazakhstan-uae/> (accessed on 28 September 2023).
- Atlantis SEZ (2023), *Atlantis SEZ Annual Report 2021-22*, [65]
[https://provincialgovernment.co.za/entity_annual/832/2022-western-cape-atlantis-sez-company-\(asezco\)-annual-report.pdf](https://provincialgovernment.co.za/entity_annual/832/2022-western-cape-atlantis-sez-company-(asezco)-annual-report.pdf).
- CAREC-ADB (2018), *A Diagnostic Study fo Kazakhstan’s Special Economic Zones and Industrial Zones*, [57]
<https://www.carecprogram.org/uploads/2018-diagnostic-study-ecozones-kaz.pdf>.
- Caspian Policy Centre (2023), *Merging the Ecological and Trade Challenges of the Caspian*, [19]
<https://www.caspianpolicy.org/research/environment/merging-the-ecological-and-trade-challenges-of-the-caspian>.
- Charitar, C. and N. Narrainen (2009), “Africa-Asia Experience Exchange on Special Economic Zones and Competitive Clusters”. [73]
- Dublin Port (2018), *Dublin Port Masterplan 2040*, [38]
https://www.dublinport.ie/wp-content/uploads/2018/07/DPC_Masterplan_2040_Reviewed_2018.pdf.
- EBRD (2023), *Sustainable transport connections between Europe and Central Asia*. [43]
- ECO (2022), *ECO-UNECE Convene First Coordination Committee Meeting on the Trans-Caspian and Almaty-Istanbul Corridors*, [8]
<https://eco.int/eco-unece-convene-first-coordination-committee-meeting-on-the-trans-caspian-and-almaty-istanbul-corridors/> (accessed on 6 September 2023).
- ESPO (2022), *Trends in EU ports’ governance 2022*, [66]
<https://www.espo.be/media/ESPO%20Trends%20in%20EU%20ports%20governance%202022.pdf>.
- Farole, T. (2011a), “Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experiences”. [76]
- Farole, T. (2011b), “Special Economic Zones: What Have We Learned?”, *Economic Premise* 64. [74]
- FIAS (2008), “Special Economic Zones: Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development”. [75]
- Geopolitical Monitor (2022), *The Rise of Trans-Caspian Routes amidst Russia’s Isolation*, [11]
<https://www.geopoliticalmonitor.com/russian-isolation-and-the-trans-caspian-international-transport-route/> (accessed on 3 April 2023).
- IGC (2019), *Doing Special Economic Zones right: A policy framework*, [80]
https://www.theigc.org/sites/default/files/2019/11/WEB_SEZ-synthesis-paper-2019.pdf.
- IMO (2023), *Maritime trade facilitation takes centre stage in Astana, Kazakhstan*, [31]
<https://www.imo.org/en/MediaCentre/Pages/WhatsNew-1888.aspx> (accessed on 21 September 2023).

- IRU (2023), *East-west connectivity on agenda for IRU and TRACECA*, <https://www.iru.org/news-resources/newsroom/east-west-connectivity-agenda-iru-and-traceca> (accessed on 6 September 2023). [28]
- ITF-OECD (2019), “Enhancing Connectivity and Freight in Central Asia”, *International Transport Forum Policy Papers* No. 71. [26]
- JSC Khorgos (2020), *Development Strategy of the Special Economic Zone “International centre of cross-border co-operation Khorgos” for 2020-2022*, <https://khorgos.kz/wp-content/uploads/2020/11/strategiya-sez-mczps-horgos-2020-2022.pdf> (accessed on 3 June 2024). [70]
- Kaleji, V. (2023), *Decreasing Water Levels in the Caspian Sea: Causes and Implications*, <https://www.cacianalyst.org/publications/analytical-articles/item/13769-decreasing-water-levels-in-the-caspian-sea-causes-and-implications.html#:~:text=The%20Caspian%20Sea%20level%20is,increasing%20river%20discharge%20or%20precipitation.> [20]
- Kuryk (2023), *Development History*, <https://kuryk.kz/en/kuryk-project/development-history.html> (accessed on 20 April 2023). [9]
- Kuryk (2023), *Kuryk Port Development Project*, <https://kuryk.kz/en/kuryk-project/project-description.html> (accessed on 20 April 2023). [6]
- KZPPP (2023), *Infographics (Инфографика)*, <https://kzppp.kz/en/infographicsen/> (accessed on 3 May 2023). [47]
- López González, J. and S. Sorescu (2019), *Helping SMEs internationalise through trade facilitation*, <https://doi.org/10.1787/2050e6b0-en>. [7]
- Middle Corridor (2023), *Trans-Caspian international Transport Route*, <https://middlecorridor.com/en/> (accessed on 3 April 2023). [10]
- Ministry of Strategy and Finance (2015), *PPP Port Development in Korea: Experience and Lessons*, <https://www.unescap.org/sites/default/d8files/4%20-%20Panel%201%20-%20PPP%20port%20development%20in%20Korea.pdf>. [61]
- Observatory of Economic Complexity (2024), *Kazakhstan yearly trade data*, https://oec.world/en/visualize/tree_map/hs92/export/kaz/all/show/2010.2022 (accessed on 12 April 2024). [25]
- ODI (2024), *Challenges and considerations: a realistic look at the Middle Corridor’s potential*, <https://odi.org/en/insights/challenges-and-considerations-a-realistic-look-at-the-middle-corridors-potential/> (accessed on 2 December 2024). [15]
- OECD (2022), *Kazakhstan (database)*, <https://oec.world/en/profile/country/kaz> (accessed on 19 May 2022). [40]
- OECD (2024), *OECD Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises in Kazakhstan*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/082c508b-en>. [60]
- OECD (2023), *Improving the Legal Environment for Business and Investment in Central Asia: Progress Report*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/33a28683-en>. [59]

- OECD (2023), *Insights on the Business Climate in Kazakhstan*, [13]
<https://www.oecd.org/publications/insights-on-the-business-climate-in-kazakhstan-bd780306-en.htm>.
- OECD (2023), *OECD Trade Facilitation Indicators*, [29]
<https://www.oecd.org/regreform/facilitation/indicators.htm>.
- OECD (2023), *Realising the potential of the Middle Corridor*, [14]
https://www.oecd-ilibrary.org/trade/realising-the-potential-of-the-middle-corridor_635ad854-en.
- OECD (2023), *Trade Facilitation in Central Asia*, OECD Publishing, Paris, [34]
<https://doi.org/10.1787/80ed999c-en>.
- OECD (2022), *Assessing the impact of the war in Ukraine and the international sanctions against Russia on Central Asia*, [36]
<https://www.oecd.org/migration/weathering-economic-storms-in-central-asia-83348924-en.htm>.
- OECD (2022), *Kazakhstan (2022)*, OECD Services Trade Restrictiveness Index (STRI), OECD Publishing, Paris, [35]
<https://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/documents/oecd-stri-country-note-kaz.pdf>.
- OECD (2022), *OECD Investment Tax Incentives Database – 2022 Update: Tax incentives for sustainable development (brochure)*, OECD Publishing, [79]
<https://www.oecd.org/investment/investment-policy/oecd-investment-tax-incentives-database-2022-update-brochure.pdf>.
- OECD (2020), *Improving the Legal Environment for Business and Investment in Central Asia*, [12]
 OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/Improving-LEB-CA-ENG%2020%20April.pdf>.
- OECD (2020), *Regional Policies to Support Diversification and Productivity Growth in Kazakhstan*, [58]
 OECD Publishing, <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/Regional-Policies-to-Support-Diversification-and-Productivity-Growth-in-Kazakhstan-ENG.pdf>.
- OECD (2020), *The COVID-19 Crisis in Kazakhstan*, OECD Publishing, [37]
<https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/central-asia/COVID-19-CRISIS-IN-KAZAKHSTAN.pdf>.
- OECD (2014), *OECD Territorial Reviews: Ukraine 2013*, OECD Publishing, [77]
<https://doi.org/10.1787/9789264204836-en>.
- OECD (2010), *Designing Economic Zones for Effective Investment Promotion*, [81]
<https://www.oecd.org/mena/competitiveness/44866506.pdf>.
- OECD-World Bank (2015), *Charter of good practice in using public-private dialogue for private sector development and inclusive growth*, [64]
<http://publicprivatedialogue.com/charter/New%202015%20PPD%20Charter%20of%20Good%20Practice.pdf>.
- Port Aktau (2023), *Partners*, <https://www.portaktau.kz/en/partners/> (accessed on 20 April 2023). [22]
- Port Technology (2023), *AD Ports, Semurg invest in Kazakhstan's grain terminal*, [21]
<https://www.porttechnology.org/news/ad-ports-semurg-invest-in-kazakhstans-grain-terminal/>
 (accessed on 19 September 2023).

- Port Technology International (2023), *AD Ports Group signs strategic agreements to expand operations in Central Asia*, <https://www.porttechnology.org/news/ad-ports-group-signs-strategic-agreements-to-expand-operations-in-central-asia/> (accessed on 29 September 2023). [48]
- Port Technology International (2018), *DP World Acquires Stake in Kazakhstan's SEZ*, https://www.porttechnology.org/news/dp_world_to_acquire_stake_in_kazakhstans_special_economic_zones/ (accessed on 13 June 2023). [53]
- Prange, M., T. Wilke and F. Wesselingh (2020), "The other side of sea level change", *Commun Earth Environ*, Vol. 1/69, <https://doi.org/10.1038/s43247-020-00075-6>. [17]
- Prime Minister (2022), *Execution of President's instructions: Kazakhstan approves Roadmap for development of special economic zones*, <https://primeminister.kz/en/news/reviews/arnayy-ekonomikalyk-aymaktarda-12-trln-tengege-315-ke-zhuyk-zhoba-iske-asyryldy-256343> (accessed on 17 May 2023). [69]
- Prime Minister (2022), *Government approves new Investment Policy Concept of Kazakhstan until 2026*, <https://primeminister.kz/en/news/novuyu-koncepciyu-investpolitiki-kazahstana-do-2026-goda-utverdili-v-pravitelstve-2355843> (accessed on 16 May 2023). [67]
- Prime Minister (2020), *Five-year results of Nurly Zhol program: Construction of toll roads, creation of new jobs and freight traffic growth*, <https://www.primeminister.kz/en/news/reviews/five-year-results-of-nurly-zhol-program-construction-of-toll-roads-creation-of-new-jobs-and-freight-traffic-growth> (accessed on 3 April 2023). [4]
- QazIndustry (2023), *Top 8 questions about SEZs*, <https://qazindustry.gov.kz/ru/article/2589-top-8-voprosov-o-sez>. [68]
- Ranosys (2021), *Transport and logistics digitization: Challenges and opportunities*, <https://www.ranosys.com/blog/insights/transport-and-logistics-digitization-challenges-and-opportunities/> (accessed on 2 May 2024). [32]
- Rferl (2023), *The Caspian Is Shrinking, And Kazakhstan Has Front Row Seats*, <https://www.rferl.org/a/caspian-sea-shrinking-kazakhstan/32518243.html>. [18]
- Ruiz Rivadeneira, A. and J. Garin (2019), "Public Private Partnerships Review of Kazakhstan", *OECD Journal on Budgeting*, Vol. 19/2, <https://doi.org/10.1787/f7696c94-en>. [44]
- Samruk Kazyna (2017), *PASSPORT OF ASSET: "AKTAU SEA NORTHERN TERMINAL" LLP*, <https://sk.kz/upload/iblock/664/664fc06312edab9a53954a01781fb17e.pdf>. [52]
- Seatrade Maritime News (2017), *DP World is further expanding in central Asia signing a Memorandum of Understanding (MoU) with the Kazakhstan government to develop an economic zone in Aktau.*, <https://www.seatrade-maritime.com/asia/dp-world-expands-its-presence-kazakhstan>. [49]
- SEZ Pavlodar (2022), *Special Economic Zone Pavlodar*, <https://api.sezpv.com/storage/invest-detail/PuYQZm.pdf> (accessed on 3 June 2024). [56]
- UNCTAD (2019), *World Investment Report 2019 - Special Economic Zones*, https://unctad.org/system/files/official-document/WIR2019_CH4.pdf. [71]

- UNECE-UN/CEFACT (2024), *UNECE helps Uzbekistan and SPECA participating States to advance trade facilitation and sustainability through UN/CEFACT digitalization tools*, <https://unece.org/media/trade/uncefact/news/389903> (accessed on 2 May 2024). [33]
- UNEP (2024), *Environmental cooperation for the Caspian Sea*, <https://www.unep.org/regions/europe/our-projects/environmental-cooperation-caspian-sea>. [16]
- UNESCAP (2018), *Public-private partnership in Kazakhstan*, https://www.unescap.org/sites/default/files/4-5.%20Presentation_KZ_Guyang_UNESCAP-2.pdf. [45]
- USAID (2022), *Trans-Caspian Corridor Development*, https://www.carecprogram.org/uploads/19th-TSCC_A05_USAID-TCAA.pdf. [23]
- Wang, J. (2010), “The economic impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese municipalities”.
- World Bank (2023), *Middle Trade and Transport Corridor: Policies and Investments to Triple Freight Volumes and Halve Travel Time by 2030*, World Bank Publications, <https://doi.org/10.1596/40626>. [30]
- World Bank (2022), *Port Reform Toolkit 2nd edition*, <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/port-reform-toolkit-ppi-af-world-bank-2nd-edition>. [39]
- World Bank (2019), *A Practitioner’s Handbook for Eco-Industrial Parks : Implementing the International EIP Framework - Toolbox*, World Bank Group, <http://documents.worldbank.org/curated/en/373911537194076697/A-Practitioners-Handbook-for-Eco-Industrial-Parks-Implementing-the-International-EIP-Framework-Toolbox>. [78]
- World Bank (2014), *Public-private dialogue in fragile and conflict-affected situations: experiences and lessons learned*, <https://documents1.worldbank.org/curated/en/108301474484504825/pdf/911830WP0Box380TC0PPD0in0FCS0Report.pdf>. [63]

Приложение А. Методология

Обзор проекта

В мае 2022 года ОЭСР при финансовой поддержке Республики Казахстан запустила новый проект по развитию торговых связей в Центральной Азии и продвижению экспорта в Казахстане. Он стал продолжением усилий, предпринятых в рамках совместного исследования, проведенного ОЭСР и МТФ в 2019 году и посвященного повышению торгово-транспортной связности и развитию грузоперевозок в Центральной Азии. В декабре 2023 года был опубликован первый отчет, в котором оценивается прогресс Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана по индикаторам упрощения процедур торговли (ИУПТ) ОЭСР и впервые представлены предварительные результаты по Туркменистану. В данном отчете продемонстрированы области улучшения ИУПТ, оценены оставшиеся торговые барьеры и приведены рекомендации по реформированию упрощения процедур торговли, а также подчеркнута необходимость скоординированного подхода к упрощению процедур торговли во всем регионе для существенного снижения торговых издержек, увеличения как торгового оборота, так и экономического роста.

В данном отчете обобщены аналитическое руководство и рекомендации по наращиванию потенциала в отношении мер экономической политики по продвижению экспорта в Казахстане, предоставленные ОЭСР в 2022 и 2023 годах. Основное внимание уделяется практическим аспектам диверсификации экспорта, согласованным в сотрудничестве с правительством Казахстана: (i) разработка мер экономической политики по продвижению экспорта для МСП; (ii) создание единого центра для МСП-экспортеров; и (iii) улучшение трансграничного сотрудничества в каспийских портах Казахстана.

Процесс сбора данных

В данном обзоре обобщены выводы и рекомендации ОЭСР, основанные на серии интервью, анкет и ознакомительной поездки в Актау, Казахстан. Данные были собраны ОЭСР посредством серии консультаций с заинтересованными сторонами из государственного и частного секторов в Казахстане для оценки и разработки рекомендаций по каждому из трех направлений анализа (Таблица А.1). В дополнение к интервью подробные анкеты и запросы данных были направлены в Министерство торговли и интеграции, QazTrade, KazakhExport, «Атамекен» и Торгово-промышленную палату Казахстана. ОЭСР также провела трехдневный ознакомительный визит в Актау, Казахстан, который был организован и сопровождался QazTrade.

Данный обзор основан на обширном массиве исследований ОЭСР по МСП, торговле и продвижению экспорта и подкреплена аналитическими записками QazTrade. Помимо интервью и анкет, данные были собраны ОЭСР посредством кабинетного исследования и сопоставлены с передовой практикой ОЭСР. В работе также были использованы подробные аналитические записки, подготовленные QazTrade по каждому направлению анализа. По каждому направлению ОЭСР оценила текущее состояние, определила проблемы и приоритетные области для применения мер экономической политики и возможные движущие силы для реализации.

Таблица А.1. Перечень интервью, проведенных ОЭСР

Учреждение	Дата
QazTrade	8 ноября 2022 г.
	14 февраля 2023 г.
	15 февраля 2023 г.
	17 марта 2023 г.
	29 июня 2023 г.
Министр национальной экономики	8 ноября 2022 г.
Представительство Европейского Союза в Казахстане	8 ноября 2022 г.
Вице-премьер-министр и министр финансов Казахстана	8 ноября 2022 г.
Группа Всемирного банка	9 ноября 2022 г.
Германское общество международного сотрудничества (GIZ)	9 ноября 2022 г.
	15 февраля 2023 г.
KazakhExport	25 ноября 2022 г.
«Атамекен»	28 ноября 2022 г.
Министерство торговли и интеграции	15 февраля 2023 г.
Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)	16 июня 2023 г.
Порт Актау	26 июня 2023 г.
Акимат Мангистауской области	27 июня 2023 г.
ТОО «Semurg Invest»	27 июня 2023 г.
QazIndustry	30 июня 2023 г.

ОЭСР проводила регулярные обсуждения предварительных выводов и рекомендаций в ходе встреч рабочих групп в Астане, Казахстан. В состав трех рабочих групп вошли представители правительства Казахстана, бизнес-ассоциаций, посольств, частного сектора и партнеров по развитию в рамках проекта (Таблица А.2). В ходе каждого заседания рабочей группы проводились презентации и обсуждения предварительных выводов и рекомендаций, а также осуществлялся сбор дополнительной информации.

Таблица А.2. Обзор рабочих групп

Повестка дня заседания	Ключевые участники	Дата
Мероприятие, посвященное запуску проекта, обсуждение первоначальных выводов по ИУПТ Казахстана, обсуждение первоначальных выводов и рекомендаций по главе, посвященной основе для продвижения экспорта	Правительство Казахстана и ключевые заинтересованные стороны со стороны государственного сектора , включая Министерство торговли и интеграции, Министерство национальной экономики, Министерство финансов, Министерство цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности, Министерство индустрии и инфраструктурного развития, QazTrade, QazIndustry, KazakhExport, Kazakh Invest	9 ноября 2022 г.
Обсуждение обновленной информации об ИУПТ Казахстана и первоначальных ИУПТ Кыргызстана и Узбекистана, презентация обновленных выводов и рекомендаций в отношении основы для продвижения экспорта, а также первоначальных рекомендаций в отношении главы, посвященной службе «одно окно»		15 февраля 2023 г.
Презентация обновлений главы, посвященной службе «одно окно» и обсуждение предварительных выводов и рекомендаций в отношении главы, посвященной трансграничному сотрудничеству.		30 июня 2023 г.

Диверсификация экспорта Республики Казахстан

ИНСТИТУТЫ, ПОЛИТИКА, ИНФРАСТРУКТУРА

Торговые показатели Казахстана продемонстрировали удивительную устойчивость к недавним экономическим потрясениям, среди которых полномасштабное вторжение России в Украину и последовавшие за этим международные санкции. Тем не менее вопрос торговой связанности остается одной из самых серьезных проблем, стоящих перед страной: ее торговая интеграция ограничена низкой плотностью населения и низким уровнем экономической активности, наличием узких мест в инфраструктуре, сложностями в процедурах торговли, и удаленностью от основных рынков. Экономика Казахстана по-прежнему зависит от ограниченного числа экспортных товаров и узкого круга торговых партнеров.

В настоящем докладе обобщаются аналитические рекомендации и рекомендации по наращиванию потенциала в области диверсификации экспорта в Казахстане, представленные ОЭСР в 2022 и 2023 годах. Доклад дополняет недавнюю работу ОЭСР по развитию торговых связей в Центральной Азии. Основное внимание в нем уделяется практическим вопросам диверсификации экспорта, согласованным в сотрудничестве с правительством Казахстана: (i) разработка мер экономической политики по продвижению экспорта МСП; (ii) создание «одного окна» для МСП-экспортеров; и (iii) улучшение трансграничного сотрудничества в каспийских портах Казахстана.



PRINT ISBN 978-92-64-92304-1
PDF ISBN 978-92-64-49361-2



9 789264 923041