



# Программа экспортной акселерации 2024

[qaztrade.org.kz](http://qaztrade.org.kz)

[export.gov.kz](http://export.gov.kz)

Апрель 2024

# О Программе Экспортной Акселерации

« QAZTRADE АКСЕЛЕРАТОР - Программа для предпринимателей малого и среднего бизнеса, помогающая всем желающим подготовиться к выводу товаров на зарубежные рынки

### География Программы

	Россия		ОАЭ
	Узбекистан		КСА
	Азербайджан		Турция
	Китай		Вьетнам
	Кыргызстан		

### Сфера деятельности участников программы

Продукты	Услуги
<ul style="list-style-type: none"><li>– Машиностроение</li><li>– Пищевая промышленность</li><li>– Легкая промышленность</li><li>– Химическая индустрия</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Логистика</li><li>– Образование</li><li>– IT-технологии</li><li>– Нефтесервис</li></ul>

### Экспортная акселерация выявила

- Ключевые отрасли с высоким потенциалом конкурентоспособности на мировом рынке.
- Стратегические рынки, где спрос на продукцию или услуги данной страны ожидается расти.
- Конкретные товарные группы, которые демонстрируют высокий потенциал для экспорта.
- Проблемные области, где необходимы комплексные решения, для наращивания экспортного потенциала.

### Эффект от внедрения программы

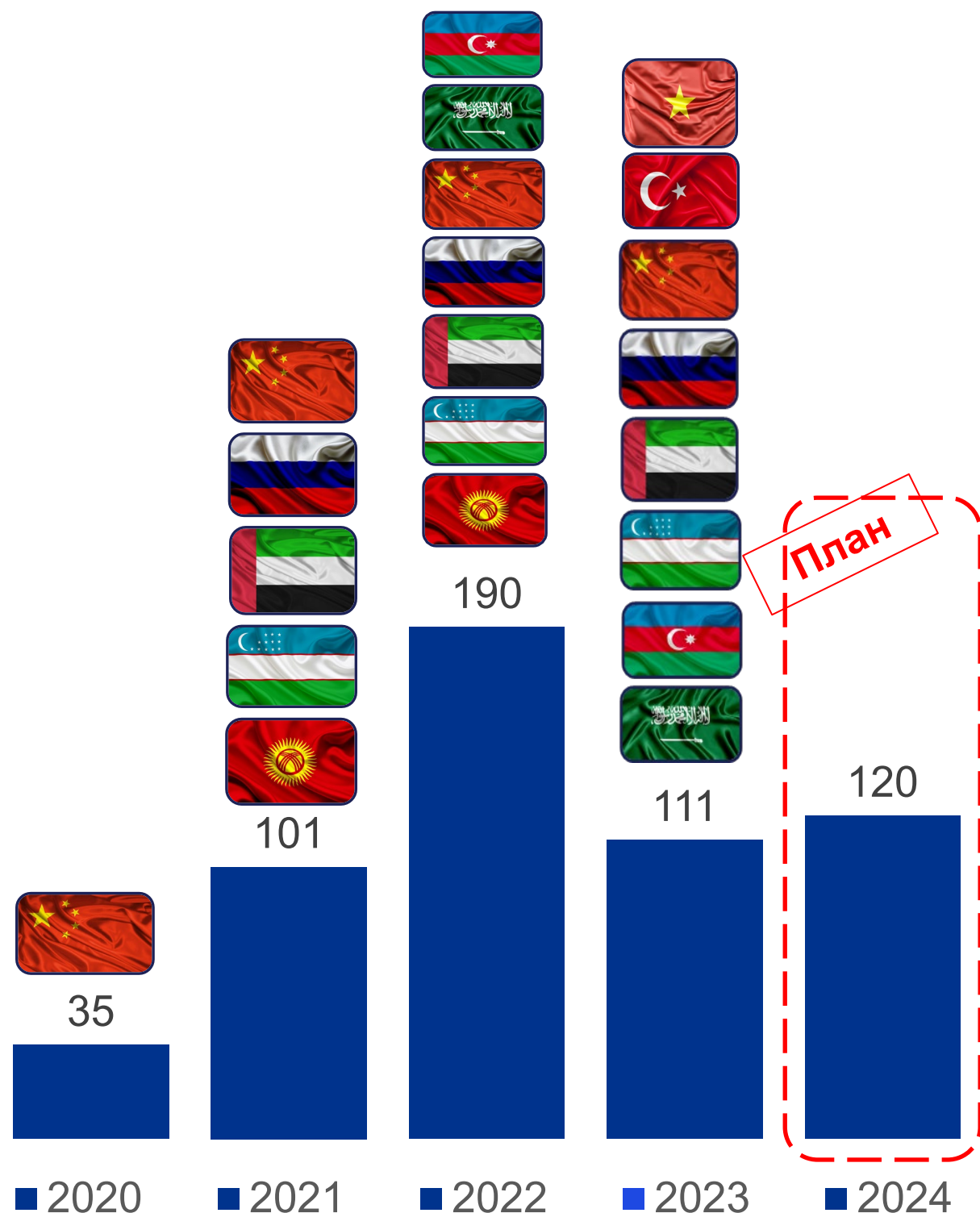
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Повышение компетенции бизнеса в ведении внешнеэкономической деятельности</li><li>▪ Повышение понимания специфики работы на международных рынках</li><li>▪ Поддержка экспортеров в продвижении товаров на международные рынки</li><li>▪ Повышение мотивации компаний в производстве экспортноориентированных товаров</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Повышение узнаваемости бренда отечественного производителя на международных рынках</li><li>▪ Создание единой площадки для обсуждения, обучения, обмена мнениями для экспортеров</li><li>▪ Раскрытие полного потенциала компании для выхода на внешние рынки</li></ul>
---	---

### Основные этапы Программы

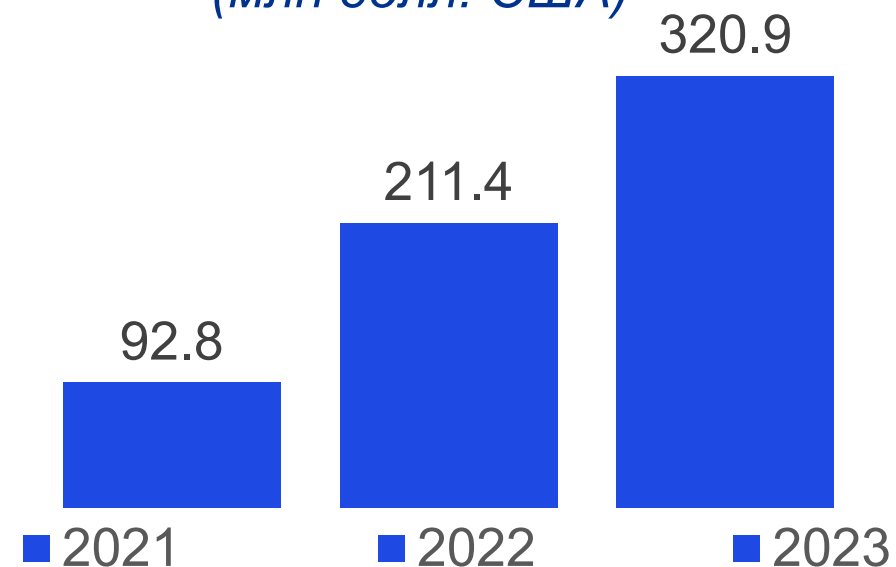
- Оценка и выбор компаний-участников
- Подготовка и обучение компаний перед выходом на целевые рынки (экспортные стратегии, каталоги, аналитика)
- Проведение маркетинговой кампании и поиск потенциальных партнеров для компаний
- Организация и обеспечение компаний в b2b встречах с потенциальными партнерами
- Подведение итогов, пост-мониторинг и дальнейшее сопровождение

# Основные итоги реализации Программы

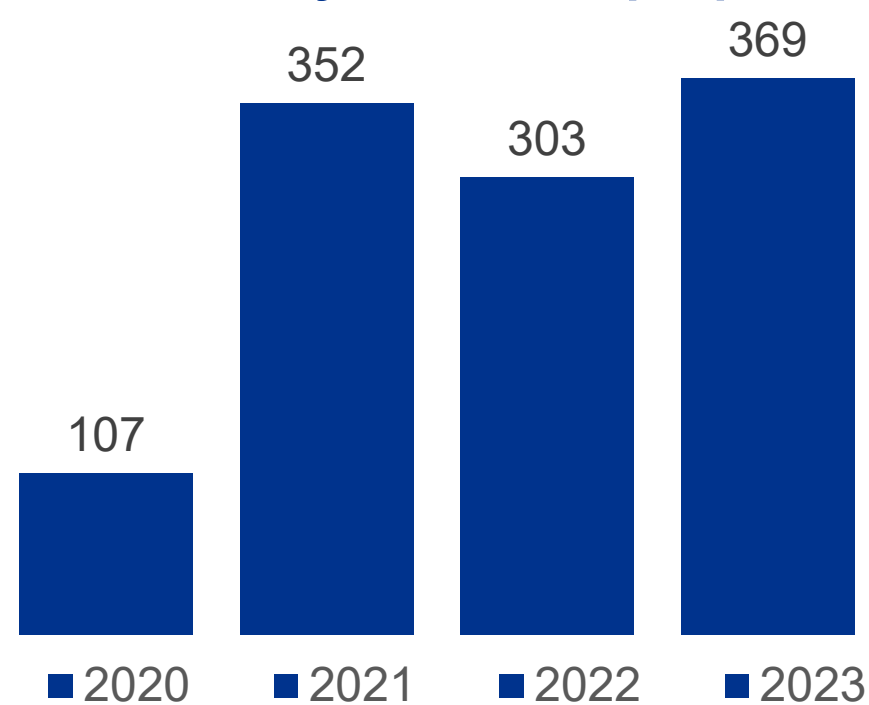
Количество участников с указанием приоритетных рынков по годам



Сумма заключенных контрактов (млн долл. США)



Количество предприятий, подавших заявки для участия в Программе



## Эффект от акселерации



За период ведения экспортной акселерации было заключено контрактов на сумму **625 млн долларов**



Более **2000 B2B** встреч с потенциальными партнёрами и клиентами



Разработано **437** экспортных профилей




Более **60** проведённых семинаров по подготовке компаний и их услуг/товаров к выходу на международные рынки




Организованы визиты партнёров, активизированы маркетинговые инициативы за рубежом, а также активное участие в международных выставках


# Мировые Экспортные Возможности: Тренды и Перспективы для Производителей Казахстана

## Международная торговля - индикаторы


 **3.3%** составит объем мировой торговли товарами и услугами в 2024 г., согласно прогнозам МВФ и ВТО


 **117.3** индекс продовольственных цен ФАО (ИПЦФ) в феврале 2024 г., на 0,7% ниже январского показателя


## Глобальные экономические тенденции

 **Геополитическая напряженность**  
Геополитические конфликты привели к **изменениям в торговой политике и замедлению роста мировой торговли**, в частности, тарифная эскалация между США и Китаем стала одной из причин замедления торговли между двумя крупнейшими экономиками Мира

- Согласно данным Global Trade Alert в 2023 году страны ввели около **3000 новых ограничений** по сравнению с 1100 в 2019 году

 **Снижение уровня доходов населения в развивающихся странах**  
К концу 2024 года население четверти **развивающихся стран и стран с низким уровнем дохода будут еще беднее**, чем до пандемии COVID в 2019 году, в то время как в развитых странах ожидается замедление роста экономики

 **Развитие экологически устойчивой торговли**  
Тенденция на реглобализацию путем развития экологичной торговли услугами с применением цифровых технологий, как например **поощрение более инклюзивной торговли**, осуществляемой цифровой доставкой. Спрос на экологические товары, такие как электромобили будет играть решающую роль в стимулировании роста торговли

 **Цифровая трансформация и упрощение процедур**  
Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли (ТФА) , в том числе введенная в 2024 году обязательная система «единого электронного окна» для обмена данными в портах по всему миру, **способствует повышению производительности портов и развитию цифровой портовой инфраструктуры**, согласно Индексу эффективности работы контейнерных портов (CPI)

## Италия, Нидерланды и Турция

вошли в ТОП-5 стран партнеров РК в экспорте в 2023 г.

 **7% или на \$500 млрд**

увеличится мировая торговля услугами в 2024 г., согласно прогнозам UNCTAD

 **5.8%**

увеличатся мировые потребительские цены в 2024 г., по прогнозам МВФ

 **G2G сделок**

в связи с нестабильной геополитической ситуацией в мире прослеживается рост доли государств в мировой торговле как участников сделок

# О ЦРТП «QazTrade»

«АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» изучает и выявляет актуальные проблемные вопросы общенациональной системы торговли и принимает активное участие в реализации торговой политики страны

## ЭКСПОРТНАЯ ПОДДЕРЖКА

- 1 Экспортная акселерация
- 2 Сервисная поддержка
- 3 Возмещение части затрат
- 4 Вывод на международные маркетплейсы
- 5 Консультационно-аналитическая поддержка

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

- 1 ВТО: Мониторинг и анализ внешней торговли
- 2 Защита национальных интересов в рамках ЕАЭС
- 3 Торгово-экономическое сотрудничество
- 4 Взаимодействие с ИТС
- 5 Поддержка участников ВЭД в торговых спорах

## ВНУТРЕННЯЯ И ПРИГРАНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ

- 1 Мониторинг цен на СЗПТ
- 2 Развитие ритейла
- 3 Аналитическая поддержка создания товаропроводящей системы
- 4 Совершенствование законодательства по внутренней торговле

# Принципы реализации Программы экспортной акселерации

## Работа на результат

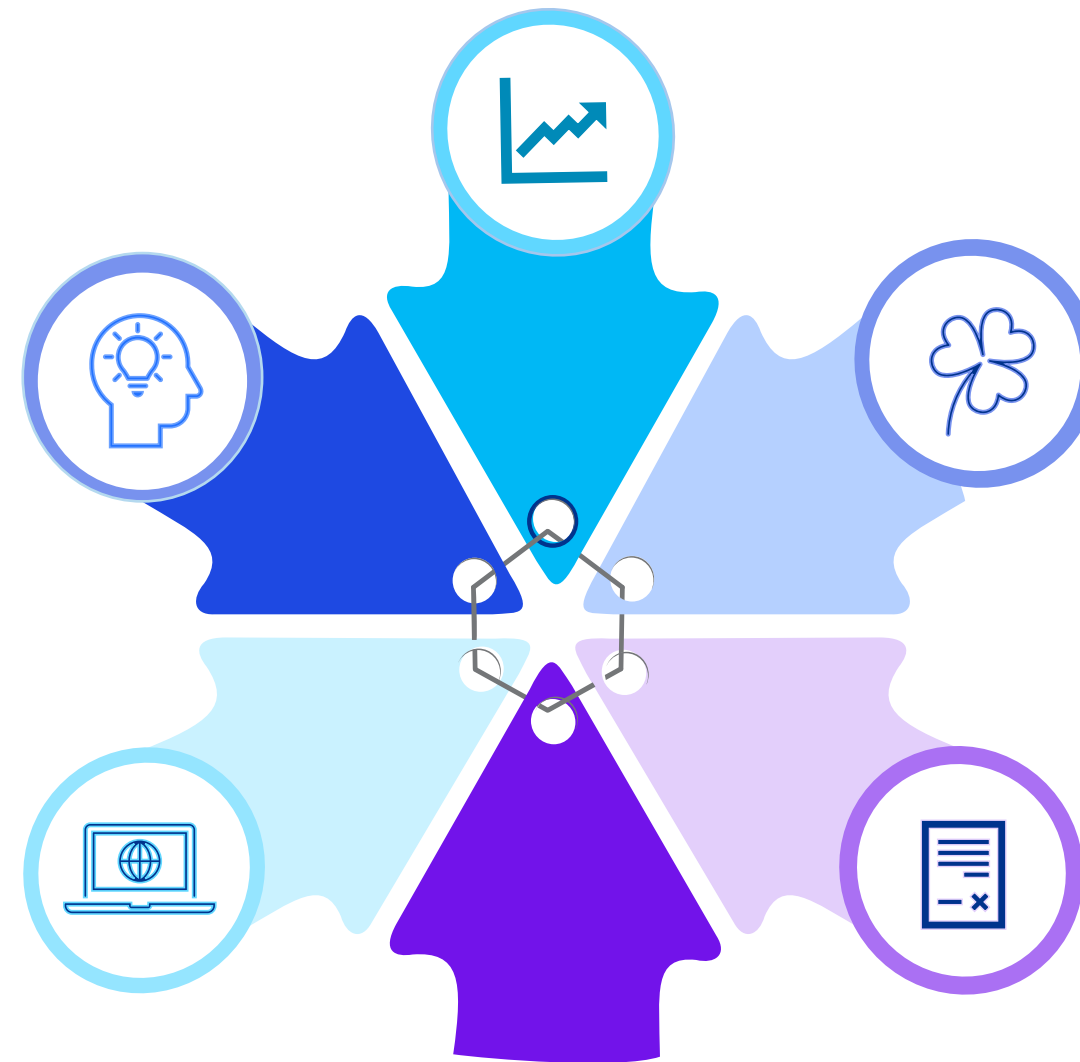
Информационное, методологическое и аналитическое **сопровождение** всех участников программы, **отслеживание прогресса** с целью заключения экспортных контрактов

## Индивидуальный подход

Определение рынков с учетом **возможностей и потребностей** МСП, а также экономической целесообразности

## Цифровизация и автоматизация

Формирование комплексных баз данных, автоматизация процесса мониторинга результатов, предоставление **прикладной аналитики и актуальной информации** участникам



## Прозрачность и объективность

Прозрачный метод отбора участников, с установлением приоритетов на основе создания **внутренней страновой ценности**, выхода на новые экономические переделы и достижения мультипликативного социально-экономического эффекта

## Сопровождение до конечной цели

Сопровождение до заключения контракта и мониторинг **реализации заключенных контрактов** и на международных рынках

# Механизм отбора компаний для участия в Программе

1

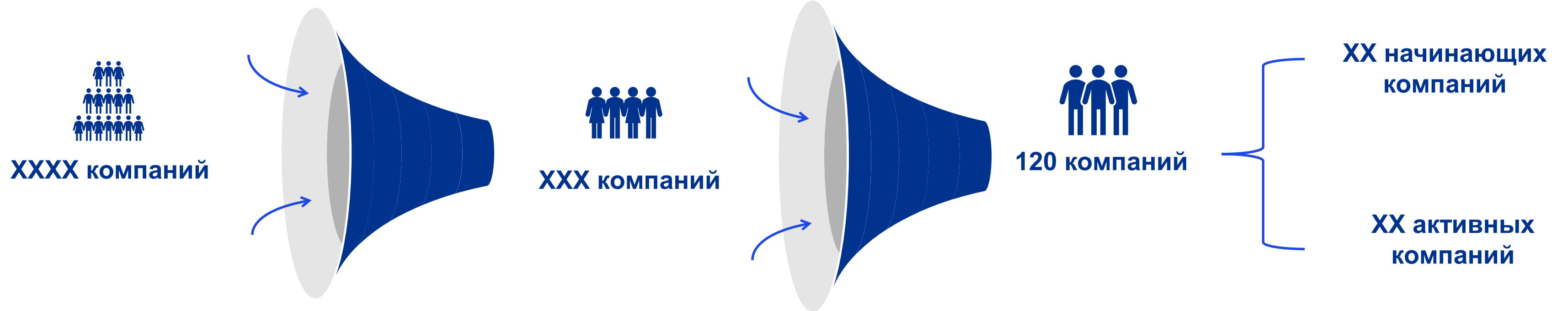
- Наличие сертификата СТ-КЗ (для товаропроизводителей)
- Наличие казахстанского юридического лица

2

- Товары среднего и высокого передела
- Перспективный товар/услуга на глобальном рынке
- Внутри страновая ценность от реализации экспортного контракта: потенциально высокий социально экономический эффект

3

- Наличие экспортного опыта
- Вхождение в реестр целевого рынка
- Объемы производства и размер компании
- Наличие свободных мощностей или возможность их расширения



По запросу компаний, не прошедших отбор по скоринговой модели, будет проведена разъяснительная работа о причинах выбывания из списка участников

# Механизм подбора целевого рынка для участников Программы

Определение рынков будет производиться с учетом возможностей и потребностей МСП, а также экономической целесообразности



# Основные этапы реализации Программы



# Финансовые меры поддержки и другие прикладные механизмы помощи

В Казахстане на текущий момент представлен широкий перечень мер господдержки экспортёрам от развития компетенций до экспортного и торгового финансирования

Что включают в себя финансовые меры поддержки:

- ✓ Субсидирование
- ✓ Исламское финансирование
- ✓ Кредитование
- ✓ Привлечение инвестиций
- ✓ Прямое инвестирование
- ✓ Возмещение затрат
- ✓ Привлечение инвестиционного займа
- ✓ Страхование аккредитивов и финансирование иностранного покупателя
- ✓ Финансирование оборотного капитала
- ✓ Инновационные гранты
- ✓ Финансирование проектов обрабатывающей промышленности



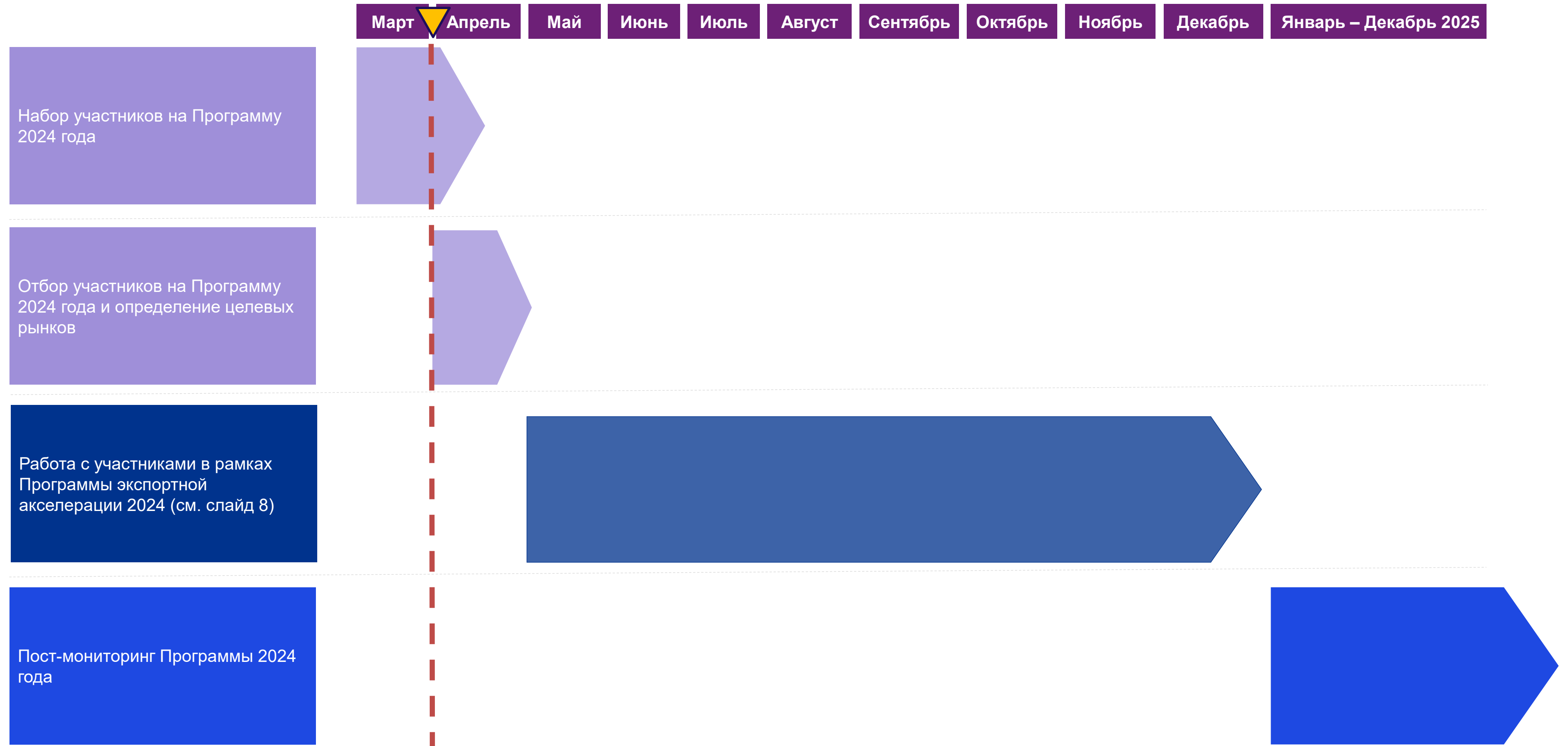
Полезные ссылки для экспортеров !

- [QazTrade Academy](#)
- [Техническое регулирование – КазСтандарт](#)
- [Kazakhstan Trade Portal \(tradeinfo.kz\)](#)
- [Export-gov](#)
- [Trade Map](#)
- [KEDEN.KZ - таможенное оформление](#)
- [Telegram export.gov](#)

# Успешные примеры участников Программы

Компания	Целевой рынок	Год участия	
АО "Казэнергокабель"  КАЗЭНЕРГОКАБЕЛЬ		2021	Заклучен экспортный контракт с партнером из Узбекистана
ТОО «Агрофирма ТНК» 		2022	Заклучены контракты на рынке Узбекистана, КНР и Афганистана
ТОО «Goldman and Young» 		2022	Заклучено <b>9</b> экспортных контрактов, один из которых заключён с ключевым игроком на рынке России
ТОО «Asia Spec» 		2022	Заклучен контракт с контрагентом из России
ТОО «iMAS Group» 		2023	Заклучен контракт с партнёром из Узбекистана
ТОО «ABiTech» 		2023	Заклучено <b>3</b> экспортных контракта с партнерами на рынках КСА и Узбекистана
ТОО «KondiZ distribution» 		2023	Заклучены контракты и организованы поставки дистрибьюторам на рынках Узбекистана и России на <b>\$21млн</b>

# План по реализации Программы экспортной акселерации 2024 года\*



\*Индикативные сроки, могут меняться т.е. для некоторых участников задачи могут начаться позже или раньше указанных сроков

# Часто задаваемые вопросы (FAQ):

1

## Что такое экспортный профиль?

Экспортный профиль – это индивидуальная презентация для компаний-участников, включающая в себя описание деятельности компании, историю становления и продаж, продукцию / услуги, которые будут представлены в рамках Программы и их изображения, сертификации и др. данные о компании, которые будут интересовать потенциальных покупателей.

2

## Что такое экспортная стратегия?

Экспортная стратегия – это индивидуальная презентация, включающая в себя алгоритм шагов по выходу на выбранный рынок: этапы выхода на экспорт на целевых рынках, подготовка компаний / продукта / услуги к экспорту, каналы сбыта, расчет логистики с указанием оптимальных маршрутов, шаблоны международных контрактов, минимальные требования и документы, перечень международных отраслевых выставок и др.

3

## Что такое каталог?

Презентация-каталог с профилями компаний-участников с указанием характеристик их продукции / услуг на русском и других языках с адаптацией под целевой рынок. Данный каталог создается с целью подготовки к B2B переговорам на целевых рынках и распространения на международных мероприятиях.

## Какие темы будут на воркшопах?

Некоторые темы, которые мы будем покрывать в рамках воркшопов:

- Правила и запреты при ведении бизнеса на целевом рынке
- Обзор индустрий на целевых рынках
- Ведение эффективных переговоров
- Логистика и операционные вопросы
- Правила и запреты при ведении бизнеса на целевом рынке

4

## Для чего нужен пост-мониторинг?

Проведение пост-мониторинга компаний-участников Программы в течение 360 календарных дней после завершения Программы необходимо для оценки степени удовлетворенности реализацией Программы, выяснения наличия проблем в ведении внешнеэкономической деятельности и т.д., а также содействие в проведении дополнительных B2B встреч в рамках международных мероприятий

5

## Как я могу улучшить эффективность участия в Программе?

Как участник Программы, Ваше активное вовлечение при согласовании разработанных документов, списка потенциальных покупателей, скорый ответ на запрос информации (фото продукции, лого и т.д.) и другой коммуникации от членов команды Программы, участие в воркшопах, подготовка к B2B встречам и др. значительно улучшит качество участия в Программе экспортной акселерации.

6



Заявка на получение статуса **«Gold Supplier»** на международной торговой онлайн-платформе Alibaba.com



QAZTRADE  
ACCELERATOR



Заявка на программу Экспортной Акселерации для производителей товаров



Заявка на программу Экспортной Акселерации для поставщиков услуг

По вопросам возмещения:

Рустем Жунусов:  
[r.zhunusov@qaztrade.org.kz](mailto:r.zhunusov@qaztrade.org.kz)

Содействие в программе со стороны QazTrade:

Жанар Утепова  
[zh.uterova@qaztrade.org.kz](mailto:zh.uterova@qaztrade.org.kz) (товары)

Динара Абуова  
[dinara.abuova@alumni.nu.edu.kz](mailto:dinara.abuova@alumni.nu.edu.kz) (услуги)

Консультационная поддержка:

[gaztradeaccelerator2024@gmail.com](mailto:gaztradeaccelerator2024@gmail.com)

Айжан Какимжанова +7 771 191 88 32

Жансая Токишева +7 705 363 09 02