

Внешняя торговля Казахстана: современные тенденции и особенности экспорта

УДК:339.5(574)
ББК:65.428

DOI: 10.24411/2072-8042-2021-6-23-32

*Айбол Аргынгазыулы АРГЫНГАЗИНОВ (Казахстан),
Российский университет дружбы народов
(117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6) -
кафедра международных экономических отношений -
соискатель, e-mail: a_argyngazinov@mail.ru*

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам развития экспорта в контексте внешней торговли Казахстана. Современное состояние развития внешней торговли характеризуется расширением торгово-экономических связей, новыми вызовами и возможностями ввиду участия глобальных и региональных интеграционных объединений. Однако, несмотря на это, не происходит диверсификация экспортной корзины, медленными темпами расширяется география рынков сбыта, что в свою очередь, обуславливает низкую эффективность внешней торговли. В данном контексте в статье проанализированы современное состояние, особенности экспорта, а также основные внешнеторговые барьеры в экспортной деятельности.

Ключевые слова: экспорт, внешняя торговля, экспортный потенциал, Казахстан, малый и средний бизнес, внешнеэкономическая деятельность, внешнеторговые барьеры

Foreign Trade of Kazakhstan: Modern Trends and Peculiarities of Export

*Aibol Argyngazyuly ARGYNGAZINOV (Kazakhstan),
Peoples' Friendship University of Russia (6 Miklukho-Maklaya Str., 117198, Moscow) -
Department of International Economic Relations - Postgraduate student,
e-mail: a_argyngazinov@mail.ru*

Abstract

The article is devoted to topical issues of export development in the context of Kazakhstan's foreign trade. The current state of the foreign trade is characterized by the expansion of trade and economic ties, new challenges and opportunities due to the participation in the global and regional integration associations. However, despite this, there is no diversification of the exports. The geography of sales markets is expanding at a slow pace, which, in turn, results in low efficiency of the foreign trade. In this regard, the article analyzes the current state, features of export, as well as the key trade barriers to export activities.

Keywords: export, foreign trade, export potential, Kazakhstan, small and medium business, foreign economic activity, foreign trade barriers.



В условиях глобализации мировой экономики, волатильности внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры функционирования национальных экономик внешняя торговля имеет особое значение в обеспечении стабильности социально-экономического развития государства. Для устойчивого развития национальных экономик важно обеспечить баланс внешней торговли, при этом наращивая экспортный потенциал экономики.

В современном мире экспорт товаров, работ и услуг выступает в качестве индикатора, определяющего самостоятельность и самодостаточность экономики. Осуществляя экспортные операции на международные рынки, страна показывает собственные возможности, тем самым доказывая себя как надежного партнера, с которым можно выстраивать долгосрочные доверительные торгово-экономические отношения.

Сегодня Казахстан является одним из динамично развивающихся государств постсоветского пространства. Стратегической целью развития Республики Казахстан до 2050 года определено вхождение Казахстана в топ-30 наиболее конкурентоспособных стран мира. Это требует определенных усилий в выработке внешне-торговой стратегии государства, которая, с одной стороны обеспечивает высокие темпы роста как валового внутреннего продукта по производству, так и валового внутреннего продукта по паритету покупательской способности, с другой стороны обеспечивает соблюдение правил ВТО и ЕАЭС.

На текущем этапе развития государства одним из стратегических векторов развития внешней политики страны определено обеспечение нового уровня «экономизации» внешней политики, дальнейшее укрепление позиций Казахстана в системе мирохозяйственных связей [1].

С учетом гармонизации приоритетов внешней политики и национальной экономики основными направлениями внешнеэкономической деятельности в части экспортной политики на долгосрочный период определены такие, как интеграция наиболее конкурентоспособных отраслей экономики Казахстана в международные и региональные производственные цепочки, содействие казахстанским инвесторам и товаропроизводителям в реализации проектов на зарубежных рынках, противодействие их дискриминации со стороны государственных органов других стран, расширение номенклатуры, объемов и географии национального экспорта в первую очередь несырьевого, участие в выработке и внедрении международных стандартов качества, содействие снятию тарифных, нетарифных и защитных мер, препятствующих экспорту казахстанских товаров и услуг, эффективное функционирование международной торговой системы на основе принципов ВТО [2].

Придерживаясь ценностей открытой экономики, Казахстан осуществляет торгово-экономические связи с более 170 странами мира. Внешняя торговля в структуре ВВП по методике Всемирного Банка составляет 66% [2]. Основными торговыми партнерами Казахстан являются Россия (удельный вес торгового партнера в

общем товарообороте 21,4%), Китай (18,1%), Италия (8,9%), Южная Корея (6,9%), Нидерланды (4,0%), Турция (3,6%), Узбекистан (3,4%), Франция (3,3%), Индия (2,8%), Германия (2,4%).

По предварительным данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК, внешнеторговый оборот за 2020 год составил 85,0 млрд долл. США.

Анализ внешнеторгового оборота Казахстана показывает устойчивую тенденцию в сторону увеличения доли экспорта. Одновременно с этим за последние 5 лет отмечается положительная динамика импорта (см. таблицу 1). 28,8% внешнеторгового оборота приходится на страны СНГ, в том числе 23,1% – на страны ЕАЭС, а 71,1% – на долю других стран.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Казахстана, в млрд долл. США

<i>Внешнеторговый оборот</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020*</i>
	<i>76,5</i>	<i>62,1</i>	<i>78,1</i>	<i>94,7</i>	<i>97,7</i>	<i>85,0</i>
в процентах к предыдущему году	63,4	81,2	125,7	121,3	103,2	87,0
экспорт	45,9	36,7	48,5	61,1	58,0	46,9
в процентах к предыдущему году	57,8	79,9	132,0	126,0	95,0	80,9
импорт	30,5	25,3	29,5	33,6	39,7	38,0
в процентах к предыдущему году	74,0	83,0	116,6	113,7	118,0	95,9

*предварительные данные

Примечание: данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК [3]

Если импорт состоит в основном из таких товарных групп, как машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты, продукции химической и легкой промышленности, животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары, то в структуре экспорта преобладают товары горно-металлургического и топливно-энергетического секторов экономики (см. таблицу 2).

К основным товарам экспорта относятся сырая нефть, природный газ, руды, пшеница, медь и катоды из меди, уран, ферросплавы, металлопрокат стали, нефтепродукты, цинк необработанный, серебро, мука пшеничная, алюминий, уголь каменный, оксид алюминия.



Проанализировав группу экспортных товаров, их можно сгруппировать по двум категориям: промышленные товары и сельскохозяйственные товары, которые состоят из сырьевого и несырьевого экспорта. 73,2% промышленных товаров приходится на долю сырьевого экспорта, 26,8% – несырьевого. Намного лучше выглядит экспорт сельскохозяйственных товаров, состоящих на 66,7% из сырьевого и на 34,4% из несырьевого экспорта.

Данное явление обусловлено традиционной сырьевой направленностью экономики, низким уровнем выпуска товаров высокого передела, недостаточными темпами развития обрабатывающей промышленности страны, несмотря на наличие ресурсных, логистических возможностей, а также оказание финансовой и нефинансовой мер государственной поддержки.

Недостаточное развитие экспортного потенциала влияет на эффективность внешней торговли, которая определяется отношением чистого экспорта страны к общему объему торгового оборота страны. По оценке Центра развития торговой политики, данный показатель за 2019 год составил 18,8%, снизившись на 10,2 п.п. по сравнению с 2018 годом [4, 13].

Таблица 2

Структура экспорта Казахстана за 2020 год

<i>Код ТН ВЭД ЕАЭС</i>	<i>Наименование товарной группы</i>	<i>Доля в общем объеме, в %</i>
01-24	Продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары	6,9
25-27	Минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары	58,2
28-40	Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	6,0
41-43	Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,008
44-49	Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	0,06
50-63	Текстиль и текстильные изделия	0,3
64-67	Обувь, головные изделия и галантерейные товары	0,005
68-69	Строительные материалы	0,08
72-83	Металлы и изделия из них	16,1
84-92	Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	2,8
70-71, 93-97, 99	Прочие товары	1,6

Примечание: рассчитано автором на основе данных Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК [3]

При этом доводы о недостаточной диверсификации экспортной корзины, подтверждают результаты исследования Гарвардского университета, проводимой в целях определения Индекса сложности экономики (ЕСИ). В рейтинге сложности экспортной корзины по индексу Хаусманна-Идальго Казахстан занимает 93 место среди 133 стран мира, участвующих в рейтинге. Данное положение оценивается как результат диверсификации экономики с ориентиром на выпуск продукции низких переделов. Пространство экспортных продуктов Казахстана, представленное ниже (см. рисунок 1), свидетельствует о необходимости накопления производственных мощностей и их использования в более сложных отраслях экономики.

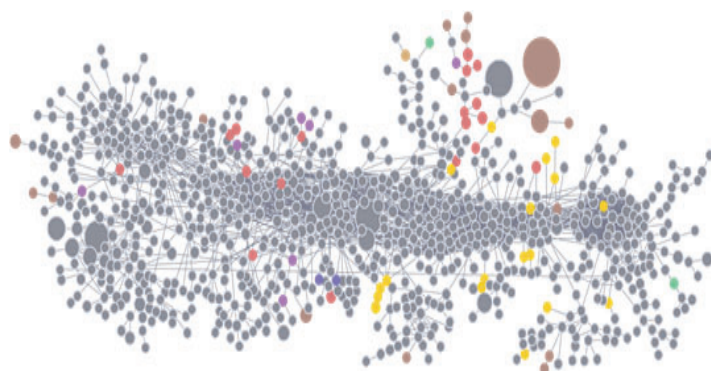


Рис. 1. Пространство продуктов Казахстана [5]
Fig. 1. Kazakhstan's product space [5]

В разрезе регионов в экспортной деятельности активно участвуют Атырауская (20,0%), Карагандинская (18,2%) области, города Алматы (23,1%) и Нур-Султан (6,1%), на долю которых приходится 67,4% всего экспорта страны. Лидерство указанных регионов объясняется высокими темпами индустриального развития и значительной долей малого и среднего бизнеса в ВРП. Во внешнеэкономической деятельности наименее активны такие регионы, как Кызылординская, Жамбылская и Северо-Казахстанская области, которые в совокупности составляют 1,7% внешней торговли.

Для активизации экспортной деятельности, прежде всего малого и среднего бизнеса, представляется необходимым обратить внимание на характер ведения предпринимательства бизнесом. В Республике Казахстан структура предпринимательства складывается следующим образом. На основную долю деятельности предпринимателей приходится сфера оптовой и розничной торговли, ремонта автомобилей и мотоциклов – 33,2%. Далее располагаются сельское, лесное и рыб-



ное хозяйство – 18,9%, предоставление прочих видов услуг – 13,6%, транспорт и складирование – 6,0%, операции с недвижимым имуществом – 6,0%, строительство – 4,8%, промышленность – 3,8% [6, 81].

Таким образом, было бы целесообразным скорректировать экспортную корзину с ориентиром на структуру предпринимательской деятельности, где имеется значительный потенциал для экспорта услуг, продукции сельского и рыбного хозяйства и промышленных товаров. В то же время ряд исследователей [7, 36] (Хусаинов, Бегимова, 2017), проанализировав взаимную торговлю Казахстана с Китаем, приходят к выводу о приоритетном спросе на такие экспортные товары, как углеводородное сырье, цветные и черные металлы и изделия из них, что в свою очередь объясняет неизменность экспортной корзины и ее сырьевую направленность.

Кроме того, следует пересмотреть экспортную географию. По мнению казахстанских ученых [8, 100] (Мадиярова, Амирбекова, 2017), география экспорта более диверсифицирована, чем сама структура экспорта. При имеющихся логистических возможностях и с учетом географической удобности расположения, имеются возможности многократного увеличения экспорта в страны СНГ, в частности в страны ЕАЭС. Однако существует проблема доступа к рынкам сбыта. Результаты опроса, проведенного Институтом внешнеполитических и экономических исследований (ИВЭИ), показали, что большинство предпринимателей (74,4% от общего числа) поставляют свою продукцию и услуги в собственные и соседние регионы. Географию продаж по всей республике имеют 10,5% опрошенных.

Помимо внутреннего рынка экспортом собственной продукции занимаются лишь 2% предприятий. При этом сектор среднего предпринимательства показывает более высокую конкурентоспособность, по сравнению с другими сегментами малого и среднего бизнеса, не ограничивая географию сбыта близлежащими областями. Так, 40% респондентов сектора среднего бизнеса обеспечивают товарами и услугами весь Казахстан. В этом же секторе наибольшая доля экспортеров – 13,3% [9, 12].

Расширению географии продаж препятствуют такие факторы, как отсутствие достаточных финансовых средств у МСП на транспортировку продукции и услуг, узкая номенклатура производимых товаров и услуг, их низкая конкурентоспособность. Кроме того, неудовлетворительное состояние дорожно-транспортной сети и недоступность складских помещений также не способствуют расширению географии поставок.

Высокий уровень конкуренции в сферах оптовой и розничной торговли, транспорта и складирования, услуг по проживанию и питанию также выступает сдерживающим фактором во внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса.

Об уровне конкурентоспособности МСП может свидетельствовать и наличие сертификатов качества. В частности, наличие международного сертификата каче-

ства ISO показывает серьезность намерения субъекта бизнеса успешно осуществлять свою деятельность не только на территории своего государства, но и выйти на международный рынок.

На момент опроса ИВЭИ только 8,7% субъектов МСП имели сертификаты ISO, в том числе 5,3% – сертификат ISO 9000, и еще 2,4% – сертификат ISO 14000. Большинство опрошенных (45%) не считают получение сертификата необходимым для своей деятельности, поскольку не рассматривают перспективу выхода на международные рынки. Как уже было отмечено ранее, около 2% опрошенных респондентов реализуют свой товар или услуги за рубежом.

Кроме того, сохраняются барьеры при выходе на внешние рынки, в частности на рынках ЕАЭС, что подтверждается официальной статистикой. По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК за 2020 год объем товарооборота со странами ЕАЭС снизился на 9,1%, в том числе импорт – на 7,2% и экспорт – на 13,5% [3].

Товарооборот Казахстана со странами Евразийского экономического союза увеличивается только за счет импорта, сохраняется отрицательное сальдо внешнеторгового баланса. Следует отметить, что вследствие возросшего импорта из государств-членов ЕАЭС производство Казахстана снижается, либо остается на прежнем уровне.

Несмотря на значительный прорыв в общем рейтинге (25 место), по индикатору «Международная торговля» (см. таблицу 3) в рейтинге легкости ведения бизнеса Всемирного Банка «Doing Business» в Казахстане сохраняются значительные барьеры при выходе на экспорт. Так, время, затрачиваемое на пограничный и таможенный контроль, практически в 8 раз превышает показатели стран ОЭСР, а время на оформление документов – в 53 раза.

Таблица 3

Рейтинги Казахстана по индикатору «Международная торговля»

Год	2016	2017	2018	2019	2020
Рейтинг	122	119	123	102	105

Примечание: составлено автором на основе анализа рейтингов «Doing Business»

Создание единого рынка ЕАЭС открыло огромный рынок для экспорта казахстанской продукции. При этом Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» отмечается ряд барьеров для выхода на рынки стран ЕАЭС, такие как установление РФ предварительных пунктов уведомления вдоль казахстанско-российской линии государственной границы, ограничение на поставку казахстанской алкогольной продукции в РФ, согласование товарных знаков, требование разреше-



ния правообладателя товарных знаков кондитерских изделий, задержка молочной продукции при прохождении пунктов пропуска, требование Россельхознадзора к реестру производителей, экспортирующих растительную продукцию, повышенный лабораторный контроль к производителям мясных консервов и мяса птицы, высокий барьер для выхода на рынок ЕАЭС пестицидов (стоимость регистрации 250 долл. США при цене 25 долл. США на рынке РК) [10].

Евразийской экономической комиссией ведется согласованный перечень препятствий, состоящий из 71 препятствия: 19 барьеров, 38 ограничений, 14 изъятий [11,11]. Совместно с государствами-членами ЕАЭС продолжается работа по выявлению и устранению препятствий на внутреннем рынке Евразийского экономического союза.

Несмотря на высокую потребность со стороны Китая на казахстанскую сельскохозяйственную продукцию существуют значительные барьеры при ее экспорте. Так, при экспорте предприятиям необходимо пройти ряд процедур, а именно соблюдать фитосанитарные требования Китая по карантинным вредителям, которые не должны быть в зонах возделывания и экспортных партиях продукции растениеводства.

При экспорте мясной продукции в Китай предприниматели испытывают трудности с тем, что необходима предварительная инспекция со стороны китайских сертифицирующих органов, которые выезжают на казахстанские предприятия для проверки. Кроме того, в Китае существуют квоты на определенные виды продукции, такие как мука, пшеница, кукуруза, рис, сахар, хлопок, шерсть, шерстяные волокна. Необходимо отметить, что квоты в КНР дается конкретному китайскому предприятию, которое самостоятельно определяет, у кого импортировать продукцию, т.е. в КНР отсутствует распределение квот по страновому принципу [12, 20].

Еще одной острой проблемой выхода казахстанской продукции на экспорт остается ограниченность номенклатуры товарной корзины и экспортирующих предприятий. Казахстан экспортирует всего 236 товаров из более 5 тыс. со сравнительным преимуществом, в то время как минимальное значение по странам ОЭСР составляет 409 (Чили), а среднее – 1060.

По итогам паспортизации 2105 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенной Национальной палатой предпринимателей «Атамекен», выявлен 411 экспортер (20% от общего количества). Их средняя загрузка составляет всего 57%. Количество потенциальных экспортных товаров обрабатывающей промышленности также ограничено 60-70 единицами. Но их доступный рыночный потенциал значителен – импорт крупнейших соседних стран оценивается в 19 млрд долларов США [13, 62].

С учетом имеющегося экспортного потенциала страны, требуется кардинальное совершенствование существующих мер поддержки экспортеров. Оказываемые в

настоящее время меры государственной поддержки, в основном носят сервисный характер (покрытие расходов на рекламу, издание каталога товаров, участие в выставках и т.д.), и направлены на продвижение готовой продукции, что, по нашему мнению, не способствует развитию производственных мощностей и расширению товарной номенклатуры, а также повышению сложности экономики. При этом следует отметить правильность концептуальных подходов к возмещению экспортных затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности, которые предусматривает возмещение затрат для товаров нижнего передела – на уровне 30%, среднего передела – 50%, верхнего передела – 80% от суммы, предъявленной к возмещению.

В целом, среди основных проблем при экспорте казахстанской продукции необходимо отметить такие, как высокие транспортные расходы, теневая экономика и недобросовестная конкуренция, проблемы с включением в реестр-импортеров целевых стран, слабый маркетинг и отсутствие информации о рынках сбыта, недостаток и высокая стоимость сырья, устаревшие технологии производства, дефицит орошаемых земель, водных ресурсов и низкая эффективность их использования, разрозненность и дублирование функций институтов развития, оказывающих поддержку, значительные расходы на сертификацию продукции, нехватка испытательных лабораторий.

Вышеизложенное свидетельствует о необходимости проведения работы с каждым предприятием, имеющим потенциал для выхода на экспорт для устранения их специфических барьеров.

Пандемия коронавируса, обусловившая снижение уровня производимых товаров, работ и услуг, таким образом, сказавшаяся на активности предприятий малого и среднего бизнеса, подвергла к пересмотру экономическую стратегию Казахстана, в частности развития экспорта, в том числе малого и среднего бизнеса.

Ранее представленные доводы дают нам заключить, что кроме традиционных отраслей экспорта, как сырье, продукция горно-металлургической отрасли, лом цветных и черных металлов, нефтепродукты, имеет высокий экспортный потенциал сфера торговли, услуг. С учетом того, что 1/3 часть предприятий малого и среднего бизнеса заняты в этой сфере, экспортный потенциал представляется довольно значительным, что при правильной расстановке приоритетов и реализации политики импортозамещения, способствует как диверсификации экспортной корзины, так и развитию малого и среднего бизнеса в целом.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Концепция внешней политики Республики Казахстан на 2020–2030 годы (Konceptsiya vneshnej politiki Respubliki Kazahstan na 2020–2030 gody) // <http://adilet.zan.kz/rus/docs/U2000000280> (дата обращения: 17.04.2021).



2. Концепция государственной программы развития торговли Республики Казахстан на 2021-2025 годы (Konceptsiya gosudarstvennoj programmy razvitiya trgovli Respubliki Kazahstan na 2021-2025 gody) // <https://legalacts.egov.kz/application/downloadconcept?id=3072623> (дата обращения: 17.04.2021).

3. Показатели внешней и взаимной торговли (Pokazateli vneshnej i vzaimnoj trgovli) // <https://stat.gov.kz/official/industry/31/statistic/6> (дата обращения: 15.04.2021).

4. Анализ тенденций мировой и внешней торговли Казахстана. – Нур-Султан, 2020. – 52 с. (Analiz tendencij mirovoj i vneshnej trgovli Kazahstana. – Nur-Sultan, 2020. – 52 s.)

5. Atlas of Economic Complexity // <https://atlas.cid.harvard.edu/countries/115> (дата обращения: 17.04.2021).

6. Аргынгазинов А.А. Развитие предпринимательства в Республике Казахстан: роль реформ государственной политики // Материалы VIII Международного научного конгресса «Трансформация предпринимательской деятельности: новые технологии, эффективность, перспективы». – Москва, 2020. – С. 75-83 (Argyngazinov A.A. Razvitie predprinimatel'stva v Respublike Kazahstan: rol' reform gosudarstvennoj politiki // Materialy VIII Mezhdunarodnogo nauchnogo kongressa «Transformaciya predprinimatel'skoj deyatel'nosti: novye tekhnologii, effektivnost', perspektivy». – Moskva, 2020. – S. 75-83)

7. Хусаинов Б.Д., Бегимова Г.Ж. Конкурентоспособность экспорта Казахстана и Китая: компоративный анализ // Экономика Центральной Азии. - №1. – Москва, 2017. – С.19-38 (Husainov B.D., Begimova G.ZH. Konkurentosposobnost' eksporta Kazahstana i Kitaya: komporativnyj analiz // Ekonomika Central'noj Azii. - №1. – Moskva, 2017. – S.19-38).

8. Мадиярова Д.М., Амирбекова А.С. Исследование современного состояния внешней торговли Республики Казахстан // Белорусский экономический журнал. - №4. – Минск, 2017. – С.90-102 (Madiyarova D.M., Amirbekova A.S. Issledovanie sovremennogo sostoyaniya vneshnej trgovli Respubliki Kazahstan // Belorusskij ekonomicheskij zhurnal. - №4. – Minsk, 2017. – S.90-102)

9. Ведение бизнеса в Казахстане: проблемы и перспективы. – Астана: ИВЭИ, 2019. – 120 с. (Vedenie biznesa v Kazahstane: problemy i perspektivy. – Astana: IVEI, 2019. – 120 s.)

10. Реестр проблем НПП «Атамекен» (Reestr problem NPP «Atameken») // <https://atameken.kz/ru/registers/119> (дата обращения: 12.04.2021).

11. «Белая книга»: барьеры, изъятия и ограничения Евразийского экономического союза. – Москва, 2017. – 39 с. («Belaya kniga»: bar'ery, iz'yatiya i ogranicheniya Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza. – Moskva, 2017. – 39 s.)

12. Условия доступа на рынок Китая и особенности регулирования внешнеэкономической деятельности. – Астана: Kazakh Invest, 2017. – 85 с. (Usloviya dostupa na rynek Kitaya i osobennosti regulirovaniya vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti. – Astana: Kazakh Invest, 2017. – 85 s.)

13. Национальный доклад о состоянии предпринимательской активности в Республике Казахстан. – Нур-Султан, 2019. – 150 с. (Nacional'nyj doklad o sostoyanii predprinimatel'skoj aktivnosti v Respublike Kazahstan. – Nur-Sultan, 2019. – 150 s.)

