Приложение 1

**Программа**

**Правительства Кыргызской Республики**

**по развитию экспорта Кыргызской Республики**

**на 2019-2022 годы**

1. **Общая оценка текущей ситуации**

Внешнеэкономическая деятельность Кыргызской Республики начиная с 2013 года характеризуется определенным снижением активности. Внешнеторговый баланс снизился с 7993,8 млн долларов США в 2013 году до 6259,0 млн долларов США в 2017 году. За тот же период экспорт снизился с 2006,8 млн долларов США до 1764,3 млн долларов США в 2017 году, а импорт снизился с 5987 млн долларов США в 2013 году до 4494,7 млн долларов США в 2017 году.

Отрицательное сальдо торгового баланса в 2013 году составляло 3980,1 млн долларов США и незначительно улучшилось, составив 2730,4 млн долларов США в 2017 году.

Вместе с тем, итоги 2017 года показывают рост экспорта на 12,1 %, что, в свою очередь, демонстрирует выполнение экспортерами требований Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), предъявляемых к товарам на экспорт, функционирование ветеринарных и других испытательных лабораторий, снятие ограничений на границах государств-членов ЕАЭС. Правительством Кыргызской Республики принимаются меры, направленные на развитие национальной инфраструктуры качества, привлечение средств для лизинга технологического оборудования, утвержден проект финансирования экспортно ориентированных и импортозамещающих предприятий, освобождено ввозимое технологическое оборудование от налога на добавленную стоимость. Все это стимулирует экспорт отечественной продукции.

Тем не менее, имеется ряд проблем, решение которых будет способствовать дальнейшему развитию экспорта. К ним относятся вопросы, связанные с:

- доступом к финансированию экспортных операций и предприятий;

- инфраструктурой качества;

- стимулированием экспорта;

- транспортно-логистической инфраструктурой;

- кадровым обеспечением;

- эффективностью производственной деятельности предприятий;

- продвижением на внешних рынках.

Решение вышеуказанных вопросов позволит улучшить конкурентоспособность продукции и увеличить в несколько раз экспортные возможности приоритетных отраслей экономики республики.

Расширение экспорта реализуется за счет существующих приоритетных секторов, продукция которых имеет устойчивую экспортную направленность.

По результатам анализа были выбраны четыре приоритетных сектора, на развитие которых ориентирована настоящая Программа:

1) швейная отрасль;

2) молочная отрасль;

3) переработка овощей и фруктов;

4) зеленое и инновационное приборостроение.

Также в Программу включены три кросс-отраслевых сектора:

1) инфраструктура качества;

2) доступ к финансам;

3) стимулирование экспорта.

Предприятиям-экспортерам указанных секторов в приоритетном порядке будет оказываться помощь в доступе к финансам (в т.ч. субсидиям, льготным кредитам), в маркетинге и сбыте продукции на внешних рынках.

Описание состояния указанных экспортных отраслей следует ниже.

**Швейная отрасль**

Швейная отрасль состоит из более 3 000 разнотипных субъектов, большую часть которых составляют небольшие предприятия (цеха), осуществляющие заказы на производство изделий определенного дизайна и модели или изделий, имеющих наиболее популярный на рынке тип дизайна, которые затем продаются на местных рынках или экспортируются по личным каналам.

В отрасли занято от 200 до 300 тысяч человек. Числа варьируются из-за большого количества предприятий, работающих в теневой экономике. Свыше 90 % работников сектора – женщины. Им же принадлежит большинство предприятий.

Почти все необходимое сырье для производства (ткани и фурнитура) импортируется (за исключением некоторых сортов пряжи) и закупается предприятиями на местных рынках «Дордой», «Мадина» в городе Бишкеке и рынке «Кара-Суу» в Ошской области. Рынки представлены не только продавцами, но также посредниками и агентами. Основным поставщиком тканей, предлагаемых на местном рынке, является Китай. Некоторые наиболее развитые производители импортируют сырье из таких стран, как Южная Корея, Турция, Индия и Италия. Производители трикотажных изделий также импортируют пряжу из Китая, Турции, Узбекистана и Таджикистана. Однако некоторые из них также закупают материал у местных производителей.

Максимальный объем экспорта швейной продукции из Кыргызстана был достигнут в 2012 году и составил 156 млн долларов США. Далее показатели экспорта снижались. В 2017 году экспортировано швейной продукции на 118,7 млн долларов США, что составило 6,73 % общего объема экспорта. Отрасль занимает третье место по экспорту, после драгоценных металлов и сельскохозяйственной продукции.

Две особенности производства одежды в Кыргызстане являются наиболее значимыми с точки зрения дальнейшего развития отрасли:

- отрасль практически полностью ориентирована на экспорт. Ключевыми рынками сбыта являются Россия и Казахстан;

- отрасль в основном представлена малым бизнесом. Часть предприятий осуществляет свою деятельность в «теневом секторе» экономики, тогда как другая часть предприятий работает по патентной схеме в качестве индивидуальных предпринимателей.

## Угрозы и вызовы

## Снижение объемов экспорта швейной продукции из Кыргызстана в 2014 – 2016 годах было обусловлено воздействием двух факторов:

- снижение покупательной способности на традиционных рынках сбыта (России и Казахстана) в связи с финансовым кризисом;

- сокращение каналов продаж, используемых большинством швейных предприятий Кыргызской Республики.

Первый фактор очевиден и достаточно хорошо известен. Что касается второго фактора, то ситуация выглядит следующим образом. Одним из наиболее важных условий, способствовавших росту отрасли и объемов экспорта одежды из Кыргызской Республики, являлась высокая фрагментация сектора розничной торговли в России и Казахстане. Экспансия кыргызских производителей пришлась на период, когда значительная доля продаж одежды приходилась на оптовые рынки (в том числе через рынки «Дордой» и «Кара-Суу» в Кыргызстане). Это привело к тому, что большинство отечественных предприятий практически не имеет доступа к розничным продажам. Лишь небольшая доля компаний сама разрабатывает дизайн изделий, имеет фирменные знаки, производит продукцию с высокой добавленной стоимостью и самостоятельно занимается маркетингом как на национальном, так и на международном уровнях.

По данным Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» Российской Федерации, только за период с 2004 по 2011 годы объемы продаж одежды на оптовых и розничных рынках России сократились с 45 % до 16 %. Таким образом, формат торговли, обеспечивавший бурный рост швейной промышленности Кыргызской Республики до 2014 года, является исчезающим. Как и на других развитых рынках, ключевыми игроками в России и в Казахстане становятся брэнды; экспансия розничных сетей, как международных, так и российского происхождения, продолжается, даже несмотря на кризисные явления в экономике России.

Рынки одежды в России и Казахстане все более заметно интегрируются в глобальную цепочку добавленной стоимости в легкой промышленности.

На верхних уровнях глобальной цепочки добавленной стоимости (далее – ЦДС) происходит последовательное разделение выполняемых функций между разными участниками цепочки:

- контрактное производство: пошив одежды по заказу различных брэндов, на основе предоставляемых ими дизайна и конструкторской документации. В мировой практике подобная деятельность обозначается термином CMT (англ. Cut, Make&Trim, буквально – «Вырезать, сделать и обрезать»). Ключевая компетенция: массовое производство;

- продажа: продажа одежды розничными сетями конечным потребителям. Ключевые компетенции: дизайн, маркетинг и продажи.

## 

## Перспективы развития отрасли

Ключевым стратегическим вариантом для швейной отрасли Кыргызской Республики является формирование промышленного потенциала для контрактного производства. Данное направление является наиболее логичным следующим этапом в развитии швейной промышленности республики. Во-первых, предприятия накопили значительный объем базового производственного опыта. Кроме того, ряд предприятий информирован о требованиях, предъявляемых к поставщикам СМТ-услуг; существуют успешные примеры сотрудничества отечественных компаний с российскими и мировыми брэндами. Целенаправленная поддержка данного направления позволит сохранить высокие показатели занятости в отрасли, окажет положительное воздействие на социальное развитие в стране, приведет к росту капиталовложений в промышленность и инфраструктуру. К тому же, относительно недорогая рабочая сила, близость к крупному рынку сырья и фурнитуры (Китай), близость к крупным растущим рынкам сбыта (Россия, Казахстан) – факторы, способствующие успешной реализации настоящей Программы.

Для CMT-бизнеса чрезвычайно важной является способность производить продукцию, соответствующую требуемому заказчиком качеству, в кратчайшие сроки. При этом издержки производства и логистики должны быть сведены к минимуму. Это подразумевает наличие выгодных условий для доступа к рынку сырья, использование передовых технологий и наиболее эффективных методов организации труда.

## 

## Существующие проблемы в отрасли

Недостаток финансирования. Поскольку отрасль в основном представлена малым бизнесом, работающим на патентной основе, ее финансовые возможности ограничены; недостаток финансовых ресурсов является ключевым барьером вхождения в мировые цепочки создания добавленной стоимости.

Барьеры доступа к рынку сырья. Отрасль практически не имеет прямого доступа к рынку сырья, к закупкам напрямую от производителей. Высокая доля вовлеченности посредников в поставки сырья, узкий ассортимент, доступный на местном рынке, повышает затраты ведения бизнеса, повышает нестабильность производства и увеличивает производственный цикл.

Низкоэффективное производство. Отрасль в целом характеризуется низкой производительностью труда, что не позволяет на сегодняшний день успешно конкурировать на рынке СМТ-услуг. Предприятия не владеют соответствующей инфраструктурой и ресурсами для производства продукции на регулярной основе, с постоянством в уровне качества и в необходимых объемах.

Кадровая проблема. Текущая ситуация в отрасли характеризуется общей нехваткой рабочей силы и низкой квалификацией имеющихся кадров. Отрасль также испытывает недостаток в квалифицированных закройщиках, дизайнерах, инженерах-технологах.

Отсутствие необходимых знаний и навыков. Опыт отдельных предприятий, полученный ими при производстве продукции по заказам розничных сетей, на данный момент незначителен и эпизодичен. Предприятия (владельцы, менеджеры и специалисты) нуждаются в формировании компетенций в области контрактного производства и маркетинга практически с «нулевого» уровня.

## Стратегическая цель – увеличение объемов экспорта швейной продукции в 3 раза к 2022 году.

Индикаторы:

- объем экспорта швейной продукции достигнет 300 млн долларов США в 2022 году;

- не менее 70 % общего объема экспорта швейной продукции составят поставки по контрактам для розничных сетей.

**Молочная отрасль**

Молочная отрасль является одной из важнейших и динамично развивающихся отраслей в перерабатывающем секторе экономики страны. На долю молочной отрасли приходится свыше 20 % всей выпускаемой пищевой продукции. Как межотраслевой комплекс, молочная отрасль объединяет несколько отраслей народного хозяйства, оказывая значительное экономическое и социальное влияние на развитие экономики страны в целом. Молочная переработка в Кыргызской Республике, по статистическим данным, представляет собой 144 молокоперерабатывающих предприятия и более 300 частных производителей молочной продукции.

Производство молока в республике в течение последних 10 лет показывает положительную динамику. За 2017 год в Кыргызской Республике произведено 1 556,2 тыс. тонн молока, что выше уровня 2008 года на 282,7 тыс. тонн. Увеличение производства сырого молока связано с тем, что за 10 лет поголовье коров в республике увеличилось на 29,4 %, достигнув 757 тыс. голов. Однако, несмотря на рост поголовья скота, уровень среднегодового надоя молока от одной коровы за 10 лет снизился до 6 %.

*Рисунок 1. Объемы производства сырого молока в Кыргызской Республике за 2008-2017 гг. и линия тренда до 2023 г.*

По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики и международной торговой базы данных TradeMap, экспортируется 61 % общего количества производимого сливочного масла, 50 % сыров и 28 % переработанного молока. Основными экспортируемыми продуктами молочной отрасли по итогам 2017 года являются:

- сливочное масло – 32,8 % (код ТН ВЭД 0405);

- сыры и творог – 27,3 % (код ТН ВЭД 0406);

- молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара или других подслащивающих веществ, – 11,4 % (код ТН ВЭД 0401);

- молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара или других подслащивающих веществ, – 10,6 % (код ТН ВЭД 0402);

- пахта, свернувшиеся молоко и сливки, йогурт, кефир и прочие ферментированные продукты – 8,9 % (код ТН ВЭД 0403) и т.д.

Россия и Казахстан являются основными странами, в которые экспортируется отечественная молочная продукция. На этих рынках кыргызские молочные продукты занимают нишу низкого и среднего ценового сегмента и среднего качества. Несмотря на малые объемы поставок отдельных производителей, наши продукты находят свою нишу на рынках указанных стран.

*Рисунок 2: Экспорт молочной продукции из Кыргызской Республики за период 2012 – 2017 гг. (в тыс. долларах США)*

## Существующие проблемы в отрасли

Молочная отрасль Кыргызской Республики является одной из ведущих отраслей в стране. Основные лидеры отрасли прошли модернизацию производственных мощностей, на их производствах установлено новое оборудование европейских, турецких и российских компаний; прошли сертификацию по стандартам ИСО/FSSC; производят экспорт своей продукции, главным образом, посредством дистрибьюторских соглашений, активно продвигая свои бренды и новые линейки продуктов как на местных, так и на экспортных рынках, с учетом всех требований Технического регламента Таможенного союза «О безопасности молока и молочной продукции».

Однако существует ряд проблем, безотлагательное решение которых будет способствовать скорейшему выходу молочной продукции других потенциальных экспортеров-производителей молочной продукции на экспортные рынки:

- отсутствие ветеринарных разрешительных документов для экспорта;

- несоответствие производственных и бытовых условий требованиям международных стандартов ИСО/FSCC;

- качество упаковочных материалов и упаковки, а также маркировка не отвечают соответствующим требованиям, предъявляемым к упаковке и маркировке;

- недостаточное количество аккредитованных испытательных лабораторий в молочной отрасли;

- слабая система лизинга молочного оборудования в Кыргызской Республике.

Также существуют ключевые барьеры и проблемы, которые следует решать последовательно и целенаправленно:

- мелкотоварное производство;

- низкое качество сырья и готовой продукции;

- нехватка кормов;

- нехватка объемов молока;

- снижение надоев на одну корову;

- слабый уровень племенного разведения;

- нестабильная эпизоотическая обстановка;

- низкий уровень знаний и профессионализма в отрасли; нехватка специалистов;

- нежелание молодых специалистов работать на производстве.

Настоящая Программа ставит перед собой две основные цели в части развития экспорта товаров молочной отрасли – развитие молочной отрасли в целом и рост экспорта молочной продукции. Задачи развития отрасли направлены на повышение объемов, а также качества сырья и готовой продукции. Рост экспорта предполагается за счет достижения устойчивого положения отечественной продукции на рынках ЕАЭС, укрепления позиций на рынке Таджикистана, выхода на новые рынки, такие как Узбекистан, КНР, ОАЭ и Афганистан с учетом общих границ, роста внутреннего потребления молочной продукции и импортозависимости указанных стран, а также путем подготовки и вывода на экспорт новых молочных продуктов, отличающихся своей высокой пищевой ценностью и, соответственно, высокой добавленной стоимостью.

Стратегические цели:

- развитие молочной отрасли в целом.

Индикатор: Повысить уровень переработки готовой молочной продукции с 28 % до 50 % к 2023 году, средний годовой рост – 8-11 %. Повысить объемы заготовляемого молока на 30 %;

- рост экспорта молочной продукции.

Индикатор: рост экспорта за 5 лет в 1,5 раза, средний годовой рост – 9-11 %. Новые рынки: Таджикистан, Узбекистан, КНР, ОАЭ, Афганистан. Новые экспортные продукты.

# Переработка овощей и фруктов

# Общий объем экспорта переработанной плодоовощной продукции за период 2008-2017 гг. составил 614 млн долларов США.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продукция и код ТН ВЭД** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** | **2016** | **2017** | **Итого** |
| **тыс. долларов США** | | | | | | | | | | |
| Фасоль лущеная (0713) | 20368 | 30075 | 35298 | 51826 | 48342 | 73672 | 62013 | 43843 | 55011 | 52527 | **472975** |
| Орехи грецкие очищенные (0802) | 10221 | 5207 | 4527 | 6786 | 6730 | 10656 | 14500 | 7936 | 2053 | 6161 | **74777** |
| Сухофрукты (0813) | 373 | 579 | 1754 | 1396 | 2001 | 1518 | 2602 | 2108 | 14406 | 24457 | **51194** |
| Консервиро-ванные овощи, томаты и грибы (2001-2017) | 769 | 1818 | 1240 | 601 | 929 | 983 | 955 | 351 | 293 | 595 | **8534** |
| Соки фруктовые и овощные (2009) | 1642 | 901 | 607 | 630 | 189 | 436 | 547 | 336 | 57 | 148 | **5493** |
| Консервиро-ванные фрукты и орехи (2008) | 30 | 18 | 19 | 274 | 60 | 116 | 143 | 124 | 121 | 171 | **1076** |

В целом, экспорт переработанной плодоовощной продукции в период 2008-2017 гг. демонстрирует рост. Вместе с тем, данный рост обусловлен положительной динамикой экспорта трех товарных позиций:

- лущеной фасоли;

- сухофруктов;

- очищенных грецких орехов.

Доля остальных продуктов (консервированных овощей, фруктов и соков), являющихся продукцией более глубокой переработки, незначительна, и объемы экспорта по данным позициям снижаются.

Ключевые причины снижения экспорта по данным видам продукции:

1. слабая диверсификация внешних рынков сбыта. Традиционными рынками являются Россия и Казахстан, их доля в объемах достигает 90 % и более;
2. правительства России и Казахстана прилагают значительные усилия для развития своих секторов переработки, что привело к ухудшению конкурентных позиций продукции предприятий Кыргызской Республики и сокращению рыночной ниши;
3. целый ряд ключевых экспортных факторов имеет отрицательную динамику:

- объемы производства большинства вышеуказанных продуктов нестабильны либо снижаются;

- возрастает технологический разрыв между производителями Кыргызской Республики и конкурентами на внешних рынках вследствие затруднений в доступе к долгосрочному финансированию и высоких рисков капиталовложений;

- продукция многих производителей Кыргызской Республики сталкивается с техническими барьерами (сертификация, соответствие стандартам и требованиям) на целевых рынках;

1. падение цен на основные продукты экспорта России и Казахстана привели к снижению потребительского спроса на традиционных рынках;
2. Кыргызской Республике в экспорте переработанной плодоовощной продукции приходится конкурировать с такими странами, как США, Китай, Германия, Турция. Кроме того, из-за географической отдаленности Кыргызская Республика уступает по объемам экспорта на рынок России продукции из Болгарии, Румынии и Молдовы.

Все перечисленные причины имеют долгосрочный характер. Если не устранить барьеры, препятствующие росту экспорта данных видов переработанной плодоовощной продукции, его объемы продолжат снижаться. При этом, продукция отечественных производителей будет вытесняться даже с внутреннего рынка.

## Перспективы развития отрасли

Сохранение положительной динамики экспорта переработанной плодоовощной продукции, а также обеспечение роста продукции глубокой переработки необходимо обеспечить реализацией следующих стратегических возможностей:

1. глубокая структурная реформа сельского хозяйства, формирование условий для промышленного производства сельхозпродукции;
2. восстановление утрачиваемых позиций на рынках России и Казахстана (экспорт переработанных овощей, фруктов и соков) за счет использования сравнительных преимуществ, возможностей ЕАЭС, расширения ассортимента продукции, наращивания объемов производства и повышения качества;
3. диверсификация ассортимента продукции за счет более глубокой переработки фасоли и грецкого ореха (консервированная фасоль, продукция «сладкой группы», сухофрукты в розничной упаковке) с ориентацией экспорта на традиционные и новые рынки сбыта;
4. диверсификация рынков сбыта с использованием преимущества географического положения и открытых «окон возможностей» (в частности, преференций ВСП+), в том числе расширением экспорта в страны Европейского Союза, в Китай и на Ближний и Средний Восток (страны Персидского залива, Иран, Турция).

## Существующие проблемы в отрасли

Недостаток финансовых ресурсов: доступ предприятий отрасли к финансовым ресурсам затруднен по следующим причинам:

1. высокая процентная ставка по заемным средствам, неприемлемая для большинства предприятий в силу низкой рентабельности их бизнеса;
2. недостаточность или полное отсутствие у предприятий залогового обеспечения, приемлемого для кредитных организаций;
3. недостаточная гибкость кредитных организаций в предложении кредитных продуктов (в частности, торгово-экспортного финансирования, отраслевых кредитных продуктов);
4. низкая оперативность кредитных организаций в рассмотрении заявок на финансирование.

Слабый рынок сырья. С точки зрения предприятий, производящих и экспортирующих переработанную плодоовощную продукцию, наиболее значимыми проблемами рынка сырья являются:

- низкие показатели урожайности сырья;

- необходимость работы с большим количеством поставщиков, что зачастую приводит к невозможности снижения цен на сырье из-за небольших масштабов его производства;

- неоднородность разных партий поставляемого сырья;

- конкуренция с перекупщиками сырья, приводящая к нестабильности, срыву его поставок на предприятия или к поставкам сырья по «остаточному принципу» (неликвид, низкое качество);

- снижение качества сырья.

Недостаток качественного и однородного сырья увеличивает риски переработчиков и снижает их интерес к глубокому техническому переоснащению предприятий и к увеличению производственных мощностей. Таким образом, низкая эффективность сельскохозяйственного производства крайне отрицательно воздействует на объемы производства переработанной продукции и значительно – на ее себестоимость.

Низкоэффективное производство. К проблемам, связанным с производственной деятельностью предприятий, относятся следующие:

1. устаревшее физически и морально производственное оборудование большинства предприятий. Возрастающий технологический разрыв между отечественными производителями и конкурентами на целевых рынках сбыта;
2. неэффективные бизнес-процессы, ведущие к потерям ресурсов и росту затрат и себестоимости, к низкой производительности труда;
3. недостаток трудовых ресурсов, прежде всего, квалифицированных специалистов среднего звена (технологи, инженеры). Особенно актуальна эта проблема в регионах;
4. наличие ограничений, связанных с производственными мощностями, в частности:

- ограничения или перебои в поставках электроэнергии;

- риски, связанные с арендуемыми производственными площадями. Фактор досрочного расторжения договора аренды практически полностью устраняет стимул предприятий к их развитию, например, к приведению площадей в соответствие с требованиями Анализа рисков и Критических контрольных точек (далее **–** ХАССП);

1. низкое качество управления на большинстве предприятий.

Стратегическая цель **–** рост объемов экспорта переработанной плодоовощной продукции в 1,4 раза в сравнении с 2013 годом.

Индикатор:

Объем экспорта переработанной плодоовощной продукции достигнет 120 млн долларов США в 2022 году.

**Зеленое и инновационное приборостроение**

По итогам 2017 года доля легкого и точного машиностроения в общей сумме экспорта составила всего 0,33 %. Вместе с тем, в мире наблюдается стремительное развитие направления зеленой экономики, и в Кыргызской Республике должны также поэтапно создаваться условия для развития зеленого и инновационного приборостроения через:

- изменение программ школьного обучения с усилением акцента на точные науки;

- изменение программ средних профессиональных учебных заведений (далее **–** спуз) и их полное технологическое переоснащение для подготовки специалистов по работе на автоматизированных станках, конвейерных линиях, с точными измерениями и т.д. Привлечение преподавательского состава международного уровня;

- изменение учебной программы вузов, технической базы и привлечение зарубежного состава профессорско-преподавательского состава. Создание новых направлений и специализаций при подготовке кадров;

- восстановление производства на объектах, на которых ранее располагались крупные производственные предприятия;

- полная реконструкция, обеспечение требуемой инфраструктурой (железнодорожные пути, водо- и электрообеспечение);

- привлечение инвестиций и передового менеджмента для запуска предприятий.

**Инфраструктура качества**

Инфраструктура качества является одним из ключевых факторов для выхода на международный рынок.

Эффективность технического регулирования зависит в большей степени от инфраструктуры качества, ключевыми элементами которой являются технические регламенты, стандартизация (для правил), инспекция и аккредитация (для подтверждения технической компетентности органов по оценке соответствия), сертификация (для подтверждения соответствия продукции), испытания (для определения характеристик продукции на соответствие требованиям технических регламентов) и метрология (для обеспечения единства и точности измерений).

В рамках вступления в ЕАЭС Кыргызская Республика привлекла 200 млн долларов США из Российской Федерации, в том числе на модернизацию пропускных пунктов на границах, а также оснащение 4 пропускных пунктов («Манас», «Иркештам», «Ош», «Торугарт»), 7 ветеринарно-контрольных пунктов («Иркештам», «Торугарт», «Манас», «Ош», «Достук», «Кызыл-Бель» и «Кара-Суу»). По состоянию на июнь 2018 года, Единый реестр аккредитованных органов сертификации и испытательных лабораторий (центров) ЕАЭС (далее **–** Единый реестр ЕАЭС) включает 13 органов сертификации и 34 испытательных лаборатории Кыргызской Республики, аккредитованных в соответствии с международными стандартами ИСО/МЭК 17065 и ИСО/МЭК 17025, соответственно. Выданные ими сертификаты признаются на территории ЕАЭС.

Тем не менее, результаты испытаний, проведенных в испытательных лабораториях, внесенных в Единый реестр ЕАЭС, могут быть не признаны на других рынках, например, на рынке ЕС, в связи с тем, что большинство испытаний, согласно техническим регламентам ЕАЭС, проводятся в соответствии с методами, установленными межгосударственными стандартами (ГОСТ), отличными от методов, установленных международными стандартами.

Чтобы подтверждение качества отечественных товаров не становилось техническим барьером в торговле, страна должна добиваться международного признания национальной системы качества.

Стратегическая цель **–** обеспечение благоприятных регулятивных условий в сфере технического регулирования, способствующих разработке и производству конкурентоспособной и качественной отечественной продукции.

**Доступ к финансированию**

Несмотря на низкий уровень кредитования экспортеров, который составляет 2,9 % кредитного портфеля банковской системы, объемы экспорта в 2016 году постепенно начали увеличиваться.

При этом, решение следующего ряда проблем будет способствовать развитию экспорта:

- недостаточный уровень институционального развития предприятий-экспортеров;

- недостаточная прозрачность финансовой отчетности предприятий-экспортеров;

- ограниченный доступ к финансам;

- недостаточность залогового обеспечения для получения необходимой суммы кредита;

- высокие процентные ставки по кредитам;

- низкий уровень капитала, активов и кредитного портфеля банковской системы.

Стратегическая цель **–** обеспечение экспортерам приоритетных секторов доступа к финансам в целях формирования конкурентоспособного экспортного потенциала предприятий для устойчивого экономического роста и роста экспорта.

Достижение цели будет обеспечиваться через реализацию следующих приоритетных направлений:

- институциональное развитие предприятий – экспортеров;

- привлечение финансовых ресурсов и обеспечение финансами экспортеров;

- внедрение новых финансовых инструментов для обеспечения финансами экспортеров;

- снижение требований к залоговому обеспечению.

# 

# Стимулирование экспорта

# Без заинтересованности предпринимателей и их стремления выходить на другие рынки, любая программа развития экспорта не будет эффективной. Следовательно, необходимо стимулировать предпринимателей Кыргызской Республики для выпуска конкурентоспособной продукции и ее реализации на внешних рынках.

# Для этого необходимо решение задач, не специфичных для отраслей, но имеющих равное значение для всех экспортных предприятий и позволяющих им реализовать возможности глобального рынка.

Наличие эффективной транспортно-складской логистики, состоящей из ряда ключевых звеньев: эффективное земельное управление (под склады, торгово-логистические центры); транспортная логистика (автодороги, железнодорожные пути, воздушные пути); наличие транзитных и финальных складов; система страхования экспорта. Текущая ситуация в данных областях требует системного и оперативного подхода.

Кадровое обеспечение. Любое направление развития требует достаточного количества специалистов с необходимой квалификацией. Высокий уровень оттока как квалифицированной рабочей силы, так и специалистов по узким направлениям привел к существенному кадровому дефициту, который не восполняется текущей системой подготовки специалистов средними и высшими профессиональными учебными заведениями. Наблюдается довольно слабое взаимодействие на уровне предприятие – вуз, предприятие – спуз.

Повышение эффективности производственной деятельности предприятий. Сопоставление деятельности отечественных предприятий с лучшей мировой практикой показывает низкую эффективность бизнес-процессов подавляющего большинства предприятий страны. Предприятий с внедренными стандартами 6 сигм, Кайзен, ISO 9000, Just-in-Time крайне мало. Предприятия не имеют достаточных ресурсов для внедрения таких систем, учитывая, что стоимость консультационных услуг при ограниченном предложении достаточно велика.

Поддержка продвижения на внешних рынках. Отечественные предприятия вынуждены самостоятельно организовывать продвижение своих брендов и продукции либо искать поддержки у международных агентств развития. Вместе с тем, необходимо, чтобы представительства Кыргызской Республики за рубежом совместно с действующими институтами торговли оказывали поддержку в данном направлении.

Решение обозначенных задач будет реализовано через внесение изменений в образовательные программы школьных, высших и средних профессиональных учебных заведений, развитие транспортно-складской логистики, оказание содействия в повышении эффективности бизнес-процессов на предприятиях, а также государственную поддержку в продвижении отечественной продукции на внешние рынки.

**2. Ожидаемые результаты**

Реализация настоящей Программы позволит достичь следующих основных целей:

- увеличение кредитования экспорта в 3 раза с 5,1% (в 2017 году) до 15 % кредитного портфеля банковской системы, в том числе увеличение кредитования:

заготовки и переработки сельскохозяйственной продукции, включая молочную отрасль, в 10 раз, с 668,8 млн сомов (в 2017 году) до 6,6 млрд сомов;

сельского хозяйства в 4 раза, с 19,2 млрд сомов (в 2017 году) до 75 млрд сомов;

швейной и текстильной отраслей в 5 раз;

промышленности в 10 раз, с 8 млрд сомов (в 2017 году) до 80 млрд сомов;

зеленого и инновационного приборостроения до 20-50 млрд сомов;

- инфраструктура качества будет финансироваться Правительством Кыргызской Республики, с постепенным вовлечением частного сектора в финансирование данной отрасли;

- увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП с 40,8 % до 43-45 %;

* увеличение экспорта продукции, производимой малым и средним бизнесом, в 2 раза, с 13,9 млн долларов США до 27 млн долларов США;
* увеличение экспорта с 1 764,3 млн долларов США до 3000 млн долларов США;
* создание 83 тысяч новых рабочих мест и поддержка 174 тысяч действующих рабочих мест;
* увеличение поступления налогов в бюджет.

Таким образом, комплексное исполнение настоящей Программы позволит в течение 5 лет развить малые и средние предприятия, в том числе отрасли производства и переработки сельскохозяйственной продукции, укрепить позиции малых и средних предприятий на внутреннем рынке и способствовать увеличению доли кыргызских товаров на внешних рынках. На макроэкономическом уровне «сильный» сегмент малых и средних предприятий позволит диверсифицировать экономику, нарастить объемы производства и снизить подверженность финансовым кризисам.

1. **Финансирование**

Финансирование мероприятий настоящей Программы будет осуществляться за счет:

- средств республиканского и местных бюджетов;

- средств банковской системы и частного сектора;

- средств донорских и международных организаций;

- иных средств, не противоречащих законодательству Кыргызской Республики.

Механизмы финансирования мероприятий настоящей Программы включают:

1) прямое государственное финансирование;

2) субсидирование процентных ставок по кредитам экспортеров;

3) кредитование со стороны банков и фондов развития;

4) привлечение дешевых кредитных ресурсов;

5) финансирование из местных бюджетов;

6) из других источников.

1. **Мониторинг**

Система мониторинга реализации настоящей Программы и Плана мероприятий основывается на тесном сотрудничестве всех участников процесса развития экспорта, включая представителей государственного и частного секторов.

Функция мониторинга реализации Плана мероприятий будет осуществляться Министерством экономики Кыргызской Республики посредством:

- осуществления сбора информации о реализации Плана мероприятий и подготовки регулярных отчетов о мониторинге;

- оценки эффективности и воздействия Плана мероприятий;

- внесения корректировок и изменений в настоящие Программу и План мероприятий по мере необходимости;

- содействия мобилизации ресурсов для реализации Плана мероприятий.