

# ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ, ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

УДК 330.341:1:62.001.7

**Усен Сулейменович Алимбетов,**  
д.э.н., профессор, член-корреспондент НИИ РК Восточно-Казахстанского государственного университета им.С.Аманжолова,  
г.Усть-Каменогорск, Республика Казахстан,  
Тел.: 8 (7232) 23-87-67  
Эл. почта: wera-woewoda@mail.ru

**Гульмира Зайнеловна Зайнелова,**  
д.м.н., профессор, академик Восточно-Казахстанского государственного университета им.С.Аманжолова, г.Усть-Каменогорск,  
Республика Казахстан, Тел.: 8 (7232) 23-87-67  
Эл. почта: wera-woewoda@mail.ru

**Майнур Айтказиновна Ордабаева,**  
старший преподаватель Восточно-Казахстанского государственного университета им.С.Аманжолова, г.Усть-Каменогорск,  
Республика Казахстан  
Тел.: 8 (7232) 60-80-46  
Эл. почта: mainur.ait@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы внешней торговой политики Республики Казахстан, которые занимают особое место в правительственных программах, либерализации внешнеэкономической деятельности, налаживанию и укреплению внешнеэкономических связей, рационализации структуры экспорта и импорта, в целях повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг. Особо важное значение приобретает рационализация структуры экспорта и импорта. Структура импорта республики ориентирована на удовлетворение потребительских нужд. Главной особенностью же экспорта является его моноориентированность, что нехарактерно для мирового экспорта. Моноориентированность означает то, что основу экспорта республики составляют несколько видов экспортируемых товаров, в основном, топливно-сырьевые ресурсы. В свою очередь, это вызывает узость номенклатур экспортируемых товаров, сырьевую специализацию экономики, а также влечет высокую зависимость от конъюнктуры цен на мировых рынках топлива и сырья.

**Ключевые слова:** либерализация внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономические связи, рационализация структуры экспорта и импорта, конкурентоспособность.

**Usen S. Alimbetov,**  
Doctorate of Economics, Professor, Corresponding member of the NIA Kazakhstan, East Kazakhstan State University named after S.Amanzholova, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan  
Tel.: 8 (7232) 23-87-67  
E-mail : wera-woewoda@mail.ru

**Gulmira Z. Zaynelova,**  
MD, Professor, Academician of the East Kazakhstan State University named after S.Amanzholova, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan  
Tel.: 8 (7232) 23-87-67  
E-mail : wera-woewoda@mail.ru

**Mainura A. Ordabaeva,**  
Senior Lecturer of the East Kazakhstan State University named after S.Amanzholova, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan  
Tel.: 8 (7232) 60-80-46  
E-mail : mainur.ait @ mail.ru

## FOREIGN POLICY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: PROBLEMS, PRIORITIES AND IMPLEMENTATION MECHANISMS

The article examines the foreign policy of the Republic of Kazakhstan, which occupy a special place in government programs, liberalization of foreign trade, development and consolidation of foreign economic relations, to rationalize the structure of exports and imports, in order to enhance the competitiveness of domestic goods and services. Importance of having rationalization of the structure of exports and imports. Structure of imports focused on meeting consumer needs. The main feature is the same export monoorientirovannost it, which is unusual for world exports. Monoorientirovannost means that the country's export base are a few types of exported goods, mainly fuel and raw materials. In turn, this causes a narrow list of exports, raw specialization economy and implies a high dependence on the world market prices of fuel and raw materials.

**Keywords:** liberalization of foreign trade, foreign economic relations, streamlining of export and import competitiveness.

## 1. Введение

Рост значимости внешней торговой политики для экономики Республики Казахстан обусловлен расширением и углублением международной торговли товарами и услугами. Однако, эффективность этой политики пока не столь высока. Коренным образом это связано с тем., что инструменты внешней торговой политики не в полной мере связаны и согласованы с экономическими процессами, происходящими в стране.

Актуальность проблемы усиливается в связи с активно растущей потребностью занятия достойного места в международном разделении труда и угрозой продовольственной безопасности. В данном направлении перед республикой возникает целый ряд задач, решение которых, в частности, зависит от осуществления правительством четкой и продуманной внешней торговой политики. К таковым можно отнести: улучшение структуры экспорта и импорта в сторону преобладания в экспорте товаров с высокой добавленной стоимостью, повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг, развитие и совершенствование экспортных производств.

До настоящего времени: вопросы внешней торговой политики Республики Казахстан занимали особое место в правительственных программах, но большее внимание уделялось либерализации внешнеэкономической деятельности, налаживанию и укреплению внешнеэкономических связей, нежели рационализации структуры экспорта и импорта, в целях повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг.

Особо важное значение приобретает рационализация структуры экспорта и импорта. Структура импорта республики ориентирована на удовлетворение потребительских нужд. Главной особенностью же экспорта является его моноориентированность, что нехарактерно для мирового экспорта. Моноориентированность означает то, что основу экспорта республики составляют несколько видов экспортируемых товаров, в основном, топливно-сырьевые ресурсы. В свою очередь, это вызывает узость номенклатур экспортируемых товаров, сырьевую специализацию экономики, а также влечет высокую зависимость от конъюнктуры цен на мировых рынках топлива и сырья.

От того, в каком направлении будет разрабатываться внешнеэкономическая политика государства и как эффективно будет использоваться экспортный потенциал, будет зависеть участие Республики Казахстан в международном разделении труда, вхождение в число 50-ти конкурентоспособных стран мира.

Роль государства в регулировании внешних торговых отношений многократно возрастает в условиях мирового экономического кризиса. В этой связи, необходим

поиск новых идей по выработке эффективной внешнеторговой политики, чтобы создать благоприятные условия для развития внешнеторгового сектора экономики, диверсификации экономики в целях устойчивого экономического роста.

За последнее десятилетие в отечественной экономической литературе активное отражение нашло множество трудов, посвященных данной проблематике. Проблемами международных экономических отношений занимались Е.М. Арын, К. Арыстанбеков, С. Байзаков, Р.Е. Елемесов, Р. Жоламан, Н. Исингарин, Б. Казбеков, Д.М. Мадиярова, С.С. Сатубалдин. Проблемы государственного регулирования внешней торговли Казахстана исследовали С.К. Бишимбаева, Е.Б. Жатканбаев, А. Нурсеитов, Л.Ф. Сухова. Вопросы импортозамещения и рационализации экспорта рассматривались в трудах Р.А. Алшанова, Л.К. Кошанова, С.Д. Примбетова, М.Б. Кенжегузина. Проблемы развития внешнеэкономической деятельности были изучены М.А. Абдрахмановым, К.К. Жуйриковым, Д.А. Кошановой, А. Мырзахметовой, М.Б. Окшантаевой, У.К. Шеденовым.

## 2. Внешнеторговая политика государства как один из факторов устойчивого экономического роста

В экономической науке существуют различные трактовки понятия «внешнеторговая политика». Наиболее общее и распространенное определение внешнеторговой политики, с которым многие исследователи соглашались, дает Е.Ф. Жуков, – система мероприятий, нацеленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направлений товарных потоков. Это обстоятельство обусловило то, что многие экономисты определяют внешнеторговую политику, как политику в области регулирования доступа на внутренний рынок иностранных продуктов, то есть, результатов производственной деятельности, а также обеспечения доступа продук-

тов данной страны на зарубежные рынки. Сторонники данного определения подчеркивают регулируемую составляющую внешнеторговой политики. На наш взгляд, такой подход правомерен, в то же время, существуют другие подходы в определении сущности внешнеторговой политики, где основополагающим моментом считается развитие внешнеторговых отношений с другими странами.

Внешнеторговая политика государства должна рассматриваться, как один из факторов устойчивого экономического роста, направленного как на повышение эффективности внешнеторговых связей, так и на создание благоприятных условий для увеличения внешнеторгового оборота.

На наш взгляд, внешнеторговая политика – это часть внешнеэкономической политики, представляющая собой совокупность целенаправленных мероприятий государства, направленных на таможенно-тарифное регулирование внешней торговли и на углубление внешне-торговых связей.

Нами предлагается внешнеторговую политику классифицировать по следующим критериальным основаниям: по длительности воздействия; в зависимости от территориальной единицы; в зависимости от участия в международном разделении труда; по концептуальному признаку; по используемым методам; по отраслевому признаку; по объектам внешнеторгового обмена; по внешнеторговым потокам; по функциональной направленности.

Такая классификация видов внешнеторговой политики государства представлена в таблице 1.

Анализ идей и взглядов западных научных школ по проблематике осуществления внешней торговли позволяет проследить эволюцию подходов к содержанию и целям внешнеторговой деятельности.

Исторически, первой крупной школой, сделавшей анализ роли внешней торговли в развитии экономики, был меркантилизм. Научно значимый вклад данной концепции состоит в том, что была выявлена взаимосвязь между внутренней экономикой и внешней средой, а вне-

Таблица 1

Классификация видов внешнеторговой политики государства

| Критериальное основание                                      | Вид                           |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1. По длительности воздействия                               | краткосрочная                 |
|                                                              | среднесрочная                 |
|                                                              | долгосрочная                  |
| 2. В зависимости от территориальной единицы                  | унифицированная               |
|                                                              | региональная                  |
| 3. В зависимости от участия в международном разделении труда | экспортоориентированная       |
|                                                              | импортозамещающая             |
| 4. По концептуальному признаку                               | протекционистская             |
|                                                              | либеральная                   |
|                                                              | автаркическая                 |
| 5. По используемым методам                                   | тарифная (экономическая)      |
|                                                              | нетарифная (административная) |
| 6. По отраслевому признаку                                   | универсальная                 |
|                                                              | селективная                   |
| 7. По объектам внешнеторгового обмена                        | товарная                      |
|                                                              | сервисная                     |
| 8. По внешнеторговым потокам                                 | транзитная                    |
|                                                              | импортная                     |
|                                                              | экспортная                    |
| 9. По функциональной направленности                          | экспансионистская             |
|                                                              | фискальная                    |
|                                                              | социально-направленная        |

Примечание: Уточнена и дополнена автором

шняя торговля рассматривалась как источник роста богатства страны. Основным недостатком во взглядах меркантилистов было то, что они не ставили вопрос о взаимосвязи внешней торговли с общественным производством, торгового капитала с промышленным.

По мере развития крупной машинной индустрии, взгляды меркантилистов о поощрении возрастания экспорта подверглись сомнению со стороны английских экономистов (А. Смита, Д. Рикардо, Д. Юма). Важным в теории сравнительных преимуществ является то, что выгоды торговли проявляются в общей экономии издержек на единицу продукции. При этом Д. Рикардо считает, что свободная торговля сама по себе обеспечивает взаимные блага для сторон международного обмена. Необходимо подчеркнуть, что именно Д. Рикардо впервые исследовал природу внешней торговли обособленно от внутренней торговли. Он предположил, что сравнительное преимущество складывается из различий внутренних цен между странами, а направления торговли определяются относительными издержками, в независимости от наличия или отсутствия абсолютных преимуществ в производстве продукта.

Основным недостатком классических теорий является то, что они исследуют международный обмен в неизменном положении. Помимо затрат на труд, не учитываются другие факторы производства. Представители классической школы доказали, что свободная торговля взаимовыгодна, однако, не были определены условия обмена товаров между торгующими странами.

В начале XX века к классическим теориям внешней торговли ученые-экономисты относились двояко. Одни пытались развивать их, другие отвергали. К первой группе ученых относится американский экономист Тауссиг. Так, в основу его утверждений легли дополненные и модернизированные положения, выдвинутые Д. Рикардо и Дж. С. Миллем.

По Тауссигу, основой внешней торговли является различие изде-

жек производства одних и тех же товаров в разных странах. При этом, если Д. Рикардо и Дж.С. Милль объясняли разницу в издержках производства одинаковых товаров в разных странах только различными природными условиями, то Тауссиг и его последователи, кроме того, ставят эти издержки в зависимость от относительной обеспеченности каждой страны «факторами производства» (трудом, капиталом, землей) и от цены этих «факторов производства».

П. Самуэльсон дополнил теорию сравнительных преимуществ. По П. Самуэльсону, при использовании двухфакторной модели с двумя товарами можно проследить, как рост относительных цен на экспортную продукцию приводит к увеличению дохода на фактор, интенсивно используемый в экспортном секторе, и снижению дохода на фактор, интенсивно используемый в импортозамещающем производстве.

К недостаткам теоремы относительно исследования воздействия внешней торговли и товарных цен на распределение доходов в четко очерченных, ограниченных рамках простой двухфакторной модели для двух товаров. Важным является то, что теорема показывает, как рыночный механизм обеспечивает одинаковым факторам производства в обеих, странах равное материальное вознаграждение, то есть, одинаковую заработную плату, процентные ставки, рентные платежи.

Современный торговый обмен характеризуется быстрым ростом темпов внутрифирменной торговли. Рассмотреть особенности завоевания фирмой внешних рынков пытаются С. Линдер, Р. Верной, Ч. Киндельберг. Суть теории «цикла жизни продукта» заключается в том, что производство новейших товаров предусматривает четыре последовательных этапа – внедрение, рост, зрелость и упадок. На первом этапе, товар производится в стране, где возникла потребность, а также уровень дохода и дороговизна рабочей силы стимулируют инновации, величина их риска компенсируется последующим налаживанием их экспорта. Второй этап

характеризуется ростом спроса на продукт, следствием чего происходит расширение его производства и в других развитых странах. Третий этап заключается в освоении крупносерийного производства. Центры производства размещаются там, где рабочая сила самая дешевая, проблемы издержек становятся определяющими. В стадии упадка спрос на продукт в развитых странах сокращается, а сбыт, как правило, концентрирован в развивающихся странах. Разделение процесса производства на этапы носит условный характер.

Особенность теории жизненного цикла продукта заключается в том, что производство высокотехнологичных товаров на начальном этапе возможно только в развитых странах, в частности в США.

П. Кругман и К. Ланкастер, основываясь на микроэкономической теории эффекта, предложили альтернативную теорию международной торговли. Они предложили, что, при правильной организации производства продукта, по мере увеличения объема выпускаемой продукции, долговременные средние издержки будут сокращаться. Вместе с тем, международный рынок позволяет сбыть больше продукции и по низким ценам, нежели внутренних.

В работах российских ученых В.Е. Рыбалкина, И.П. Фаминского, В.И. Фомичева и других, значительное внимание уделяется изучению глобализации, международному разделению труда, проблемам рационализации экспорта и импорта.

Вместе с тем, делается вывод о том, что концептуальная проработка вопросов развития внешнеторговых отношений определяется усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, зависимостью от наличия в стране естественных и приобретенных факторов. Где, под естественными преимуществами, подразумеваются особые климатические условия и наличие природных ресурсов, а под приобретенными – развитие технологий, повышение квалификации работников, совершенствование организации производства.

### 3. Становление внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан

Процесс становления внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан определяется с момента приобретения независимости. Данный процесс не был простым и однозначным. Стартовый уровень Республики был таков, что на мировой рынок она могла представить в основном сырьевые ресурсы.

Внешнеторговый оборот Республики Казахстан в 2013 г. составил 109072,6 млн. долл. США (к 2008 г. повышение – на 141,3%). Экспорт в 2013 г. составил 71183,6 млн. долл. США, рост по сравнению с 2008 г. составил 155,6% (в 2,5 раза). Импорт в 2013 г. составил 37889 млн. долл. США, по сравнению с 2008 г. – на 118,3%.

В товарной структуре экспорта за 2008–2013 гг. преобладают сырьевые товары. Основными товарными группами являются минеральные продукты и неблагородные металлы. Наблюдается увеличение доли минеральных продуктов (от 29% до 73,8%) и уменьшение продукции металлургической промышленности (от 41% до 15,9%). Особенно, уменьшение в общем объеме продукции происходит после 2010 г. Доля продовольственных товаров, химической продукции, машин и оборудования в экспорте изменилась незначительно.

В товарной структуре импорта за 2008–2013 гг. преобладают машины и оборудование (с 29% – до 43,8%), особенно, рост приходится на период с 2008–2011 гг., когда наблюдается уменьшение доли импортируемых минеральных продуктов (с 30% – в 2011 г. до 14% – в 2013 г.). В отношении неблагородных металлов происходит незначительное увеличение спроса (с 8% – в 2011 до 14% – в 2013 г.). В небольших объемах произошло сокращение в импорте удельного веса продовольственных товаров и химической продукции. За рассматриваемый период времени наблюдается рост импорта по ограниченным товарным позициям: машины и оборудование, неблагородные металлы.

В импорте наибольшим спросом пользуются инвестиционные и продовольственные товары.

Республика Казахстан испытывает сильную зависимость от экспорта энергоносителей. Цена нефти, достигнув в июле 2008 г. рекордной величины в 147 долл. за баррель, к началу 2009 г. упала до 40–50 долл., но уже с мая 2009 г. наблюдалась тенденция к ее постепенному росту.

Учитывая подобное состояние дел в казахстанской экономике, если доходы от экспорта энергоносителей будут сокращаться продолжительное время, то это негативно отразится на не нефтяных отраслях экономики. Инвестиции в строительство, развитие инфраструктуры, сельское хозяйство и другие развивавшиеся в последние годы секторы, стали возможны только, благодаря значительным доходам от нефтегазового экспорта.

Существенные риски для казахстанской экономики обусловлены рецессией и негативным прогнозом развития экономической ситуации в Европе. Учитывая тот факт, что около  $\frac{2}{3}$  казахстанского экспорта направляется в страны Евросоюза, то снижение экономической активности в Европе, вкупе с вероятным снижением цен на экспортное сырье, приведут к нежелательным последствиям для социально-экономического развития Казахстана, учитывая отмеченную зависимость страны от экспортных доходов. Если экономическая рецессия затянется, поддерживая низкий уровень мировых цен на нефть и газ, подобная ситуация приведет к хроническому бюджетному дефициту, на покрытие которого придется тратить золотовалютные резервы Фонда «Самрук-Казына». В связи с колоссальной ролью государства в экономике страны, ухудшение состояния государственных финансов неминуемо скажется и на социальной ситуации.

Уязвимость отечественной экономики перед внешними процессами, не подпадающими под контроль национального правительства и банка, служит очевидным подтверждением того, что за последние

годы «нефтяного благополучия» страна не смогла преодолеть жесткую зависимость экономики от экспорта энергоресурсов, создать стабильно работающие и конкурентоспособные производственные сектора, эффективно распорядиться накопленными золотовалютными резервами.

Понимание категории «внешнеторговая политика» не будет целостным и углубленным без изучения механизма её реализации. Достижение поставленных стратегических целей во многом определяется способностью органов государственного управления выработать эффективный механизм реализации стратегии, предусматривающий комплекс мер правового, экономического и организационного характера, обеспечивающий «баланс интересов» и скоординированные действия всех участников реализации стратегии.

Важнейшим моментом государственной политики является выработка экономической политики органами государственного управления, базирующаяся на системном стратегическом планировании развития экономики, отдельных отраслей, сфер деятельности и территорий.

Необходимость эффективного продвижения казахстанской продукции на внешние рынки требует формирования эффективной и ответственной внешнеторговой политики на основе норм и принципов, которыми руководствуется мировое сообщество в современной международной торговой системе.

По-нашему мнению, механизм реализации внешнеторговой политики необходимо рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, как систему взаимосвязанных методов, регулирующих внешнюю торговлю, а с другой, как комплекс мероприятий, принимаемых для достижения целей и приоритетов внешнеторговой стратегии. В связи с этим, под механизмом реализации внешнеторговой политики следует понимать некую систему прямых и косвенных методов воздействия государства на субъекты внешней торговли деятельности. Методы

воздействия государства можно подразделить на следующие группы: законодательная и нормативно-правовая база, регулирующая внешнеторговую деятельность; государственные программы экономического развития страны; методы регулирования внешней торговли.

При внешнеторговых операциях необходимым условием для их успешного проведения является анализ эффективности экспортно-импортных операций. На основании представленных формул выручки и затрат при экспорте и импорте товаров, разработаны альтернативные коэффициенты эффективности экспорта и импорта товаров. Показатели импортируемых товаров классифицированы на отдельные коэффициенты эффективности импорта для товаров народного производства и товаров потребления.

При экспорте товаров предприятие продаёт товары за рубеж с целью получения прибыли. В этом случае предприятие несёт следующие издержки: затраты на производство экспортируемого товара; расходы, связанные с транспортировкой; расходы, связанные с таможенной очисткой.

Безусловно, для того, чтобы экспорт товара был эффективен, необходимо, чтобы экспортный доход превышал экспортные затраты. Помимо этого, экспорт товара будет считаться целесообразным, если экспортная прибыль превышает внутреннюю прибыль предприятия от продажи товара внутри страны.

При импортных операциях предприятие стремится выгодно закупить товары за рубежом, с целью их дальнейшего использования в своей стране. В связи с этим, предназначение товаров имеет большое значение. Таким образом, товары следует классифицировать на товары народного потребления и товары производства.

Аналогично, как и с экспортом товара, импорт товара выгоден, если импортный доход превышает импортные затраты. Однако, это условие также является недостаточным. Необходимо выяснить, выгодно ли закупка товаров за рубежом

или же их выгоднее закупить внутри страны. Если импортная прибыль превышает внутреннюю прибыль, то импортировать товары выгодно. Импортная прибыль представляет собой разность импортного дохода и импортных затрат. Внутренняя прибыль, соответственно, разность внутреннего дохода и внутренней стоимости товара.

При импортных операциях с товарами производства ситуация усложняется. В данном случае необходимо учитывать доход, получаемый предприятием от использования импортируемого товара, а также дополнительные расходы, связанные с использованием этого товара в производстве. При импорте товаров производства необходимо учитывать стоимость их обслуживания и использования в производстве предприятия, импортирующего эти товары.

На основании этих теоретических положений разработаны следующие альтернативные коэффициенты эффективности экспорта и импорта товаров.

Базовый коэффициент эффективности экспорта (формула 1).

$$\mathcal{E}_{\text{бэ}} = \frac{B_{\text{э}}}{\mathcal{Z}_{\text{нр}} + T_{\text{р}} + T_{\text{н}}} \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{бэ}}$  – базовый коэффициент эффективности экспорта;

$B_{\text{э}}$  – выручка от экспорта товара;

$\mathcal{Z}_{\text{нр}}$  – затраты на производство товара;

$T_{\text{р}}$  – транспортные расходы;

$T_{\text{н}}$  – таможенные пошлины, сборы.

Если  $\mathcal{E}_{\text{бэ}} > 1$ , то экспорт эффективен. Чем выше этот коэффициент, тем выше эффективность экспорта.

Как уже отмечалось выше, для определения эффективности экспорта расчёта только базового коэффициента эффективности экспорта недостаточно. Необходимо выяснить, является ли экспорт товара более выгодной операцией, чем продажа этого товара внутри страны. Для этого предназначен альтернативный коэффициент эффективности экспорта (формула 2).

$$\mathcal{E}_{\text{аэ}} = \frac{B_{\text{э}} - (\mathcal{Z}_{\text{нр}} - T_{\text{р}} + T_{\text{н}})}{B_{\text{в}} - \mathcal{Z}_{\text{нр}}} \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{аэ}}$  – альтернативный коэффициент эффективности экспорта;

$B_{\text{э}}$  – выручка от экспорта товара;

$\mathcal{Z}_{\text{нр}}$  – затраты на производство товара;

$T_{\text{р}}$  – транспортные расходы;

$T_{\text{н}}$  – таможенные пошлины, сборы;

$B_{\text{в}}$  – внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны); остальные элементы аналогичны элементам предыдущей формулы.

Если  $\mathcal{E}_{\text{аэ}} > 1$ , то экспорт эффективен.

Таким образом, для определения эффективности экспорта необходимо рассчитать коэффициенты  $\mathcal{E}_{\text{бэ}}$  и  $\mathcal{E}_{\text{аэ}}$ . В случае, если оба они больше единицы, экспорт товара эффективен. Если  $\mathcal{E}_{\text{бэ}} < 1$ , а  $\mathcal{E}_{\text{аэ}} > 1$ , то в этом случае экспорт неэффективен, так как экспортные затраты превышают экспортный доход. Если  $\mathcal{E}_{\text{бэ}} > 1$ , а  $\mathcal{E}_{\text{аэ}} < 1$ , то и в этом случае экспорт также неэффективен, потому что прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта. В случае, если оба эти коэффициента меньше единицы, то экспорт товара неэффективен по вышеприведенным причинам.

Методика определения эффективности импорта товара потребления аналогична методике определения эффективности экспорта. Как уже отмечалось выше, при рассмотрении эффективности импорта важное значение имеет назначение импортируемого товара. Для того, чтобы импорт товара потребления был выгоден, необходимо, чтобы импортный доход превышал импортные затраты. Это отражает базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления (формула 3).

$$\mathcal{E}_{\text{бимпнэ}} = \frac{B_{\text{в}}}{\mathcal{Z}_{\text{нр}} + T_{\text{р}} + T_{\text{н}}} \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{бимпнэ}}$  – базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

$B_{\text{в}}$  – внутренняя выручка от продажи импортируемого товара;

$\mathcal{Z}_{\text{нр}}$  – затраты на производство товара;

$T_{\text{р}}$  – транспортные расходы;

$T_{\text{н}}$  – таможенные пошлины, сборы.

Если  $\mathcal{E}_{\text{бимпн}} > 1$ , импорт товара эффективен.

Как и в случае с экспортом товара, для определения эффективности импорта необходимо также рассчитать альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления (формула 4).

$$\mathcal{E}_{\text{аитипн}} = \frac{B_{\text{в}} - (3_{\text{нр}} - T_{\text{р}} + T_{\text{н}})}{B_{\text{в}} - 3_{\text{нр}}} \quad (4)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{аитипн}}$  – альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

$B_{\text{в}}$  – внутренняя выручка от продажи импортируемого товара;

$3_{\text{нр}}$  – затраты на производство товара;

$T_{\text{р}}$  – транспортные расходы;

$T_{\text{н}}$  – таможенные пошлины, сборы.

Если  $\mathcal{E}_{\text{аитипн}} > 1$ , импорт товара эффективен.

Базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства выглядит следующим образом (формула 5).

$$\mathcal{E}_{\text{бимпн}} = \frac{B_{\text{мпн}}}{3_{\text{мпн}} + T_{\text{р}} + T_{\text{н}} + 3_{\text{р}}} \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{бимпн}}$  – базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства;

$B_{\text{мпн}}$  – выручка от использования товара производства;

$3_{\text{мпн}}$  – затраты на использование товара производства.

Если  $\mathcal{E}_{\text{бимпн}} > 1$ , импорт товара эффективен.

Необходимо также рассчитать альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров производства (формула 6).

$$\mathcal{E}_{\text{аиьпн}} = \frac{B_{\text{ьпн}} - (T_{\text{р}} + T_{\text{н}} + 3_1 + 3_2)}{B_{\text{ьпн}} - (3_1 + 3_2)} \quad (6)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{аиьпн}}$  – альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров производства,

$B_{\text{мпн}}$  – выручка от использования товара производства,

$T_{\text{р}}$  – транспортные расходы;

$T_{\text{н}}$  – таможенные пошлины, сборы.

$3_1$  – затраты на производство товара внутри страны.

$3_2$  – затраты на использование импортируемых комплектов в производстве отечественной продукции.

Если  $\mathcal{E}_{\text{аиьпн}} > 1$ , импорт товара эффективен.

На основании этой методики можно составить таблицы эффективности экспорта и импорта товаров, выявить наиболее выгодные для предприятия внешнеторговые сделки.

Государственная поддержка экспортоориентированных отраслей, способных обеспечить поставки на мировой рынок конкурентоспособной продукции с более глубокой степенью переработки, возможна по двум направлениям: реализация селективной льготной налоговой политики, включая ускоренную амортизацию; льготные кредиты, в ряде случаев – прямое государственное финансирование; государственные гарантии иностранных кредитов, содействие уменьшению затрат на поставляемое импортное сырье (за счет, например, снижения налога на добавленную стоимость); создание системы кредитования экспорта и страхования экспортных кредитов; обеспечение особой поддержки экспортной деятельности оборонного комплекса; оказание финансовой поддержки экспортерам, участвующим в зарубежных ярмарках и выставках, снабжение их информацией о состоянии рынков отдельных стран.

Слабым звеном в регулировании и организации внешнеторговых отношений в республике остается механизм финансовой поддержки и стимулирования экспортоориентированных и импортозамещающих производств и проектов. Актуальные проблемы сохраняются в области защиты внутреннего рынка, борьбы с контрабандой, пресечения нелегального вывоза капиталов за рубеж, сокрытия валютных доходов.

Зарубежная практика (в частности в Японии) показывает использование отлаженного механизма предэкспортного финансирования в случаях, когда у компании есть желание выпустить продукцию на экспорт, но нет для этого необходимых финансовых средств. Предэкспортное финансирование складывается из следующей схемы. Допустим, предприятие «А» располагает производственными ресурсами для

производства и экспорта конкурентоспособной продукции, имеется потенциальная фирма-покупатель «Б». Предприятие «А» обращается в коммерческий банк для получения кредита. Компания «Б» подтверждает готовность произвести оплату при поступлении продукции иностранному банку, оформляя безотзывной аккредитив, гарантию по экспортному контракту в пользу предприятия «А». После выполнения банковских требований (оформление залога, первоначальный взнос и т.д.), коммерческий банк кредитует компанию «А» из средств, полученных из зарубежного банка, в котором хранится гарантия фирмы «Б». Фирма «А» выполняет свои обязанности по поставке продукции фирме «Б», в свою очередь фирма «Б» гасит аккредитив, оплачивая все обязательства по поставке. Коммерческий банк получает определенную часть экспортной выручки. Особенностью данной схемы является договоренность коммерческого банка с иностранным банком о предоставлении таких кредитных линий.

Таким образом, используемые меры стимулирования внешней торговли и широкий арсенал таких инструментов, как государственные капитальные вложения, целевое субсидирование, предоставление льготных займов, заключение контрактов на разработку новой продукции и технологий, прямые государственные закупки высокотехнологического оборудования, налоговые льготы и скидки, в целом должны позволить повысить эффективность экспорта. Очевидно, что в Казахстане импортная политика должна заключаться в постепенном сокращении, в особенности потребительского импорта, в целях обеспечения продовольственной безопасности за счет увеличения производства аналогичных товаров внутри страны. Основной нерешенной проблемой в данном направлении остается отсутствие эффективных промышленных комплексов с устойчивыми внутренними межотраслевыми связями.

В качестве субъектов внешнеторговых отношений можно вы-

делить: экспортеры и импортеры, инфраструктурные институты, государственные и наднациональные органы.

Как свидетельствует мировая практика, абсолютно большая доля внешнеторговых операций приходится на крупные и крупнейшие предприятия. В этой связи, в Казахстане наблюдаются тенденции по стимулированию и инициированию создания таких крупных формирований, способных конкурировать с аналогичными образованиями на мировых рынках.

Следует отметить, для того, чтобы сформировать качественно новую внешнеторговую структуру, правительство должно обеспечить стабильные макроэкономические условия для ведения бизнеса, дополнительные стимулы для всех фирм-экспортеров и отраслей. Эти стимулы должны заинтересовать национальные частные структуры в развитии предпринимательской деятельности, внедрении ноу-хау и т.д. К сожалению, применение субсидий и налоговых льгот, зачастую приводит к росту коррупции, лоббированию отдельных интересов. Защита отдельных молодых отраслей связана с определенными рисками. Существует риск неверного определения отраслей для предоставления государственной поддержки, только рыночные отношения способны выявить наиболее конкурентоспособные отрасли. Однако, в настоящее время государственная политика направлена на выбор «лидеров» в отраслях.

Для того чтобы обеспечить конкурентоспособность экспортоориентированных производств, необходимо:

1. Поддерживать благоприятные макроэкономические условия, недопущения завышения валютного курса, бюджетного дефицита.
2. Функционирование режима открытой торговли.
3. Повышение квалификации рабочей силы.
4. Формирование и дальнейшее совершенствование внешнеторговой инфраструктуры.
5. Создание промышленных ассоциаций, помогающих в примене-

нии иностранных технологий по разработке маркетинговых стратегий.

На наш взгляд, главными приоритетами государственной внешнеторговой политики Республики Казахстан должны являться поддержка национальных производителей с целью повышения конкурентоспособности страны, а также стимулирование и расширение производства, через внешнеэкономические связи.

Влияние на характер развития внешнеэкономической деятельности Республики Казахстан оказывают кластеры. Формирование и функционирование национальных внешнеторговых кластеров в Республике Казахстан должно происходить в двух направлениях. С одной стороны, основываться на имеющихся научно-производственных комплексах, которые способны стимулировать производство в родственных предприятиях, направленных на углубление переработки сырья. С другой стороны, развитие внешнеторговых кластеров в сфере высоких технологий и сферы услуг, особенно в сфере туристских услуг.

Казахстанские компании должны иметь масштаб, сопоставимый с размерами национальной экономики. Наряду с увеличением экспорта, это содействовало бы восстановлению утраченных и приобретению новых внешних рынков, сосредоточению внимания на экспорте наукоемкой высокотехнологичной продукции. Конкурентоспособный выход наших изделий на внешние рынки потребует возрождения и интенсификации научно-производственной кооперации предприятий между собой и с зарубежными партнерами, привлечения новейших технологий и ноу-хау. Одним из главных приоритетов во внешнеэкономической политике Республики Казахстан является развитие, аналогичное Евросоюзу объединение с общей экономической базой и даже с единой валютой взаимных расчетов, которая должна позволить полнее использовать конкурентные преимущества на Евразийском континентальном рынке.

Предстоит создать мощные отечественные экономические струк-

туры транснациональной направленности, успешно конкурирующие как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В настоящее время, в практике регулирования межгосударственного экономического сотрудничества стран СНГ единые правила разработки организационных проектов Транснациональных корпораций (ТНК) отсутствуют, а в отдельных государствах Содружества вообще не формируются нормативные требования к технико-экономическому обоснованию создания ТНК. Целями разработки организационных проектов создания ТНК являются: комплексное обоснование наиболее рациональных направлений, форм и методов осуществления совместной деятельности предприятий-участников, способных по своему научно-техническому, экономическому и управленческому потенциалу содействовать развитию научно-производственной и торговой кооперации, реализации инвестиционных и иных совместных проектов государств СНГ.

С точки зрения ученых-экономистов, одной из проблем Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), является сходство в структуре национальных экономик и выход на внешние рынки с однотипной продукцией. Как следствие, страны выступают конкурентами на внешних рынках, а на внутреннем рынке ЕврАзЭС их продукция также конкурирует с продукцией национальных производителей. При этом, побудительным мотивом, экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС должна стать потребность сохранения друг у друга стабильного и очень емкого совокупного открытого рынка. Ведь, согласно базисной теории таможенного союза, выигрыш от образования таможенного союза (как для отдельной страны, так и для всего сообщества) связан именно с ростом торговых потоков, а убытки – с их сокращением.

#### 4. Заключение

В ближайшей перспективе на евразийском континенте ЕврАзЭС сохранит за собой наиболее продви-

нутую форму интеграционных отношений. Дальнейшее ее развитие зависит от преодоления кризисных явлений его участниками, а также выбора правильного вектора в дальнейшем его функционировании.

Таким образом, в пространственном аспекте перспективным предполагается усиление взаимодействия региональных интеграционных объединений на евразийском континенте.

Одним из ключевых аспектов реализации успешной внешней торговой политики должна быть государственная поддержка промышленного производства, ориентированного на экспорт продукции, что предполагает активизацию взаимной деятельности, как отечественных предприятий, так и государственных органов власти. Наряду с этим, совершенствование форм и методов государственной поддержки внешней торговли, предполагает развитие маркетинговых, транспортных, финансовых, информационных услуг.

На современном этапе внешняя торговля Республики Казахстан со странами СНГ характеризуется расширением рынков сбыта для продукции отечественного производства. В качестве одного из приоритетов национальной политики в области развития внешнеторгового сектора выдвигается приоритетность торговли со странами-членами Таможенного союза, то есть,

Российской Федерацией и Республикой Беларусь.

Для определения направлений государственной поддержки развития внешнеторговой деятельности необходимо определить, в каком направлении должна развиваться международная специализация Республики Казахстан. На наш взгляд, международная специализация должна складываться, исходя из наличия естественных и приобретенных факторов. Под естественными преимуществами подразумеваются особые климатические условия и наличие природных ресурсов, а под приобретенными – развитие технологий, повышение квалификации работников, совершенствование организации производства. На основе этого уже определять создание и развитие национальных внешнеторговых кластеров в приоритетных отраслях, расширение объемов производства, с точки зрения поставок их продукции на экспорт, которые заслуживают государственной поддержки.

#### Литература

1. Интыкбаева С.Ж. Финансовые аспекты устойчивого развития экономики Казахстана. Стратегия и тактика социально-экономического развития Казахстана: материалы Республиканской научно-практической конференции Алматы: АГУ им. Абая, 2002. – С. 85–87.

2. Жонкебаева Р. Государственное регулирование НПС Казахстана

// Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2005. – № 23–24. – С. 43.

3. Аргинбаев К.М. Принятие экономических решений в условиях неопределенности и риска. – Новосибирск: Предприниматель, 1993. – С. 24.

4. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – С. 6.

5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 303.

#### References

1. Intykbaeva S.J. Financial aspects of the sustainable development of Kazakhstan's economy. Strategy and Tactics of the socio-economic development of Kazakhstan: Materials of Republican scientific-practical conference in Almaty: AGU im. Abaya, 2002. – S.85–87.

2. Zhonkebaeva R. State regulation of Kazakhstan NPS // Rynok cennyh bumag Kazakhstan. – 2005. – № 23–24. – S. 43.

3. Arginbaev K.M. Economic decision-making under uncertainty and risk. – Novosibirsk: Predprinimatel, 1993. – S.24.

4. Grachev A.V. Analysis and management of the financial stability of the enterprise. – M.: Finpress, 2002. – S. 6.

5. Kovalev V.V. Financial analysis: methods and procedures. – M.: Finansy i statistika, 2001. – S. 303.