Приложение 1

**Национальная экспортная программа «Сделано в Кыргызстане»**

**на 2023-2026 годы**

1. **Общая оценка текущей ситуации**

Экономический кризис, вызванный последствиями пандемии   
COVID-19, выявил недостатки и слабые стороны существующей модели экономического развития, в том числе отсутствие системной, устойчивой и единой политики развития экспортного потенциала и продвижения экспорта отечественной продукции Кыргызской Республики.

Текущее состояние развития глобальной экономики характеризуются замедлением темпов экономического роста, вызванным нестабильной международной обстановкой, в том числе санкционной политикой, в свою очередь, усугубивший ущерб, полученный во время пандемии COVID-19. В ближайшей и среднесрочной перспективе экономическое развитие будет сопровождаться вялым ростом и высокой инфляцией. Согласно прогнозам Всемирного банка, это повышает риск стагфляции, последствия которой могут быть в одинаковой степени пагубны для стран со средним и низким уровнем доходов[[1]](#footnote-1). За 9 месяцев 2022 года экономика Кыргызстана выросла на 7,2%, ВВП составил более 597 млрд сомов. Без учета предприятия по разработке месторождения Кумтор объем ВВП сложился в размере 555 миллиардов сомов (увеличение на 4,9%). Рост ВВП обеспечен отраслями товарного производства и сферой услуг. При этом темпы роста отраслей товарного производства выросли на 10,7%, тогда как с января по сентябрь прошлого года, наоборот, отмечалось их снижение на 6,5%. Темпы роста отраслей, оказывающих услуги, по сравнению с январем–сентябрем 2021-го увеличились на 4%.

По итогам 2022 года рост ВВП Кыргызстана прогнозируется на уровне 4,8 процента. Такие данные содержатся в проекте бюджета страны на 2023 год и плановый период на 2024-2025 годы. Отметим, что Европейский банк реконструкции и развития прогнозирует рост ВВП Кыргызстана в 7 процентов как в 2022-м, так и в 2023 году. Предположения Азиатского банка развития по росту экономики республики более скромные - 3 процента по итогам этого года и 3,5 процента - в следующем году.

Показатели Украины (-45,1%), России (-8,9%) и Беларуси (-6,5%). Видится, что возможное сокращение переводов трудовых мигрантов, вызванные падением объёмов производства в России.

Вышеуказанные предпосылки могут привести также к снижению доходов населения и на объем внутреннего потребления, что в свою очередь отразится на падении спроса продукции реального сектора экономики и приведет к высвобождению внутренних производственных мощностей.

С учетом текущей ситуации в глобальной экономике и вероятным замедлением экономического роста в странах, основных торговых партнерах, остро стоит вопрос целесообразности пересмотра и корректировки некоторых направлений в политике обеспечения экономического роста, которые будут направлены на сбалансирование платежного баланса, сокращение дефицита государственного бюджета, создание рабочих мест в конкурентоспособных и трудоемких секторах через наращивание экспорта, а также повышение доходов населения. Для обеспечения загруженности производства следует направить усилия по развитию и продвижению экспорта. Понимая важность и срочность реализации целей и задач по продвижению экспорта, а также комплексность ее реализации, Кабинет Министров Кыргызской Республики (далее – КМ) усилит системность государственной поддержки экспорта и стимулирования экспортного потенциала производства, которая выражается в следующих направлениях, как:

* продвижение экспорта;
* улучшение доступа к финансам;
* упрощение процедур торговли;
* улучшение национальной инфраструктуры качества.

При этом, необходимо сконцентрироваться на вопросах повышения конкурентоспособности отечественной продукции в приоритетных секторах экономики, имеющей преимущественный потенциал увеличения экспорта.

С учетом проведенного анализа экспортного потенциала Кыргызской Республики в рамках Национальной экспортной программы «Сделано в Кыргызстане» на 2023-2026 годы (далее - Программа) поддержка и развитие будут нацелены на следующую товарную структуру экспорта:

1. текстиль и швейная продукция, в т.ч. традиционные изделия ручной работы и обувь;
2. готовая продукция из фруктов, овощей;
3. готовая продукция из орехов и бобов;
4. готовая сушеная продукция;
5. мед и продукция пчеловодства;
6. молочная продукция;
7. мясная и рыбная продукция;
8. ювелирные изделия;
9. безалкогольные напитки, включая национальные.
10. **Достижения и проблемы**

В Кыргызской Республике сельское хозяйство занимает важную роль в обеспечении продовольственной безопасности, уровне занятости и благосостояния граждан. Около 66 % населения проживает в сельской местности и 62 % субъектов предпринимательства осуществляют деятельность в сельском хозяйстве. Согласно данным НСК и МСХ, за период с 2013 по 2020 гг. размер посевных площадей в КР значительно не увеличился и составил за семилетний период рост на 4,62 %. При этом, данный показатель отражал небольшой ежегодный прирост со средним значением – 1,0 %. Если в 2013 г. общая территория посевных площадей составляла 1 170 тыс. Га, то уже к 2020 г. данный показатель составил 1 224 тыс. Га. Здесь примечателен тот факт, что в виду ограниченности посевных площадей фермерами стали осваиваться богарные земли под кормовые культуры (силос), а также некоторые малопродуктивные пастбища. В целом сохранения размера посевных площадей с долей их увеличения также говорит о стремлении фермеров применять новые технологии и эффективно использовать каждый Га земли для выращивания культур.

**Таблица 1. Урожайность сельскохозяйственных культур (центнеров с 1 Га) и размеры посевных площадей в Га.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей, 2021 г.** | **Объем производства в тыс. тонн** | **Доля в общем производстве** | **Посевная площадь в Га** | **Доля в общей площади** |
| Картофель | 1 289,1 | 26,8 % | 74 904 | 8,4 % |
| Овощи | 1 114,2 | 23,2 % | 54 290 | 6,1 % |
| Кукуруза на зерно | 691,1 | 14,4 % | 105 994 | 11,9 % |
| Сахарная свекла (фабричная) | 365,6 | 7,6 % | 10 319 | 1,2 % |
| Пшеница (в весе после доработки) | 362,7 | 7,5 % | 250 623 | 28,1 % |
| Ячмень (в весе после доработки) | 274,1 | 5,7 % | 222 945 | 25,0 % |
| Плоды и ягоды | 266,4 | 5,5 % | 53 050 | 5,9 % |
| Бахчи продовольственные | 224,9 | 4,7 % | 10 938 | 1,2 % |
| зернобобовые (в весе после доработки) | 85,5 | 1,8 % | 60 656 | 6,8 % |
| Хлопок-сырец (в зачетном весе) | 66,6 | 1,4 % | 19 224 | 2,2 % |
| Рис (в весе после доработки) | 46,3 | 1,0 % | 12 462 | 1,4 % |
| Масличные культуры | 17,8 | 0,4 % | 17 054 | 1,9 % |
| **Итого** | **4 804,4** | **100 %** | **892 459** | **100 %** |

Из таблиц видно, что картофель, овощи и кукуруза занимают небольшие доли посевных площадей (8,4 %, 6,1% и 11,9 % соответственно), но при этом данные культуры дают максимальные объемы урожаев (1 289 тыс. тонн; 1 114 тыс. тонн; и 691 тыс. тонн соответственно). Если по зерновым посевным культурам КР достаточно тяжело конкурировать с РК, Украиной, РФ, ввиду наличия у этих стран обширных посевных площадей, то в отношении выращивания картофеля, овощей и кукурузы у КР имеются серьезные возможности. В КР производится на 300 % больше картофеля и на 200 % больше овощей, чем потребляется. Следует отметить, что, также, КР полностью обеспечивает себя молочной продукцией. Необходимо отметить, что на данный момент крестьяне уже успешно используют некоторые технологические достижения сельского хозяйства, такие как лучшие сорта, породы, удобрения, корма, системы капельного и дождевального орошения, лучшую сельхозтехнику и т.д. Благодаря этому повышается урожайность кукурузы, картофеля, овощей, риса, хлопка, бахчевых культур. Это видно на следующих ниже графике 1 и таблице 1.

**График 1. Урожайность сельскохозяйственных культур в КР (центнеров с 1 Га)**

**Таблица 2. Урожайность сельскохозяйственных культур в КР (центнеров с 1 Га)**



Как показано на графике 1, динамика в области производства кукурузы, зерна, плодово-ягодных культур, риса (в весе после доработки), хлопка сырца (в зачетном весе), пшеницы (в весе после доработки) отражает неуклонный рост. Это говорит о больших вложениях фермеров в знания, ресурсы и технологии для более эффективного выращивания этих культур. Кукуруза в сезон сбора урожая имеет в среднем цену от 12 – 15 сомов, она не требует чрезмерного водопотребления (по сравнению с хлопком и бахчевыми), может расти в долинах по всему КР, и что самое главное, ее сбор возможно осуществлять уже в середине августа.

Выбор фермеров плодово-ягодных культур в целом обусловлен многолетним циклом плодоношения саженцев, высокой маржинальностью собираемого урожая, хорошим спросом и невысокими затратами при уходе, поливе и сборе. Также, общие современные тенденции в области нутрициологии обусловили повышение популярности плодово-ягодных среди потребителя, что также подталкивает фермеров все больше производить данные продукты.

Производство риса в целом расположено в Ошской и Баткенской областях, в заболоченных руслах рек. Выбор фермеров определен в данном случае высоким спросом на производимую продукцию и рыночными ценами.

Выбор фермерами хлопка во многом определен относительно высокой выкупной стоимостью от 34 до 45 сомов за кг. Несмотря на то, что хлопок является весьма трудоемким при выращивании, требует много воды, он остается излюбленной культурой фермеров в Араванском, Карасуйском и Базар-Коргонском районах. Фермерами используются преимущественно китайские сорта хлопка, не подверженные вредителям.

В Таблице 2 отражаются основные тенденции урожайности в КР. Так, за период с 1990 по 2021 гг. сахарная свекла (фабричная), бахчевые продовольственные и рис (в весе после доработки) и картофель претерпели значительный рост по урожайности (112 %; 46 %; 92 % и 24 % соответственно). Это обусловлено высоким рыночным спросом на данные сельскохозяйственные культуры, а также постепенным обучением фермеров более эффективными методами их возделывания. Урожайность таких культур, как зернобобовые и кукуруза на зерно в целом за весь наблюдаемый период не изменилась и составила 8 % и 2,9 % соответственно. Такая динамика определена в целом умеренным спросом на рынке, а также отсутствием эффективных предприятий по переработке этих культур. Масличные культуры, ячмень, пшеница и овощи претерпевают снижение урожайности в центрах по Га. Так, за наблюдаемый период снижение урожайности у масличных составило 21,1 %, у ячменя 46,1 %, у пшеницы 43,1 % и овощей 4,8 %. Такое значительное снижение говорит о следующих факторах: низкая заинтересованность фермеров в выращивании данных культур, отсутствие переработки, низкие покупные цены на рынке, а также деградация семян и истощение земли.

Сельскохозяйственная отрасль при правильном подходе может обеспечить хорошие объемы экспорта и притока валюты из-за границы для улучшения благосостояния граждан. Объемы и конкурентоспособность экспортной сельскохозяйственной продукции полностью зависит от качества и использования последних технологических достижений при его выращивании и переработке.

Так, при выращивании скота и доении молока на сегодня в КР сложилась следующая картина, которая показывает то, как сильно мы отстаем от передовых мировых показателей. Успехов в экспорте достигают только высокоэффективные компании.

**Таблица 2. Средний вес одной головы скота, реализованного на мясо**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** |
| Крупный рогатый скот, кг. | 280 | 276 | 273 | 272 | 266 |
| Овцы и козы, кг. | 37 | 38 | 36 | 36 | 36 |
| Свиньи, кг. | 96 | 97 | 84 | 79 | 66 |
| Лошади, кг. | 283 | 273 | 273 | 269 | 264 |

Как показывает таблица 2, в КР наблюдается тенденция веса головы скота, которая идет к снижению. Так, если ранее показатель среднего веса крупного рогатого скота с 2015 по 2019 гг. снизился с отметки 280 кг. до 266 кг. Такая же тенденция наблюдается со средним весом одной головы скота среди лошадей. Такая отрицательная динамика обусловлена процессом истощения пастбищ в стране, а также увеличение поголовья крупного рогатого скота и лошадей в сельской местности, которые выступают в виде для граждан в виде вложений капитала. Средний вес свиней, как и их численность также сошла на нет и снизилась с показателя 96 кг. за 2015 г. до 66 кг. за 2019 г. Это определяется общим отсутствием заинтересованности у фермеров разводить данный вид домашних животных, так как большинство населения страны являются мусульманами.

**Таблица 3. Продуктивность скота и птицы**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** |
| Средний годовой надой молока от одной коровы, кг. | 1 978 | 1 984 | 1 987 | 2 002 | 2 006 |
| Средний годовой настриг шерсти с одной овцы (физическом весе), кг. | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,4 |
| Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт. | 113 | 113 | 113 | 113 | 117 |

Таблица 3 отражает сведения о продуктивности скота и птицы. Так, с 2016 по 2020 гг. динамика показателя среднего годового надоя молока от одной коровы составил рост. Если на начало рассматриваемого периода надой молока составлял 1987 кг., то уже к 2020 г. этот показатель составил 2006 кг, но в 1990 он составлял более 3000 кг с одной коровы. Это говорит о том, что фермеры-животноводы научились подбирать породы молочных коров, их рацион питания, а также условия содержания. Наиболее успешные кейсы в данной отрасли – Крестьянское хозяйство “Чабрец”, ЗАО “Аталык”, Крестьянское хозяйство “Магаран” и другие.

Показатель средего годового настрига шерсти с одной овцы не претерпе существенных изменений и остался на уровне 2,4 кг. Здесь следует учесть общий упадок отрасли, закрытие овцезаводческих предприятий в Нарынской и Ошской областях. Наиболее примечательным выступает овцезаводческие хозяйства в Таласской области, где по сей день сохранена порода кыргызского горного мериноса. В целом по КР наблюдается снидение интереса фермеров-животноводов к разведению овец и коз.

Средняя годовая яйценоскость кур-несушек имеет тенденцию к росту, но только за последний год наблюдений. Лишь только два последних года в отрасль были сделаны существенные вложения, определены наиболее эффективные породы кур и иной птицы, налажены необходимые производства.

**График 2. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции по территории. (тыс. тонн)**

Как видно из графика 2 большая часть производства основных видов сельскохозяйственных культур приходится на Чуйскую область. На данную область приходится более половины всех посевных территориий в КР. Это объясняется исторически сложившимися условиями для развития сельского хозяйства, техническими факторами, такими как сложившиеся транспортные пути, городские агломерации, с располагаемыми в них центрами переработки и хранения сельскохозяйственных культур. Более того, Чуйская область располагает многочисленным реками и водными ресурсами, что создает идеальные условия для возделывания земли и выращивания сельскохозяйственных культур.

Значительные доли пахотных земель занимают Джалал-Абадская, Ошская и Иссык-Кульская области республики, где в наличии имеются водоемы, реки и посевные земли. Таласская и Баткенская области имеют небольшую площадь посевных земель в силу малого размера территории и малочисленного населения. Нарынская область, являясь самой большой по территории имеет неблагоприятные климатические условия для выращивания целого ряда сельскохозяйственныз культур (кроме картофеля).

**Таблица 4. Прирост объемов производства сельскохозяйственной продукции**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Область (тыс. тонн)** | **1991** | **2000** | **2010** | **2021** | **Прирост за 30 лет** | **Прирост в процентах** | **Доля области** |
| Баткенская область | 245 | 299 | 357 | 414 | 169 | 69 % | 5,7 % |
| Джалал-Абадская область | 576 | 754 | 1 082 | 1 355 | 778 | 135 % | 18,6 % |
| Иссык-Кульская область | 595 | 920 | 1 079 | 1 048 | 452 | 76 % | 14,4 % |
| Нарынская область | 284 | 425 | 273 | 329 | 45 | 16 % | 4,5 % |
| Ошская область | 667 | 873 | 1 010 | 1 298 | 631 | 95 % | 17,8 % |
| Таласская область | 297 | 553 | 622 | 557 | 260 | 88 % | 7,6 % |
| Чуйская область | 1 747 | 1 863 | 1 848 | 2 288 | 541 | 31 % | 31,4 % |
| **Итого по КР:** | **4 412** | **5 686** | **6 272** | **7 289** | **2 877** | **65 %** | **100 %** |

Мы видим, что прирост объема в тыс. тонн производства сельскохозяйственной продукции за последние 30 лет идет практически по всем областям. Из них самый высокий в Джалал-Абадской области (135%) и Ошской области (95%). Самый низкий в Нарынской области (4,5%) и Таласской области (7,6%). По Нарынской области это обьясняет тем, что население перешло в основном на скотоводство, а по Таласской области – основное население перешло на выращивание фасоли, по которой объем физической массы в тоннах небольшой по сранению с картошкой и другими видами сельхозкультур, но это выгодно ввиду высокой экспортной стоимости (всегда была выше 30 сом за 1 кг, в 2021 г. цена составила 71 сом за 1 кг) и длинными сроками хранения. Чуйская область дает 31,4% всего урожая страны и прирост по области за 30 лет составил 31%, что говорит о дополнительных возможностях роста.

На сегодня экспорт продукции сельского хозяйства происходит несколькими путями.

* 1. Экспорт в сыром виде с минимальной обработкой в виде чистки, калибровки, расфасовки-хранения-логистики в правильных условиях (температура, влажность). Здесь присутствуют игроки в виде: а) фермеров, которые сами пытаются продать свою продукцию за границу (у многих фермеров имеются небольшие холодильные хранилища), б) компании-грузоперевозчики (Глобалика, Экзотика, UBStranzit) имеющие контракты на поставку сельхозпродукции за границу, в) компании, имеющие свои логистические центры (КыргызЦентрПродукт, Оберон, АгроПродуктАзия) с условиями хранения и минимальной переработки. В основном это следующие сельхозкультуры: картошка, кукуруза, овощи, фрукты, ягоды, фасоль, орех, скот в живом виде, молоко в молоковозах, рыба свежая и т.д.
  2. Экспорт через компании с средней степенью переработки в виде сушки, расфасовки и хранения. В основном это следующие сельхозкультуры: абрикос, чернослив, шиповник, яблоки, грущи, расфасованное мясо и молоко, рыба расфасованная, мед расфасованный, продукты шоковой заморозки и т.д.
  3. Экспорт через компании (с глубокой степенью переработки (консервы плодоовощные и мясные, соки, джемы, снеки, сублимация, колбасы, полуфабрикаты, масло, сыры).

В свою очередь компании-переработчики можно поделить на три категории:

1. Компании, покупающие сырье у разных фермеров и поставщиков (закупающие мясо, молоко у населения). У данных компаний (бренды: Органик, Атаман, Риха, Салих, Тойбос, Кант-Сут, Умут, Веселый Молочник, Куликовский, Нукура, Данеко, Сары Кыз, Жети Баатыр) имеются риски недобора сырья или получения продукции не соответствующей необходимому качеству (применение антибиотиков, химических удобрений и препаратов для борьбы с вредителями и сорняками (гербицидов, инсектицидов, пестицидов).
2. Компании сами привозящие семена, методологию выращивания и т.д. и заказывающие у фермеров услуги выращивания на их землях. Здесь имеется риск предложения низкой маржи фермеру, из-за чего будет мало желающих выращивать. (такие компании как Каинды-Кант, Продимпекс, Бай Элим, ТоматКг, Айлана, Дары земли, Вкус солнца, Десерт).
3. Компании, сами выращивающие продукцию на своих или арендованных землях (свой скот для мяса и молока, хлопок для производства тканей). Эти компании (Аталык, Чабрец, АгроКуш, Текстиль Транс) подвержены риску не хватки земли и риску крупной компании.

**Текстиль и швейная продукция**

Швейный сектор КР показывает себя как серьзный локомтив для быстрого создания рабочих мест и появления заработка у населения начиная с 2008 г., когда было применена патентная система налогообложения. В КР швейные цеха заняли свою нишу на рынке РФ и других стран СНГ благодаря умению быстро подстраиваться под сезон и моду для недорогих вещей. Имея ткани и фурнитуры с КНР, Турции, Южной Кореи, РУ и др. стран кыргызские швейные цеха достаточно быстро шьют одежду и отправляют на рынки РФ и стран СНГ.

За последние 2-3 г. основным производственным регионом является Бишкек и районы Чуйской области, близкие к столице. В виду удорожания цен на рабочую силу и их дефицита, швейные цеха начали также открываться и в других регионах страны. Бизнес-модели швейных цехов можноусловно разделить на три группы:

* 1. 60 % - это мелкие швейные цеха по 5-15 машинок, в том числе надомницы. Здесь работают 9 швей на одного утюжника, 1 закройщик и 1 упаковщик по необходимости. В данной бизнес модели одной из основных проблем для цеха является неустойчивость заказов, но плюсом в особенности для женщих является возможность работать дома, вплоть до деятельности таких цехов в отдаленных селах. Для заказчиков плюсом является, возможность получать свои изделия, не инвестируясь в строительство и функционирование цеха, но минус заключается в логистических издержках по времени и деньгам. Есть высокие риски в области контроля качества.
  2. 30 % - это средние швейные цеха по 20 -50 швейных машинок. Для данных цехов имеются следующие проблемы: наличие опытных работниц, капиталозатраты, поиск заказов, вопросы налообложения и логистики.
  3. 10 % - крупные швейные цеха, по более чем 70 машинок (Cool Broth, Салкын (ТрансТекстиль), Азияр). Здесь важными моментами является наличие опыта, капиталозатраты и наличие стабильных крупных заказов.

В товарной структуре экспорта на товарные группы «Текстиль» в 2021 году объем экспорта составил 151 млн. долларов США, из них следует выделить следующие товарные группы:

* *61 предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания*
* *52 хлопок*
* *62 предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания*
* *54 химические нити; плоские и аналогичные нити из химических текстильных материалов*
* *94 мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; светильники и осветительное оборудование, в другом месте не поименованные или не включенные; световые вывески, световые таблички с именем или названием, или адресом и аналогичные изделия; сборные строительные конструкции*
* *63 прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия, бывшие в употреблении; тряпье*
* *51 шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса*
* *60 трикотажные полотна машинного или ручного вязания*
* *57 ковры и прочие текстильные напольные покрытия*
* *55 химические волокна*
* *65 головные уборы и их части.*

Экспортными рынками для товарных групп «Текстиль» выделяются следующие страны-импортеры, на которые пришлось более 99% объемов экспорта из Кыргызской Республики:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Россия;* 2. *Турция;* 3. *Казахстан;* | 1. *Узбекистан;* 2. *Латвия;* 3. *США.* |

Также следует отметить, что на Россию, Турцию и Казахстан пришлось 93% объемов экспорта Кыргызской Республики.

Стоит отметить, что в швейной отрасли задействованы свыше 300 тыс. граждан, получающих конкурентную заработную плату. Отрасль занимает третье место по экспорту, после драгоценных металлов и сельскохозяйственной продукции. При этом многие предприятия находятся в тени. Сектор чувствителен к импорту сырья, поставщиком которого является КНР, Узбекистан, а также Южная Корея, Турция, Индия и Италия.

Из-за санкций против России, открылись широкие возможности для Кыргызской Республики в части покрытия дефицита одежды и обуви. Отмечается стабильный официальный экспорт одежды в Россию (80% одежды) и в Казахстан (17% одежды) в среднем на сумму около 100 млн. долл. США ежегодно. Экспорт сырья для швейной отрасли ежегодно в среднем на 40-50 млн.долл. В КНР идет 1500-2500 тонн нечесаной шерсти на сумму 800-850 тыс. долл. США и 15000-27000 тонн нечесаного хлопкового волокна на сумму около 35 млн. долл. США. Также имеется возможность обеспечить отечественный швейный сектор собственным сырьем на 50% за счет собственных хлопка, шерсти, синтетических тканей. При этом отечественные компании готовы работать с компаниями международного уровня. В отрасли отмечается ряд проблем, в частности, невозврат НДС, что приводит к резкому удорожанию всего производства, отсутствие возможности на операционном уровне решать задачи как закуп сырья, получение кредита, нехватка квалифицированных кадров и др.

***Свежая и переработанная продукция растительного происхождения***

***Свежая и сушеная продукция из фруктов и овощей***

***Овощи и фрукты***

В товарной структуре экспорта на товарные группы 07 и 08 в 2021 году объем экспорта составил 1,658.9 млн. долларов США, из них следует выделить следующие 10 топ товарных позиций:

* *0713 - Овощи бобовые сушеные, лущеные, очищенные от семенной кожуры или неочищенные, колотые или неколотые;*
* *0813 - Фрукты сушеные (кроме плодов товарных позиций 0801 – 0806); смеси орехов или сушеных плодов данной группы;*
* *0802 - Прочие орехи, свежие или сушеные, очищенные от скорлупы или неочищенные, с кожурой или без кожуры;*
* *0701 - Картофель свежий или охлажденный;*
* *0809 - Абрикосы, вишня и черешня, персики (включая нектарины), сливы и терн, свежие;*
* *0808 - Яблоки, груши и айва, свежие;*
* *0703 - Лук репчатый, лук-шалот, чеснок, лук-порей и прочие луковичные овощи, свежие или охлажденные;*
* *0708 - Бобовые овощи, лущеные или нелущеные, свежие или охлажденные;*
* *0806 - Виноград, свежий или сушеный;*
* *0706 - Морковь, репа, свекла столовая, козлобородник, сельдерей корневой, редис и прочие аналогичные съедобные корнеплоды, свежие или охлажденные.*

Экспортными рынками для товарных групп 07 и 08 выделяются следующие 10 первых стран-импортеров, на которые пришлось более 93% объемов экспорта из КР:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Российская Федерация;* 2. *Турция;* 3. *Афганистан;* 4. *Сербия;* 5. *Казахстан;* | 1. *Узбекистан;* 2. *Сирийская Арабская Республика;* 3. *Македония;* 4. *Болгария;* 5. *Грузия.* |

Также следует отметить, что на первые 5 стран-импортеров пришлось 81% объемов экспорта Кыргызской Республики.

**Таблица 6. Экспортирующие товарные позиции и ведущие мировые импортеры**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные субпозиции (6 цифр кода ТНВЭД) | Объем экспорта из КР, тыс.долл. США | Ведущие импортеры продукции из КР (доля в экспорте КР в 2021 году) | Ведущие импортеры (объем импорта и доля в мировом импорте в 2021 году) |
| 081340 – прочие фрукты – персики, груши, папайя, тамаринд и др. | 35165 | Россия (99,5%) | США (195 млн. долл., 19,1%)  КНР (191 млн. долл., 18,7%)  Германия (87 млн. долл., 8,5%)  Великобритания (39 млн. долл., 3,8%)  Канада (39 млн. долл., 3,8%) |
| 081310 – курага | 9755 | Россия (98,2%) | США (65 млн. долл., 14,8%)  Германия (39 млн. долл., 8,9%)  Франция (38 млн. долл., 8,7%)  Великобритания (28 млн. долл., 6,4%)  Россия (21 млн. долл., 4,7%) |
| 081330 – сушеные яблоки | 1863 | Германия (47,3%)  Россия (39,5%)  Турция (12,6%) | США (40 млн. долл., 21,6%)  Германия (35 млн. долл., 18,8%)  Канада (12 млн. долл., 6,4%)  Нидерланды (10 млн. долл., 5,2%)  Австрия (9 млн. долл., 4,6%) |
| 081350 – Миксы орехов или сухофруктов | 919 | Россия (97,9%)  Монголия (1,2%) | Франция (44 млн. долл., 13,5%)  Великобритания (39 млн. долл., 12,2%)  Германия (24 млн. долл., 7,6%)  Бельгия (20 млн. долл., 6,3%)  Нидерланды (18 млн. долл., 5,5%) |
| 081320 – сушеный чернослив | 474 | Германия (45,6%)  Турция (17,7%)  Украина (15,2%)  Россия (11%) | Германия (38 млн. долл., 6,9%)  Бразилия (34 млн. долл., 6,2%)  Россия (33 млн. долл., 6,1%)  Япония (32 млн. долл., 5,9%)  Италия (32 млн. долл., 5,8%) |

**Таблица 7. Экспортирующие товарные позиции и ведущие мировые импортеры**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные субпозиции (6 цифр кода ТНВЭД) | Объем экспорта из КР, тыс.долл. США | Ведущие импортеры продукции из КР (доля в экспорте КР в 2021 году) | Ведущие импортеры (объем импорта и доля в мировом импорте в 2021 году) |
| 080232\* – свежий или сушеный грецкий орех, очищенные от скорлупы | 4524 | Россия (38,9%)  Молдова (22%)  Грузия (15,8%)  Турция (14,7%)  Азербайджан (4,8%) | Германия (267 млн. долл., 15,7%)  Япония (132 млн. долл., 7,7%)  Испания (125 млн. долл., 7,3%)  Южная Корея (98 млн. долл., 5,7%)  Канада (76 млн. долл., 4,4%) |
| 080251 – свежие или сушеные фисташки в скорлупе | 1703 | Узбекистан (47,2%)  Турция (35,5%)  Россия (17,3%) | КНР (612 млн. долл., 26,1%)  Германия (396 млн. долл., 16,8%)  Испания (130 млн. долл., 5,5%)  Индия (127 млн. долл., 5,4%)  Италия (126 млн. долл., 5,4%) |
| 080231\* – свежий или сушеный грецкий орех в скорлупе | 1504 | Россия (73,3%)  Туркменистан (8,5%)  Турция (7,7%)  Грузия (4,2%)  Казахстан (2,1%) | Турция (155 млн. долл., 15,7%)  ОАЭ (142 млн. долл., 14,4%)  Италия (120 млн. долл., 12,3%)  Мексика (105 млн. долл., 10,7%)  Индия (74 млн. долл., 7,5%) |
| 080252 – свежие или сушеные фисташки в скорлупе | 1120 | Турция (80%)  ОАЭ (8,1%)  Ирак (7,6%)  Индия (2,8%) | Германия (150 млн. долл., 20,5%)  Италия (127 млн. долл., 17,4%)  Индия (81 млн. долл., 11,1%)  Саудовская Аравия (65 млн. долл., 8,9%)  Турция (53 млн. долл., 7,2%) |

В товарной структуре экспорта на товарную группу 20 «Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений» (за исключением товарной позиции 2009 – соки[[2]](#footnote-2)), в 2021 году объем экспорта составил 5,29 млн. долларов США, из них следует выделить следующие:

* *2002 – томаты, приготовленные или консервированные без добавления уксуса или уксусной кислоты;*
* *2008 – фрукты, орехи и прочие съедобные части растений, приготовленные или консервированные иным способом, содержащие или не содержащие добавок сахара или других подслащивающих веществ или спирта, в другом месте не поименованные или не включенные;*
* *2005 – овощи прочие, приготовленные или консервированные, без добавления уксуса или уксусной кислоты, незамороженные, кроме продуктов товарной позиции 2006;*
* *2007 – джемы, желе фруктовое, мармелады, пюре фруктовое или ореховое, паста фруктовая или ореховая, полученные путем тепловой обработки, в том числе с добавлением сахара или других подслащивающих веществ;*
* *2001 – овощи, фрукты, орехи и другие съедобные части растений, приготовленные или консервированные с добавлением уксуса или уксусной кислоты.*

Экспортными рынками для товарной группы на товарную группу 20 «Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений» выделяются следующие страны-импортеры, на которые пришлось более 93% объемов экспорта из КР:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Россия;* 2. *Казахстан;* 3. *Узбекистан;* | 1. *Германия;* 2. *Таджикистан;* 3. *Япония.* |

Также следует отметить, что на Россию и Казахстан пришлось 88% объемов экспорта Кыргызской Республики.

Анализ экспортных цен за 1 кг овощей/фруктов/орехов/бобовых разница по цене экспорта в переработанном и непереработанном состоянии является весьма существенной. С 2019 года по 2021 год если цена по экспорту капусты/картофеля/лука/овощей прочих составляет от 3,2 до 18,8 сом, то цена овощей в консервированном виде составляет от 74,7 до 97,1 сом, по овощам замороженным 23,2 сома, по овощам сушеным от 85,1 до 148,1 сом. Фрукты свежие в 2021 годы продали по цене 16,3 сома, а замороженные по 57,7 сом, при этом консервированные по цене 126 сом. Соки вощные и фркутовые уходили на экспорт по цене от 30,5 до 48,4 сом, а овощи приготовленные или консервированные по ценам от 67 сом до 107,9 сом. Джемы продавались по цене от 67,5 до 206,7 сом. Также надо учитывать, что сроки хранения продукции вырастают с нескольких дней до нескольких месяцев, и возможность транспортировки переработанных овощей и фруктов вырастает на тысячи километров. Это все говорит в пользу необходимости наращивания объема переработки сельхоз продукции.

**Таблица 8. Экспортные цены за 1 кг продукции (выручка / объем).**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Код** | **Цена за единицу (за 1 кг)** | **2019** | **2020** | **2021** |
| 0701 | Картофель | 12,2 | 9,0 | 10,0 |
| 0702 | Томаты | 51,8 | 17,3 | 10,7 |
| 0703 | Лук репчатый, чеснок | 13,4 | 15,6 | 18,8 |
| 0704 | Капуста | 3,2 | 6,9 | 3,6 |
| 0706 | Морковь, свекла столовая и аналогичные съедобные | 12,9 | 14,4 | 16,3 |
| 0709 | Овощи прочие | 26,4 | 9,6 | 14,4 |
| 0710 | Овощи замороженные | - | - | 23,2 |
| 0711 | Овощи консервированные для кратковремен. хранен. | 74,7 | 79,6 | 97,1 |
| 0712 | Овощи сушеные | 148,1 | 111,0 | 85,1 |
| 0713 | Овощи бобовые сушеные | 55,5 | 43,4 | 71,6 |
| 0802 | Орехи прочие | 61,6 | 101,0 | 54,7 |
| 0808 | Яблоки, груши и айва, свежие | 36,0 | 17,6 | 20,7 |
| 0809 | Абрикосы, вишня, черешня, персики, сливы и терн, с | 42,8 | 17,0 | 21,7 |
| 0810 | Фрукты свежие прочие | 79,2 | 17,7 | 16,3 |
| 0811 | Фрукты замороженные | - | - | 57,7 |
| 0813 | Фрукты сушеные, смеси орехов или сушеных плодов | 46,3 | 46,0 | 184,3 |
| 2001 | Овощи, фрукты, орехи, консервированные с уксусом | 34,5 | 50,5 | 50,1 |
| 2002 | Томаты, приготовленные или консервированные без ук | 32,6 | 37,4 | 70,8 |
| 2005 | Овощи прочие, приготовленные или консервирован. | - | 107,9 | 67,0 |
| 2007 | Джемы, желе, мармелады, пюре фруктово-ореховые | 122,1 | 206,7 | 67,5 |
| 2008 | Фрукты, орехи, приготовленные или консервированные | 207,0 | 65,8 | 126,0 |
| 2009 | Соки фруктовые и овощные | 35,3 | 30,5 | 48,4 |
| 2103 | Продукты для приготовления соусов, готовые соусы и | - | - | 87,0 |

**Молочная продукция и мед натуральный**

В товарной структуре экспорта на товарную группу 04 в 2021 году объем экспорта составил 52,4 млн. долларов США, из них следует выделить следующие 7 товарных позиций:

* *0401 - молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара или других подслащивающих веществ;*
* *0402 - молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара или других подслащивающих веществ;*
* *0403 - йогурт; пахта, свернувшиеся молоко и сливки, кефир и прочие ферментированные или сквашенные молоко и сливки, сгущенные или несгущенные, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ, со вкусо-ароматическими добавками или без них, с добавлением или без добавления фруктов, орехов или какао;*
* *0404 - молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ; продукты из натуральных компонентов молока, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ, в другом месте не поименованные или не включенные;*
* *0405 - сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока; молочные пасты;*
* *0406 - сыры и творог;*
* *0409 – натуральный мед.*

Экспортными рынками для товарной группы 04 выделяются следующие 10 первых стран-импортеров, на которые пришлось более 93% объемов экспорта из Кыргызской Республики:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. *Казахстан;* 2. *Россия;* 3. *Узбекистан;* 4. *ОАЭ;* 5. *Япония;* | 1. *Саудовская Аравия;* 2. *Кувейт;* 3. *США;* 4. *Малайзия;* 5. *Франция.* |

Также следует отметить, что на Казахстан и Россию пришлось 93% объемов экспорта Кыргызской Республики. Глобальный импорт продукции из товарной позиции ТНВЭД 04 в 2021 году составил 100,3 млрд. долларов США, при этом динамика рынка за последние 5 лет находится на уровне среднегодового роста 3% в денежном выражении.

Стоит отметить, что значительное развитие молочной отрасли есть только в Чуйской, Иссык-Кульской и Таласской областях, что связано наличием пастбищ и молочно-перерабатывающих предприятий, покупающих продукцию. Следует отметить, что продажная цена по экспорту за 1 л. молока составила от 26 сомов в 2015 г. и до 40 сомов в 2021г.

В отрасли также наблюдается тенденция экспорта сырья с параллельным импортом переработанных продуктов того же направления (мясо в живом весе взамен на консервированную тушенку, цельное молоко взамен на сыр, сливки, сухое молоко и пр.). Это обусловлено ограниченными оборотными средствами на закупку сырья перерабатывающими предприятиями у фермеров, большой удаленностью сырьевой базы от места переработки.

В Кыргызской Республике существует возможность производить до 35 000 тонн высококачественного меда, при экспортной цене 4,3 долл. США за 1 кг. или 150 млн. долл. США. Также имеется 8 полноценных перерабатывающих цехов по системе ХАССП. Есть понимание о необходимости внедрения стандартов «Global GAP» в области пчеловодства, для чего нужно соответствующее структурное подразделение в Министерстве сельского хозяйства КР. Вместе с этим, отмечается готовность партнеров из ЕС обучить и аккредитовать лаборатории в Кыргызской Республике, а также возможность реализовать проект КНР по строительству лаборатории, которая будет аккредитована под сертификат 5G для КНР. Также отработана учебная программа для пчеловодов на 180 часов, где по окончанию выдается сертификат о прослушанном курсе.

Вместе с этим, в секторе пчеловодства существуют ряд проблем. В частности, в настоящее время лаборатории Кыргызской Республики способны предоставить только позиции по 2-3 антибиотикам из доступных анализов. В то же время необходимый минимальный перечень включает 41 позиции. Это приводит к тому, что производителям приходится повторно проходить все анализы за рубежом. Также несовершенство нормативно-правового регулирования процедур учета и реестра пасек является препятствием для экспорта и получения Сертификата 5G. На данный момент производителя меда из КР не пускают на территорию ЕС и КНР из-за проблем с получением Сертификата 5G. Также в существующем ветеринарном реестре на данный момент состоит всего лишь 110 пчелосемей, при этом 95 процентов пчелосемей не состоят в Реестре. Устаревшие и неполные знания у пчеловодов ведут к тому, что пчел лечат неправильно. Это вызвано слабой учебной программой в существующих профильных вузах. Несбалансированная программа выделения временных сезонных участков под пасеки со стороны местных органов самоуправления. Например, проблемой является размещение пасеки с 50 ульями, которой необходимо всего 10 соток.

**Мясная продукция**

В товарной структуре экспорта на товарную группу 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты», товарные позиции 1601 «Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов, крови или насекомых; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе» и 1602 «Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов, крови или насекомых прочие» в 2021 году объем экспорта составил 1,6 млн. долларов США, из них следует выделить следующие 3 товарных позиций:

* *0204 - баранина или козлятина свежая, охлажденная или замороженная;*
* *1601 - колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов, крови или насекомых; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе;*
* *1602 - готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов, крови или насекомых прочие.*

Экспортными рынками для вышеуказанных товарных позиций выделяются следующие страны-импортеры:

* 0204 – ОАЭ (100%);
* 1601 – Казахстан (93,1%), РФ (6,2%);
* 1602 – КНР (30,2%), Пакистан (18,6%), Турция (18,6%) и ОАЭ (6,8%).

**Таблица 9. Экспортирующие товарные позиции**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Товарные субпозиции (6 цифр кода ТНВЭД) | Объем экспорта из КР, тыс.долл. США | Ведущие импортеры продукции из КР (доля в экспорте КР в 2021 году) | Ведущие импортеры (объем импорта и доля в мировом импорте в 2021 году) |
| 020421 - Баранина, свежая или охлажденная: туши и полутуши | 260 | ОАЭ (100%) | Франция (75 млн. долл., 30,4%)  ОАЭ (48 млн. долл., 19,3%)  Италия (40 млн. долл., 16,2%)  Саудовская Аравия (22 млн. долл., 9%)  Катар (21 млн. долл., 8,6%) |
| 160100\* – колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов, крови или насекомых; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе | 966 | Казахстан (93,1%)  Россия\*\* (6,2%) | Германия (775 млн. долл., 13%)  Великобритания (708 млн. долл., 11,9%)  Франция (408 млн. долл., 6,8%)  Бельгия (340 млн. долл., 5,7%)  Канада (251 млн. долл., 4,2%) |
| 160250\* - готовые или консервированные продукты из мяса крупного рогатого скота, мясных субпродуктов, крови | 295 | КНР (29,8%)  Турция (18,6%)  Пакистан (18,6%)  ОАЭ (6,8%)  Афганистан (3,4%) | США (696 млн. долл., 27,7%)  Великобритания (217 млн. долл., 8,6%)  Канада (190 млн. долл., 7,6%)  Германия (139 млн. долл., 5,6%)  Гонконг (104 млн. долл., 4,2%) |

Анализ экспорта мяса и мясной продукции показывает постоянные продажи живого скота с 2015 по 2021 гг. (лошадей и ослов от 2 до 7 млн. долл. США, КРС от 2 до 8 млн. долл. США, МРС от 1 до 5 млн. долл. США). Лошади и ослы в Казахстан и КНР; КРС в основном и МРС в Узбекистан. Необходимо отметить тренд по увеличению продажи колбасных изделий начиная от 270 тыс. долл. США. с 2018 г. и до 1 млн. долл. США в 2021 г. Поставки идут в основном в РК и начиная с 2021 г. начинаются поставки в РФ и РУ. Цена поставки 1 кг. колбасы в Казахстан составляет 156 сомов, в Россию – 336 сомов, в Узбекистан 330 сомов. Также можно увидеть тренд по уменьшению продажи готовых или консервированных продуктов из мяса начиная от 1 668 тыс. долл. США. с 2015 г. и до 295 тыс. долл. США в 2021 г. Продажи были в основном в Монголию и Турцию.

**Рыбная продукция**

В товарной структуре экспорта на товарную группу 03 «Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные» в 2021 году объем экспорта составил 17,4 млн. долларов США, из них следует выделить следующие 4 товарных позиций:

* *0302 - рыба свежая или охлажденная, за исключением рыбного филе и прочего мяса рыбы товарной позиции 0304;*
* *0303 - рыба мороженая, за исключением рыбного филе и прочего мяса рыбы товарной позиции 0304;*
* *0304 - филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежие, охлажденные или мороженые;*
* *0305 - рыба сушеная, соленая или в рассоле; рыба копченая, не подвергнутая или подвергнутая тепловой обработке до или в процессе копчения.*

Также в данном разделе рассматривается товарная субпозиция 160432 «Заменители икры осетровых (икра лососевых)».

Экспортными рынками для товарной группы 03 выделяются следующие 4 первых стран-импортеров, на которые пришлось более 99% объемов экспорта из Кыргызской Республики:

1. *Россия;*
2. *Казахстан;*
3. *Литва;*
4. *Беларусь.*

Также следует отметить, что на Казахстан и Россию пришлось 94,4% объемов экспорта Кыргызской Республики.

Следует отметить что в Кыргызской Республике можно выращивать до 200 000 тонн рыбы, что при экспортной цене форели за 2021 г. 4,5 долл. США, принесет в экономику страны до 900 млн. долл. США. при всем экспорте Кыргызской Республики за 2021 г. в 1,6 млрд. долл. США. Заметное развитие рыбных хозяйств есть только в Чуйской и Ыссык-Кульской, Джалал-Абадской областях. При этом необходимо несколько цехов по переработке рыбы, соответствующие стандартам ХАССП. В г.Кант открылось производство рыбных кормов, мощность которого составляет 300 тонн в месяц. В Евразийском рыбном альянсе ЕАЭС состоят некоторые предприниматели из КР, к которым делается запрос на поставку. Неизученные болезни – главный риск рыбного сектора. Случай, вызванный одноклеточным микроорганизмом, истребил от 20 % до 100 % рыбы в хозяйствах. Также, незавершенная правовая документация земель и нормативным оформлением рыбных хозяйств делает уязвимыми предпринимателей для долгосрочных и крупных инвестиций. Необходимо строительство садковых хозяйств и в перспективе нужно сформировать полноценный кластер рыбоводческой отрасли. Вместе тем в секторе существуют ряд проблем, в частности:

* Отсутствие опытных ветеринаров, ихтиологов, ихтиопатологов и необходимых лабораторий для быстрого выявления болезней и их лечения;
* Отсутствие производство кормов в Кыргызской Республике что позволило бы стабилизировать поставки, снизить себестоимость, оставляя больше прибыли в стране;
* Завоз икры из-за границы, что является риском завоза внешних болезней вместе с икрой;
* Перебои с поставками кормов и их нестабильные цены. С момента ввода санкций против России наблюдается значительная нехватка кормов, так как ранее большинство кормов приходило через территорию России.

**Безалкогольные напитки, включая национальные**

В товарной структуре экспорта на товарные позиции, входящие в безалкогольные напитки[[3]](#footnote-3), в 2021 году объем экспорта составил 4,15 млн. долларов США, из них следует выделить следующие:

* *2202 - воды, включая минеральные и газированные, содержащие добавки сахара или других подслащивающих, или вкусо-ароматических веществ, и прочие безалкогольные напитки, за исключением фруктовых, ореховых или овощных соков товарной позиции 2009*
* *2009 - соки фруктовые или ореховые (включая виноградное сусло и кокосовую воду) и соки овощные, несброженные и не содержащие добавок спирта, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ*
* *2201 - воды, включая природные или искусственные минеральные, газированные, без добавления сахара или других подслащивающих, или вкусо-ароматических веществ; лед и снег.*

В целом необходимо отметить, что география экспорта КР ограничена странами СНГ, Ближнего Востока и Европы. Для категории продукты питания[[4]](#footnote-4) следующие страны являются:

* Традиционными рынками: Россия, Казахстан, Турция, Узбекистан, Сербия, Македония, Болгария, Грузия, Азербайджан, Германия, Таджикистан, Ирак, ОАЭ, Иран, КНР.
* Перспективными рынками: Афганистан, Сирия, Молдова, Индия, Монголия, Черногория, Босния и Герцеговина, Беларусь, Польша, Словения, Туркменистан, Япония, Пакистан, Саудовская Аравия, Румыния, Украина, Кувейт, Албания, США, Литва, Южная Корея, Нидерланды и Армения.

Для категории продукция легкой промышленности следующие страны являются:

* Традиционными – Россия, Турция и Казахстан.
* Перспективными – Узбекистан, Латвия, КНР, Иран, Германия и США.

Существует ряд факторов, которые могут повлиять на перспективу экспорта продукции из Кыргызской Респблики в рамках рассматриваемых товарных секторов. Среди них следует выделить следующие:

1. Валютный курс сома по отношению к рублю, тенге, турецкой лире, евро.

Одним из самых важных факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции в рассматриваемых секторах, является «дешевый» сом по отношению к рублю. Это важно поскольку спрос на продукцию из рассматриваемых товарных секторов чувствителен к изменениям в цене и соответственно для экспортёров важен низкий курс сома, который позволит достичь рентабельности экспорта. Так, к примеру, согласно мнению экспортёров, курс рубля к сому 1,5 позволяет экспортировать в Россию.

1. Стоимость транспортировки. Особенно важным является автомобильные грузоперевозки. В настоящее время наблюдается рост стоимости, который вызван – санкциями на грузоперевозки российских, белорусских и европейских перевозчиков, и в связи с этим многие перевозчики стран СНГ занимаются обслуживанием товарных потоков между ЕС и Россию. Наряду с этим рост цен на энергоносители также влияет на стоимость транспортировки.
2. Покупательная способность населения на экспортных рынках.

Еще одним фактором, который может повлиять на экспорт в среднесрочной и долгосрочной перспективе, является снижение покупательской способности населения стран импорта продукции из Кыргызской Республики. Прогнозы относительно снижения экономического благосостояния в регионе и глобально, которые будут сопровождаться инфляцией, также говорят о возможном сокращении спроса на определенные группы товаров.

1. Развитие электронной коммерции на экспортных рынках.

Пандемия COVID-19 вызвало бурный рост электронной коммерции и ожидается, что тенденция продолжится, поэтому для стимулирования экспорта, экспортерам следует вырабатывать меры по использованию данного канала сбыта продукции.

1. Стоимость финансовых транзакций по переводам со странами экспорта.

После введения санкций против банковской системы РФ произошли изменения в осуществление финансовых расчетов в иностранной валюте, в частности в долларах и евро. Учитывая низкий кредитный рейтинг и высокие уровень риска в отношении экономики Кыргызской Республики, банки корреспонденты проводят комплайенс проверки расчетов с кыргызскими компаниями, а это увеличивает время на осуществление переводов в долларах и евро. Таким образом, увеличивается время расчетов за поставки и снижается оборачиваемость и рентабельность экспорта.

1. Курс доллара к сому.

Необходимо отметить, что легкая промышленность сильно зависит от стоимости сырья и материалов, которые импортируются из стран дальнего зарубежья, поэтому курс доллара США будет влиять на себестоимость готовой продукции. Это также актуально для производителей продуктов пищевой промышленности, где также многие сырье, материалы и оборудование закупается в долларах США.

*Выводы относительно сложившихся проблемных ситуаций в товарных секторах.*

При этом, в рамках рассматриваемых товарных секторов проблемная ситуация заключается в следующем:

* Недостаточном уровне потенциала у отечественных производителей и торговых компаний ведения по вопросам ведения международного бизнеса, особенно экспортные поставки;
* Проблемная ситуация в отсутствии адекватной информационной и аналитической работы для подготовки продвижения экспорта;
* Проблемная ситуация в наличии большого числа барьеров по вхождению на внешние рынки;
* Сложность в необходимость комплексного решения актуальных задач по подготовке экспорта и вывода товаров на внешние рынки, включая исследование рынка, повышение компетенции и навыков руководителей и персонала предприятий, подготовка ценностного предложения в виде экспортной продукции, получение финансирования для обеспечения производства экспортной продукции, сопровождение переговорного процесса с потенциальными импортерами, обеспечение финансовыми инструментами для экспортных поставок и другие;
* Высокий уровень неопределенности на внешних рынках, требующая более глубокого исследования и субсидирования мер по выводу продукции на целевые рынки;
* Низкий уровень добавленной стоимости экспортной продукции;
* Неадекватное ресурсное обеспечение, как финансового и человеческого ресурсов.
* Сокращение площади посевов и садов. По данным статистики в девяностые годы прошедшего века площадь садов и ягодников в стране составляло 47 657 тыс. гектаров. В настоящее время под садами и ягодниками в стране примерно не превышает 52 897 тыс. гектаров. Производимая продукция плодоводства в основном принадлежит приусадебным хозяйствам.
* Слабое и неразвитое учебно-консультационное и информационное обслуживание фермеров.
* Отсутствие фьючерсных контрактов;
* Проблема с обналичиваем наличной иностранной валюты в банках для экспортеров;
* Отсутствие возможности получения необходимых анализов в лабораториях на территории Кыргызской Республики;
* Высокая стоимость анализа в отечественных лабораториях (4500 сомов), в то время как в Казахстане стоимость составляет 2000 сомов;
* Повторная сертификация экспортных товаров в Россию, в КНР (фитосанитарный сертификат);
* Отсутствие необходимых реактивов в лабораториях;
* Конфликты экспортеров между собой, населением; (пчеловоды из разных регионов при переезде, рыбники со скотоводами за пастбища и водные ресурсы);
* Наличие антибиотиков в экспортной продукции (мясо, молоко, мед). Последствия неправильного применения антибиотиков, является причиной запрета. Необходим контроль на уровне государства и саморегулируемых организаций;
* Отсутствие национального Экспоцентра и господдержки по выставкам;
* Отсутствие Экспортного агентства и Экспортного совета;
* Проблема с производством кормов. Отсутствие обеспечения стабильным объемом сырья;
* Перебои с транспортной логистикой при экспорте и при импорте сырья;
* Отсутствие признания сертификации в Кыргызской Республике. Импортирующие страны сами также производят свою продукцию;
* Отмечается необходимость в разработке и производству сушильных камер, холодильников, систем капельного орошения в Кыргызской Республике.

**3. Цель Программы**

Целью Национальной экспортной программы «Сделано в Кыргызстане» на 2023-2026 годы является увеличение объемов экспорта, увеличение финансовых потоков от экспортной деятельности, а также в конечном итоге, достижение положительного сальдо торгового баланса. Для этого в рамках настоящей Программы определено повышение объема экспорта приоритетных секторов к 2026 году до 921 млн. долларов США, как указано в Таблице №10.

**Таблица 10. Экспорт приоритетных секторов***(млн.долл.)*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** | **2025** | **2026** |
| Объем экспорта приоритетных секторов | 402 | 601 | 753 | 798 | 860 | 921 |
| Рост: | 27,2 % | 50 % | 25,3 % | 5,8 % | 7,7 % | 7,2 % |
| Объем экспорта «Вода» | 3,8 | 4,6 | 5,0 | 6 | 7,2 | 8,6 |
| Рост к прошлому году | 44 % | 20 % | 9,4 % | 20 % | 20 % | 20 % |
| Объем экспорта «Мёд» | 1,7 | 2,0 | 2,7 | 3,6 | 4,8 | 6,5 |
| Рост к прошлому году | -2 % | 20 % | 30 % | 35 % | 35 % | 35 % |
| Объем экспорта «Молочная продукция» | 54,2 | 55 | 59,2 | 62,6 | 71,1 | 77,8 |
| Рост к прошлому году | 2 % | 1,5 % | 7,7 % | 5,7 % | 13,5 % | 9,5 % |
| Объем экспорта «Мясо и скот» | 12,9 | 63 | 69,5 | 73,4 | 83,4 | 91,3 |
| Рост к прошлому году | -43 % | 390 % | 9,4 % | 5,7 % | 13,5 % | 9,5 % |
| Объем экспорта «Овощи и фрукты» | 165,2 | 192,3 | 227,0 | 248 | 270 | 300 |
| Рост к прошлому году | 36,4 % | 16,4 % | 18,1 % | 9,2 % | 8,7 % | 11 % |
| Объем экспорта «Рыба» | 17,4 | 19,2 | 21 | 25 | 30 | 36 |
| Рост к прошлому году | 103 % | 10 % | 9 % | 20 % | 20 % | 20 % |
| Объем экспорта «Швейная продукция» | 147,5 | 287,3 | 366,5 | 375 | 388,4 | 400 |
| Рост к прошлому году | 38 % | 96 % | 27,4 % | 2,4 % | 3,6 % | 3,4 % |
| Объем экспорта «Ювелирные изделия» | 0,255 | 0,359 | 3 | 5 | 7 | 10 |
| Рост к прошлому году | -54 % | 40 % | 736 % | 67 % | 40 % | 43 % |

В вышеуказанной таблице отражены данные по росту экспорта, основанные на макроэкономических данных Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики. Так, прогноз экспорта в целом предполагает рост и в среднем на 2023 год, ожидается рост экспорта до 25,3%. В период с 2024 года по 2026 годы, данный показатель варьируется и составляет: 5,8 %, 7,7% и 7,2 % соответственно. Следует отметить, что данный прогноз основан на пессимистичных макроэкономических данных.

**4. Приоритетные направления**

**4.1. Продвижение экспорта**

Для большинства экономик развитых стран и развивающихся стран, с высокими показателями развития экономики, политика продвижения экспорта является фундаментальной и проявляется в форме создания институциональных условий развития и продвижения экспорта.

Центральным местом государственной политики по продвижению экспорта является создание специализированной организации по продвижению экспорта.

За последние 8 лет в Кыргызской Республике были осуществлены попытки наделить функциями по продвижению экспорта агентства, чей основной мандат не являлся продвижением экспорта[[5]](#footnote-5). При этом человеческие ресурсы для реализации политики по продвижению экспорта были минимальными и недостаточными – от 4 до 8 человек. Для сравнения штатная численность сотрудников по поддержке экспорта в Казахстане выше 100 человек. Мировой опыт и практика стран ЕАЭС показывает важность политики по продвижению экспорта, которая выражается выделением существенных человеческих и финансовых ресурсов организациям по продвижению экспорта.

При корректном и эффективном управлении государственная организация по продвижению экспорта должна сыграть центральную стимулирующую роль в развитии экспорта страны.

Отталкиваясь от мировой практики и прошлого опыта работы организации по продвижению экспорта, предлагаются задачи и мероприятия, которые направлены на решение следующих проблем:

- недостаточный уровень потенциала у отечественных производителей и торговых компаний ведения по вопросам ведения международного бизнеса, особенно экспортные поставки;

- отсутствие адекватной информационной и аналитической работы для подготовки продвижения экспорта;

- сложность и большое число барьеров по вхождению на внешние рынки;

- комплексность решения задач по подготовке вывода на внешние рынки, включая исследование рынка, повышение компетенции и навыков руководителей и персонала предприятий, подготовка ценностного предложения в виде экспортной продукции, получение финансирования для обеспечения производства экспортной продукции, сопровождение переговорного процесса с потенциальными импортерами, обеспечение финансовыми инструментами для экспортных поставок и другие;

- высокий уровень неопределенности на внешних рынках, требующая более глубокого исследования и субсидирования мер по выводу продукции на целевые рынки;

- низкий уровень добавленной стоимости экспортной продукции;

- неадекватное ресурсное обеспечение, как финансового и человеческого ресурсов.

**4.2. Улучшение доступа к финансам**

Несмотря на отрицательное влияние COVID 19 объемы кредитования экспорта росли с 4 % от вновь выданных кредитов банковской системы в 2018 г. до 5,0% в 2021 г. В абсолютной сумме кредиты на экспорт выросли с 4,5 млрд. сомов в 2018 г. до 7,9 млрд. сомов в 2021 г. В 2020 г. было снижение на 10,6 % по сравнению с 2019 г., но это было связано с влиянием COVID 19.

За тот же период экспорт вырос с 127,7 млрд. сомов в 2018 г. до 151,9 млрд. сомов в 2020 г., а в 2021 г. снижение произошло до 140,2 млрд. сомов (снижение на 7,7 %) по сравнению с 2020 г. из-за отрицательного влияния COVID 19.

Стоит отметить, что в соответствии с Планом мероприятий по реализации «Программы Правительства Кыргызской Республики по развитию экспорта Кыргызской Республики на 2019-2022 годы» были предусмотрены разработка и внедрение новых финансовых инструментов в банковской системе. Однако, несмотря на все усилия органов исполнительной власти до сегодняшнего дня не сформирована устойчивая система поддержки экспорта, современные и востребованные механизмы торгового финансирования не внедрены в соответствующей мере, а если даже внедрены некоторые составляющие данных механизмов, то они не смогли показать достаточную эффективность.

Проведенный анализ показывает, что основными предоставляемыми услугами банковской системы Кыргызской Республики по торговому финансированию являются традиционные виды финансовых инструментов торгового финансирования, такие как:

* торговые кредиты;
* аккредитивы;
* инкассо;
* банковские гарантии;
* переводные и простые векселя.

Инструментами торгового финансирования редко пользуются предприниматели, например, в Демирбанке доля аккредитивов от общего финансирования составляет до 10%, из них доля экспортных аккредитивов составляет 95%, импортных 5%. «Оптима банк», Банк «Кыргызстан», «Халык-банк», «Доскредобанк» и другие имеют в портфеле услуг инструменты торгового финансирования, но очень редко используются.

Фактически банки применяют более широкий спектр традиционных финансовых инструментов торгового финансирования, и они включены в финансовый инструмент «кредиты на торговлю».

Причинами такого ограниченного предоставления услуг торгового финансирования являются:

* *незначительный объем экспортных операций, следовательно, незначительное количество кредитов и видов финансовых инструментов, что не требует внедрения новых финансовых инструментов;*
* *незначительный объем банковского кредитования, которое составляет всего 24-25 % от ВВП, что не стимулирует банки внедрять новые финансовые инструменты.*
* *сложные инструменты торгового финансирования банками не применяются еще и из-за того, что в качестве залога* ***не берутся контракты, оборотный капитал, дебиторская задолженность****, а по ним, согласно положения Национального банка Кыргызской Республики по формированию резерва на потенциальные потери от кредитной деятельности (РППУ), банки должны формировать высокие РППУ. Это не выгодно банкам.*
* *нежелание предпринимателей использовать инструменты торгового финансирования и отсутствие у них практики использования этих инструментов;*
* *необходимость привлечения квалифицированных кадров;*
* *определенная стоимость услуг по торговому финансированию, которые предприниматели не хотят платить;*
* *нежелание работать через счета в банковской системе, что может позволить избегать налогов.*

К основным проблемам и вызовам экспортоориентированных предприятий в доступе к финансам относятся:

1. *Для предпринимателей:*
   * Низкий уровень финансовой грамотности;
   * Низкий уровень институционального развития;
   * Высокие процентные ставки по кредитам;
   * Высокий уровень процентных ставок и банковских услуг и длительные сроки рассмотрения;
   * Необходимость внедрения системы корпоративного управления, стандартов качества (ISO 9001, ISO 22000 и другие);
2. *Для финансово-банковской системы:*
   * Необходимость увеличения капитала;
   * Необходимость привлечения инвестиций в капитал и активы ФКО;
   * Увеличить долю кредитного портфеля к ВВП с 23-25% до 45-50%.
   * Активное внедрение неиспользуемых или слабо используемых финансовых инструментов *(Например, факторинг, лизинг, синдицированные кредиты, финансирование под складские расписки, торговое финансирование, инвестиционное кредитование, страхование и другие)*

**4.3. Упрощение процедур торговли**

В Кыргызской Республике принята Дорожная карта по упрощению процедур торговли на 2021-2025 гг. и функционирует Национальный совет по упрощению процедур торговли, что является позитивным фактором на данном этапе. Кроме этого, создана и функционирует информационная система «единого окна» в сфере внешнеэкономической деятельности, развивается межведомственное информационное взаимодействие, улучшается техническое обеспечение государственных органов и инфраструктура пунктов пропуска.

Приведенные данные, говорят и том, что Кыргызская Республика имеет потенциал для оптимизации бизнес-процессов в сфере внешнеэкономической деятельности с целью содействия торговле, сокращению расходов бизнеса и государственных органов на осуществление и регулирование международной торговли.

Поскольку поддержка экспорта выражается в простых и удобных процедурах государственного регулирования и контроля, необходимо максимально упростить процедуры экспорта приоритетной продукции, предоставить экспортерам принципиально новый уровень сервиса,упрощая и автоматизируя процесс выполнения формальностей.

Как свидетельствуют данные Торгового информационного портала Кыргызской Республики, организация бизнес-процессов экспорта в Кыргызской Республике не является оптимальной – количество шагов и документов является значительным. Так, для экспорта молочной продукции экспортеру надо предпринять 30 шагов и предоставить 54 документа, для экспорта фасоли – 27 шагов и 34 документа, для экспорта ягод авиатранспортом – 23 шага и 31 документ.

Также сохраняются длительные сроки проведения экспортных процедур в Республике, в том числе для приоритетных экспортных продукции. Так, подготовка к экспорту и экспорт молочной продукции занимает в среднем 17 дней, свежих овощей и фруктов – 14 дней, экспорт фасоли в ЕС – 15,5 дней, экспорт ягод в ЕС авиатранспортом – 10 дней.

В целом можно выделить следующие системные проблемы в сфере упрощения процедур торговли, влияющие на сдерживание экспорта в Кыргызской Республике:

- высокие затраты на соблюдение формальностей и обеспечения соответствия установленным требованиям, в результате чего, во многих случаях произведенные товары в Кыргызской Республике не могут конкурировать по ценам на внешних рынках;

- уполномоченные органы зачастую запрашивают одни и те же документы и данные, при этом не всегда обмениваются информацией друг с другом, или такой обмен занимает много времени

- практически все операции по выполнению регуляторных требований требуют личного присутствия заявителя, а также предоставления бумажных товаросопроводительных документов;

- отсутствие электронной таможни приводит к необходимости использования посредников – таможенных представителей. У экспортеров отсутствует возможность самостоятельной удаленной подачи декларации на товары, нет функции моментальной удаленной уплаты таможенных платежей и сборов, иных услуг, возникающих при экспорте товаров; нет автоматической регистрации таможенной декларации и ее выпуска, отсутствует электронный обмен дополнительно запрошенной таможенными органами информации для выпуска товаров, не развит институт уполномоченного экономического оператора и применяемых им упрощений.

- отсутствуют экспортоориентированные транспортно-логистические коридоры.

Для повышения удобства и обеспечение простоты взаимодействия с государственными органами, сокращению временных и стоимостных затрат экспортера на выполнение формальностей, в рамках направления по упрощению процедур торговли ставится цель по оптимизации внешнеторговых формальностей, обеспечивающих движение товара по экспортному пути, а также уменьшение времени и материальных затрат экспортеров на их выполнение.

**4.4. Поддержка и развитие инфраструктуры качества**

Как известно предварительным условием для экспорта является существование инфраструктуры качества, отвечающей международным стандартам, обеспечивающей оказание услуг по проведению точных измерений и испытаний продукции, аккредитации органов по оценке соответствия и создание условий для признания результатов их деятельности.

Инфраструктура качества способствует поддержанию сбалансированного развития, прежде всего посредством поддержки частного сектора, делая компании более конкурентоспособными.

В настоящее время существует ряд проблем, связанных с применением и соблюдением норм и правил ЕАЭС/ЕС, созданием надлежащей технической и институциональной инфраструктуры в области технического регулирования и применения СФС мер. Отмечается низкая гармонизация применяемых стандартов на продукцию и методы испытаний\измерений. Техническая компетентность испытательных и калибровочных лабораторий, а также уровень оказываемых ими услуг, особенно в региональном разрезе, не в полной мере удовлетворяет потребностям экономики.

Серьезным препятствием для экспорта продуктов питания является отсутствие достаточной приемлемой практики безопасности и качества пищевой продукции (например, HACCP, систем менеджмента безопасности пищевой продукции и прослеживаемости продукции), а также инновационной деятельности на уровне производства норм и правил ЕАЭС/ЕС, созданием надлежащей технической и институциональной инфраструктуры в области технического регулирования и применения СФС мер. Отмечается низкая гармонизация применяемых стандартов на продукцию и методы испытаний\измерений. Техническая компетентность испытательных и калибровочных лабораторий, а также уровень оказываемых ими услуг, особенно в региональном разрезе, не в полной мере удовлетворяет потребностям экономики. Серьезным препятствием для экспорта продуктов питания является отсутствие достаточной приемлемой практики безопасности и качества пищевой продукции (например, HACCP, систем менеджмента безопасности пищевой продукции и прослеживаемости продукции), а также инновационной деятельности на уровне производства.

Исходя из вышеизложенного, стратегической целью в рамках инфраструктуры качества является поддержка производителей в приоритетных отраслях на внутреннем рынке и продвижение их товаров на экспорт, а также удовлетворение ожиданиям и требованиям потребителей, и интересам предпринимательской среды. Настоящая цель предполагает создание государством институциональных условий (правил) и гарантий их соблюдения по предоставлению производителям доступа к услугам НИК (стандарты, испытания, калибровка), лучшим технологиям и передовым инструментам развития конкурентоспособности. Тем не менее, необходимо достичь совершенствования правовых механизмов и обеспечение внедрения международных/региональных стандартов, модернизации институтов по оценке соответствия и метрологии, цифровой трансформации Национальной инфраструктуры качества и т.д.

**5. Задачи и меры действия**

**Задача 5.1. Усиление государственных механизмов по продвижению экспорта**

В рамках данной задачи для повышения качества и эффективности исполнения функций по развитию и продвижению экспорта, роста экспортного потенциала и конкурентоспособности отечественных производителей предлагается создать институт по продвижению и развитию экспорта.

Немаловажным аспектом в работе института по продвижению и развитию экспорта является работа с широкой аудиторией во всех регионах Кыргызской Республики. Эту работу предлагается проводить в рамках информационной кампании «Караван экспорта», а также видеороликов по продвижению экспорта.

При этом предлагается запуск Экспортной акселерационной программы для пилотных компаний на период 2023-2026 годы. Данная мера направлена на создание условий поддержки пилотных компаний по выходу на внешние рынки, которая должна учитывать разные критерии для отбора (например, сроки участия, требования к участникам, типы со-финансирования от бизнеса, целевые показатели результатов и другое). Пилотные компании будут получать финансовую поддержку и льготное финансирование, что потребует оценки на основе бизнес-планов развития экспорта. Для повышения заинтересованности широкой аудитории бизнеса в экспорте, а также в продвижении идеи важности экспорта следует пилотным компаниям предоставить льготные и нефинансовые (имиджевые) механизмы (например, предоставление дипломатического статуса и иное). Все пилотные компании будут диагностированы для определения потребностей, сильных и слабых сторон.

**Задача 5.1. Эффективное государственно-частное сотрудничество для развития экспортного потенциала.**

В рамках данной задачи предполагается создание Экспортного совета при Кабинета Министров Кыргызской Республики. Целью создания Экспортного совета является координация вопросов мер господдержки и разработка практических решений, направленных на ключевые проблемы экспорта. Для эффективной координации предполагается активное участие частного сектора в вопросах формирования повестки обсуждений Экспортного совета, с одной стороны, это позволит обеспечить прозрачность процессу реализации мер господдержки экспорта и, с другой стороны, это позволит получить конструктивные рекомендации и предложения, которые будут взяты для дальнейшей проработки техническим секретариатом.

Мировой опыт программ продвижения экспорта показывает важность бизнес-консалтинга в реализации мероприятий по развитию экспортного потенциала. В рамках данной задачи также запланированы действия, которые будут направлены на привлечение консультационных услуг и содействие экспортерам в получении необходимых услуг бизнес-консалтинга в проекты и мероприятия по продвижению экспорта.

Реализация данной задачи будет согласована с Институтом консультантов по менеджменту Кыргызской Республики, а также программой ЕБРР по развитию консалтинга для МСБ.

**Задача 5. 3. Повышение экспортного потенциала предпринимателей из разных секторов и регионов.**

В Кыргызской Республике существуют активные бизнес-ассоциации, которые играют важную роль в развитии предпринимательства в регионах. Существуют различные полезные площадки и инициативы бизнес-ассоциаций по развитию деловых компетенций и навыков, например:

- Центры поддержки предпринимательства при бизнес-ассоциации ЖИА;

- Центр бизнес-образования ТПП КР;

- Тренинги в рамках деятельности «Предприниматель» (Ололо);

- Центр обучения и консалтинга при Ассоциации развития АПК КР;

- Стажировки для предпринимателей ТПП КР, ЖИА и других;

- и другие инициативы.

Для повышения значимости экспортеров и привлечения большего числа производителей к экспорту немаловажным фактором является постоянная демонстрация позитивных примеров и успешных бизнес-кейсов экспортеров, которая будет сопровождаться базовыми тренингами для начинающих экспортеров. В Кыргызстане уже существует успешная площадка для продвижения успешных экспортеров «Лучший экспортер года», которую следует также использовать для данной задачи.

**Задача 5.4.** **Создание условий по повышению международной узнаваемости продукции «Сделано в Кыргызстане»**

Во многих странах мира национальный бренд стал частью государственной экономической политики. Сегодня ни один экспортер из Кыргызской Республики не может самостоятельно проводить крупные и полномасштабные маркетинговые кампании на зарубежных рынках.

В рамках данной задачи предполагается разработка концепции по международному продвижению имиджа продукции «Сделано в Кыргызстане», брендбука для повышения имиджа продукции «Сделано в Кыргызстане», дизайна национального стенда «Сделано в Кыргызстане» для использования на международных выставках и медиа контента для продвижения бренда «Сделано в Кыргызстане».

**Задача 5.5. Усиление роли загранучреждений и торговых представителей для продвижения экспорта**

Учитывая важность представления интересов на внешних рынках, а также финансовые ограничения по открытию офисов за рубежом для организации по продвижению экспорта, многие развивающиеся страны используют имеющиеся ресурсы дипломатических миссий за рубежом. Дипломатические миссии имеют хорошие возможности для решения проблем с доступом на рынки для экспортеров. Их физическое присутствие на рынке позволяет им находить торговые возможности. Они могут консультировать по вопросам местной деловой среды, культуры и языка, организовать знакомство с местными партнерами и консультантами, а также оказать практическую помощь при посещении.

В рамках данной задачи предполагается проведение работы по повышению потенциала представителей загранучреждений Министерства иностранных дел Кыргызской Республики по вопросам сбора информации на целевых рынках и оказании содействия по продвижению продукции на экспорт, внедрение эффективного механизма по межведомственному взаимодействию между загранучреждениями Министерства иностранных дел Кыргызской Республики и государственной организацией по продвижению экспорта по вопросам сбора торговой информации и организации мероприятий по продвижению экспорта (торговые миссии и выставки), создание системы сбора информации и отчетности загранучреждениями с целевых рынков и передачи информации государственной организации по продвижению экспорта, оказание содействия для отечественных экспортеров и их представителей в открытии торговых домов или шоу-румов для реализации и демонстрации экспортной продукции на целевых рынках и иные меры, направленные на повышение эффективности поддержки на внешних рынках.

Наряду с национальным брендингом и работой дипломатических миссий, еще одним важным направлением служит международное сотрудничество деловых кругов. В рамках данной задачи важную роль играют Торгово-промышленная палата и бизнес-ассоциации и планируется разработка формата работы деятельности групп по сотрудничеству между деловыми кругами Кыргызской Республики и зарубежных стран (целевые рынки и страны для изучения опыта), формирование календаря мероприятий по обсуждению конкретных вопросов сотрудничества в сфере поставок продукции, а также презентации проектов экспортных возможностей, реализация взаимодействия с торгово-промышленными палатами целевых стран для вопросов продвижения экспорта продукции Кыргызской Республики.

**Задача 5.6. Улучшение доступа к финансам для экспортоориентированных предприятий**

Экспортеры, осуществляющие поставку товаров за рубеж, относятся к категории микро-, малые и средние предприятия (ММСП), которые играют важную роль в развитии экономики страны. По данным Национального статистического комитета Кыргызской Республики насчитывается 899 тысяч ММСП (включая индивидуальных предпринимателей и крестьянских и фермерских хозяйств), в которых работает 519 тысяч человек. ММСП вносят около 40% ВВП и составляют 30% от общего объема экспорта.

Доступ к финансированию является одной из серьезных проблем, с которыми сталкиваются ММСП в Кыргызстане. В силу объективных и субъективных причин использование существующих в финансово-банковской системе меры не полностью применяются. Поэтому необходимо приложить усилия, чтобы их применять, особенно начинать с экспортеров, поскольку качество производимых ими продукции и услуг как правило выше, чем для внутреннего рынка.

Для применения слабо используемых и неиспользуемых финансовых инструментов необходимо проводить мероприятия по осведомленности субъектов ММСП по финансовым инструментам. Также, в рамках данной задачи предлагается мера по внедрению системы сопровождения экспортных кредитов, что позволит контролировать целевое использование кредитов, выданных экспортерам, проводить мониторинг этапов реализации кредита и в конечном этапе позволит снизить риски по невозврату кредита и улучшит процесс реализации экспортных кредитов. При этом, соответствующим решением будут определены критерии предоставления кредитов для экспортеров, критерии поддержки экспортеров из республиканского бюджета при экспорте более 50% производимой продукции, а также разработка проекта Закона «О синдицированных кредитах» для поддержки экспортеров.

Вместе с этим предлагается рекомендовать Фондам развития довести кредитование экспорториентированных предприятий не менее 50% от кредитного портфеля

Как известно, в настоящее время в Кыргызстане функционируют следующие фонды развития: 1) Российско-Кыргызский фонд развития с капиталом 500 млн. долларов США; 2) Узбекско-Кыргызский фонд развития с первоначальным капиталом 50 млн. долларов США и доведением до 200 млн. долларов США; 3) Венгерско-Кыргызский фонд развития с первоначальным капиталом 15 млн. Евро и доведением до 50 млн. Евро; 4) Азербайджанско-Кыргызский фонд развития с первоначальным капиталом 25 млн. долларов США. Одним из важных вопросов Фондов развития (ФР) являются финансирование экспорта и импорта, желательно с тех стран, которые являются учредителями. Доведение капитала ФР до определенного учредителями уровня позволит направить средства на финансирование экспортеров для экспорта в первую очередь в Россию, Узбекистан, Венгрию, Азербайджан и др. Вместе с этим, стоит отметить что большие инфраструктурные проекты, заводы, продукция которых ориентирована на экспортные рынке невозможно быстро построить по кредитам от одного финансово-кредитного учреждения. В мировой практике применяются инструменты синдицированного кредита. В Кыргызской Республике синдицированные кредиты пока не используются, более того не имеется правовая база. В 2022 г. НБКР утвердил положение о синдицированных кредитах, но необходим закон «О синдицированных кредитах», который описывал бы все аспекты данного направления. В зарубежных странах имеются правовая база в виде закона «О синдицированных кредитах». Поэтому, в рамках Программы предлагается также разработать и утвердить закон «О синдицированных кредитах».

**Задача 5.7. Внедрение системы страхования поставок для экспорта продукций.**

Одним из важных инструментов снижения риска в торговом финансировании, помимо финансовых инструментов ТФ, являются гарантии экспортных гарантийных агентств (ЭГА). В период стабильного развития экономики под гарантии ЭКА в основном организовывались сделки по долгосрочному финансированию экспорта и импорта оборудования, то в кризис многие участники международной торговли столкнулись с невозможностью привлечения даже краткосрочного финансирования без страхового или гарантийного покрытия со стороны национальных экспортных кредитных агентств. Таким образом, традиционная роль ЭКА и ЭГА как государственных инструментов поддержки национального экспорта стала вновь востребованной.

В развитых странах работа по поддержке экспорта в основном ведется через страховые агентства. Экспортные кредитные агентства страхуют экспортные контракты от коммерческих и политических рисков — таким образом, с компании-экспортера снимаются риск несостоятельности иностранного покупателя и риск страны, где находится этот покупатель. А застраховав свои риски по контракту, экспортер получает больше возможностей для привлечения финансирования. Таким образом, финансирование и страхование экспортных контрактов — это два взаимодополняющих инструмента.

В Кыргызской Республике система страхования экспорта, находится на начальном этапе формирования. Экспортоориентированные предприятия Кыргызской Республики, ориентируясь в основном на традиционные рынки сбыта (ЕАЭС и СНГ), проявляют не заинтересованность в получении страховых услуг, ввиду нежелания нести дополнительные расходы. Но в то же время , исходя из опыта развитых стран, на данном этапе необходимо развить механизмы страхования экспорта, в с связи с чем в Программе ставится задача по внедрению системы страхования экспорта, в рамках которой предлагаются меры по созданию страхового агентства, разработке и внедрению инструментов страхования экспортных поставок, в том числе повышение *осведомленности предпринимателей экспортеров в части использования страховых инструментов для развития экспорта*

**Задача 5.8. Создание условий для привлечения коммерческими банками средств в капитал и активы банков**.

Согласно данным Национального банка Кыргызской Республики в 2021 году на кредитование экспорта было направлено 5% кредитного портфеля банковской системы. Понимая важность развития экспорта, необходимо добиваться доведение финансирования экспорта до 15% от кредитного портфеля. В настоящее время минимальный капитал должен составлять не менее 600 млн. сомов. При этом расчеты показывают, что до доведения минимального капитала до 1 млрд сомов банкам потребуется 11,34 млрд сомов. Это позволит привлечь дополнительные средства, а также направить часть из них на финансирование экспортных операций. В связи с чем, в рамках Программы также предлагаются меры по увеличению требований к капиталу банков и их практическая реализация, привлечение дополнительных кредитных средств в коммерческие банки для дальнейшего кредитования экспортоориентированных предприятий, в том числе увеличение кредитования экспорта коммерческими банками с 5% от вновь выданных кредитов до 15%.

**Задача 5.9. Создание инфраструктуры поддержки частного сектора -экспортеров.**

ОАО «Гарантийный фонд» на сегодняшний день в большинстве предоставляет гарантии субъектам ММСП, ориентированных на местный рынок. Для развития экспорта, успешной реализации Программы необходимо определить одним из основных направлений деятельности ОАО «ГФ» - поддержка экспортеров, и рекомендовать НБКР предусматривать ежегодно в бюджете средства на увеличение капитала ОАО «Гарантийный фонд».

ОАО «Гарантийный фонд» уже привлек 32 млн. долларов США в 2021-2022 гг. от Всемирного банка в рамках программы Кабинета Министров КР по поддержке предпринимателей, пострадавших от COVID-19. Проект успешно реализуется и для поддержки экспортеров необходимо не только провести капитализацию ОАО «ГФ», но и привлечь дополнительные средства для поддержки экспортеров. Это позволит увеличить возможность поддержки субъектов ММСП, включая экспортеров и позволит успешно выполнить Программу.

Необходимо также поддержать экспортеров путем внедрения факторинговых операций, поскольку внедрение позволит увеличить оборачиваемость оборотных средств путем получения средств по факторинговым операциям и подготовки следующей партии товаром от импортеров с других стран. Данную меру также предлагается реализовать через ОАО «Гарантийный фонд», в том числе через коммерческие банки КР. Вместе с этим, предлагается также продолжить работу по внедрению системы корпоративного управления, поскольку данная мера будет способствовать улучшению уровня институционального развития компаний, повышению уровня финансовой грамотности сотрудников компаний, что в конечном позволит улучшить состояние компаний в части производства товаров и услуг и увеличить их экспортные потенциал и возможности реализации товаров и услуг на внешних рынках.

**Задача 5.10. Упрощение процедуры экспорта приоритетной продукции, предоставление экспортерам принципиально нового уровня сервиса.**

С учетом оцифровки государственного регулирования и процедур взаимодействия с бизнесом, необходимо внедрять сквозные электронные сервисы для участников ВЭД, в первую очередь, для экспортеров приоритетной продукции.

Для этой цели, предлагается реализовать ссквозные и удобные «Сонун-сервисы», для поддержки приоритетного экспорта.

«Сонун-сервис» предполагает сквозное экспресс-обслуживание экспортеров всеми регулирующими органами, с использованием исключительно электронных данных и документов, выдача и ведение которых осуществляют государственные органы, а также однократным представлением в систему коммерческой информации экспортерами.

Поскольку в республике уже создано и функционирует «единое окно», на его базе возможно внедрить «Сонун–сервисы» для товаров приоритетного экспорта. Принципиальным отличием «Сонун–сервиса» от действующего механизма «единого окна» будет полный реинжиниринг экспортных бизнес-процессов, максимально упрощающих и ускоряющих процедуры за счет автоматических решений, достигающих нужного результата – максимально быстрый, удобный и легкий процесс экспорта товаров.

В информационной системе «единого окна» должен появиться специализированный раздел для экспортеров приоритетного экспорта, в котором будут размещены сквозные «Сонун–сервисы» под каждый вид продукции. В рамках таких сервисов будет реализована одна гармонизированная форма заявки, которая обеспечит однократный ввод данных, необходимых всем госорганам для принятия автоматических решений. Реализация таких сервисов потребует развития функциональных возможностей механизма «единого окна», дополнительного сопряжения с информационными системами таможенных и налоговых органов.

«Сонун–сервис» позволит отказаться от услуг посредников при декларировании товаров и сократить свои финансовые затраты на таможенные операции за счет электронной удаленной подачи декларации на товары самим экспортером, алгоритмов автоматической регистрации и выпуска таможенных деклараций, автоматической оплаты таможенных платежей, электронного обжалования незаконных действий и решений таможенных органов, информирование налогового органа о фактическом вывозе товара.

Реализация «Сонун-сервисов» для экспортеров приоритетной продукции будет осуществляться поэтапно путем разработки и согласования межведомственных сквозных регламентов, практического внедрения в рамках информационной система «единого окна».

Кроме реализации «Сонун-сервисов», которые направлены на оптимизацию процедур экспорта приоритетной продукции, необходимо реализовать следующие задачи, что повлияет на упрощение экспортных процедур для всех категорий экспорта.

**Задача 5.11. Ускорение перемещения товаров через пункты пропуска.**

Для ускорения перемещения товаров через таможенную границу необходимо проводить системную работу с таможенными и пограничными администрациями соседних стран с целью реализации концепции Скоординированного управления границей, реализации общей системы электронной очереди, принятия общих регламентов проведения государственного контроля в пунктах пропуска и взаимного признания результатов контроля.

Необходимо законодательно запретить требование предоставлять копии регистрационных и других документов, доступных госорганам в информационных системах. Кроме этого, для экспортных товаров необходимо отменить требование о предоставлении товаросопроводительных документов при таможенном декларировании.

При этом необходимо расширить возможности предприятий по самостоятельному декларированию экспорта, исключив посредников. В информационной системе таможенных органов должны быть реализованы алгоритмы автоматической регистрации деклараций на товары и выпуска товаров для экспортных товаров. Для стимулирования экспортёров к использованию электронного декларирования и ведению электронного документооборота – установить снижение размера сборов за таможенные операции на 25-50% от базового уровня.

Необходимо четко регламентировать взаимодействие таможенных и пограничных органов, чтобы исключить простои транспорта на границе, а также возложить на таможенные органы функции документального контроля в части транспортного, фитосанитарного и иных видов контроля. Целесообразно перенести проставление печатей на товаросопроводительных документах при убытии товаров в пунктах пропуска.

Необходимо максимально развивать институт уполномоченного экономического оператора для экспортеров, установив для производственных компаний, занимающихся экспортом готовой продукции (импортом комплектующих и материалов для ее производства) нулевого размер обеспечения, адаптировав критерии финансовой устойчивости под требования экономического развития, предусмотрев налоговые льготы и иные меры государственной поддержки (например, компенсацию затрат на подготовку и переподготовку специалистов и руководителей компаний-экспортеров в области повышения конкуренции продукции на внешних рынках, защиты прав интеллектуальной собственности, продвижения продукции и международной торговой коммуникации, международного маркетинга).

**Задача 5.12. Поэтапный переход на безбумажные разрешительные документы, развитие трансграничного электронного взаимодействия государственных контролирующих органов в части взаимного признания выданных разрешительных документов.**

Необходимо развивать трансграничное электронное взаимодействие государственных контролирующих органов в части взаимного признания выданных разрешительных документов. В этой связи на национальном уровне необходимо публиковать открытые электронные реестры разрешительной документации, а также реализовать механизм взаимного признания электронных документов и данных.

Кроме этого, наряду с уже внедренной самосертификацией страны происхождения в торговле с Европейским Союзом (система REX) в рамках ВСП+, следует предпринять шаги по инициативе создания аналогичной системы в рамках СНГ и торговле с КНР.

**Задача 5.13. Улучшение осведомленности экспортеров о действующих правилах, вопросах продвижения и поддержки экспорта.**

Также приоритетной задачей является улучшение осведомленности экспортеров о действующих правилах, вопросах продвижения и поддержки экспорта. В этой связи необходимо обеспечить своевременное обновление Торгового информационного портала, а также рассмотреть вопрос внедрения Программы экспортного коучинга в пилотном режиме.

**Задача 5.14. Обеспечение требований по исполнению СФС мер, ТР ТС, требований к продукции импортирующей стороны и стандартов.**

В рамках вышеуказанной задачи планируется реализация мероприятий по зонированию установление статусов Иссык-Кульской, Нарынской областей благополучных с вакцинацией зон по ящуру. Вид подконтрольных товаров: животные, продукты убоя и продукты переработки мяса, молоко и молочные продукты. На территории Кыргызской Республики, определение свободных зон, свободных участков, свободных мест производства от вредителей сельхозкультур (овощные, плодовые, зерновые и бобовые культуры) позволит снизить заболеваемость, осуществить международное признание статусов Иссык-Кульской, Нарынской областей благополучных с вакцинацией зон по ящуру (Сертификат МЭБ), упростив экспорт продукции животного происхождения и признание системы фитосанитарной сертификации странами - импортерами (экспорт подкарантинной продукции осуществляется без применения дополнительных фитосанитарных мер). Также предлагается разработка , внедрение и введение национальной системы прослеживаемости для свободного перемещения подкарантинной продукции (свежие фрукты, овощи, картофель, сухофрукты, орехи, фасоль), а также животных и продукции животного происхождения, что позволит упростить процедур выпуска продукции в обращение на рынок и сокращение затрат на их проведение на 10-20%. Вместе с этим, предлагается мера по принятию международно признанных методов тестирования на экспортные виды продукции, что будет способствовать на признание результатов испытаний, уменьшит издержек бизнеса на повторные испытания в стране пребывания.

**Задача 5.15. Достижение достаточной технической компетентности лабораторной инфраструктуры и расширение спектра предоставляемых услуг.**

Достижение достаточной технической компетентности 14 назначенных испытательных лабораторий (центров), обеспечивающих проведение испытаний и/или исследований, позволит увеличить хват испытаний на соответствие требованиям СФС мер и ТР ТС на 95-97 % по экспортным видам продукции (пищевая продукция -по всей пищевой цепи и швейная). При этом также планируется провести диагностику проблем и принятие комплексной задачи по достижению достаточной технической компетентности лабораторной инфраструктуры по всей пищевой цепи («farm to table»), включая:

- определение приоритетных\назначенных испытательных лабораторий (Центров), обеспечивающие проведение испытаний и/или исследований для экспортной продукции;

- на основе анализа потребностей ИЛ по всей пищевой цепи разработать Дорожные карты по дооснащению лабораторий с указанием видов продукции, испытаний и/или исследований, которые планируется обеспечить в соответствии с требованиями и методами рынков ЕАЭС, зарубежных стран, с указанием ответственных исполнителей;

- предусмотреть источники выделения приоритетного бюджетного финансирования на оказание поддержки по внедрению международных методик, необходимых для признания протоколов испытаний за рубежом, и, в том числе на:

* подготовку\обучение специалистов лабораторий, включая, повышение знаний о стандартах ISO через сотрудничество с лабораториями ЕС и предоставление обучения методологиям ISO для идентифицированных продуктов;
* приобретение реактивов и референс –материалов;
* систематическое участие в программах проверки квалификации, отвечающих требованиям ISO|IEC 17043:2013 и метрологическую прослеживаемость;
* прохождения процедур аккредитации.

**Задача 5.16. Усиление потенциала органов по сертификации продукции, калибровочных и поверочных лабораторий.**

В рамках данной задачи предлагаются следующие основные меры, как:

- создание правовой основы для формирования и развития института экспертов по сертификации продукции;

- создание органа по сертификации Системы менеджмента безопасности пищевой безопасности;

- создание государственных (территориальные органы ЦСМ) и частных калибровочных лабораторий 2-го уровня и др.

Необходимо отметить, что создание органов по сертификации Системы менеджмента безопасности пищевой безопасности и органического сельскохозяйственного производства расширит услуги бизнесу по сертификации СМК на территории КР позволит уменьшить издержки в не менее в 2-3 раза. Вместе с этим, создание государственных и частных калибровочных лабораторий 2-го уровня в регионах (Ошская и Иссык-Кульская области), а также внедрение калибровочных услуг в 6 новых областях, калибровка оборудования иономеров (нитротомеров), поляриметров, кондуктомеров для измерения удельной электропроводности, люксметров, газоанализаторов, дымомеров, измерителя шума и вибрации), позволит усилить механизмы признания и доверия к метрологическим работам для продвижения продукции на экспортные рынки, точности измерений пользователей, увеличить спектр оказываемых услуг пользователям, увеличение выдачи калибровочных сертификатов на 15-20%.

**Задача 5.17. Цифровизация данных об обязательных требованиях к продукции и форм оценки соответствия**

В рамках данной задачи, планируются мероприятия по:

- созданию системы сервисов ИК: в части прослеживаемости продукции, национальной информационной системы информирования о выявлении опасной (несоответствующей) продукции в рамках ЕАЭС и др;

- переходу к электронным формам документов об оценке соответствия.

Цифровизация данных об обязательных требованиях к продукции и форм оценки соответствия позволит не менее чем в 2 раза снизить финансовые и временные затраты участников рынка при выдаче документов по ООС в электронном виде. В то же время, переход к электронным формам также минимизирует риски недобросовестных действий в отношении документов об оценке соответствия.

**Задача 5.18. Внедрение международных стандартов на системы менеджмента и развитие инноваций**

Основным препятствием для экспорта продуктов питания в ЕС является отсутствие приемлемой практики безопасности и качества продуктов питания (например, HACCP, систем менеджмента Недостаточные знания и применение для фермеров и производителей систем GAP, Global GAP, ведения органического сельского хозяйства, также приводит к производству небезопасной сельхозпродукции, а также большим потерям, полученным в процессе товарной обработки, транспортировки и хранении продукции, снижению конкурентоспособности продукции в целом на рынках сбыта. Слабое внедрение стандартов систем менеджмента ISO 9001, ISO 22000, FSSC 22000, отсутствие стимулов лишает предприятия конкурентных преимуществ на рынках и заключение долгосрочных контрактов с потребителями. безопасности пищевой продукции и отслеживание продукции) на уровне производства. В связи с чем, для достижения указанной задачи предлагаются следующие основные меры, как:

- повышение уровня знаний производителей, государственных органов, бизнес-структур, в сфере внедрения ведении органического сельского хозяйства, Халал - продукции, стандартов систем менеджмента ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000, FSSC 22000;

- разработка Национального Интерпретационного документа по Системам комплексных поставок сельскохозяйственной продукции V5.2 (фрукты и овощи) согласно GLOBAL G.A.P;

- создание базы данных технопарков, кластеров, научно-исследовательских институтов, ВУЗов, осуществляющих разработку и продвижение новых технологий (инноваций.) Разработка рекомендаций по их совершенствованию и др.

**6. Ожидаемые результаты**

Реализация настоящей Программы позволит достичь следующих основных результатов:

- внедрение и использование бренда «Сделано в Кыргызстане»;

- реализация маркетинговых мероприятий в рамках Концепции по международному продвижению имиджа продукции «Сделано в Кыргызстане»;

- внедрение новых финансовых институтов и инструментов для обеспечения финансами экспортеров;

- сокращение на 75 % временных затрат на подготовку экспортной документации для приоритетной продукции (до 4 дней) и на 40% остальных видов продукции (до 10 дней).

- повышения уровня удовлетворенности экспортеров качеством государственных услуг, а также осведомленности экспортеров о процедурах и правилах осуществления экспортных операций;

- обеспечение перехода к международным / региональным стандартам на продукцию и методы испытаний, увеличение гармонизации национальных стандартов на 60%;

- снижение издержек бизнеса при прохождении процедур ветеринарного контроля/надзора и фитосанитарного контроля в стране пребывания на 10-20%;

- увеличение доли предприятий, внедривших международные стандарты систем менеджмента и инновация;

- увеличение кредитования экспорта в 3 раза с 5,0 % (в 2021 году) до 15 % к концу 2026 года, по вновь выданным кредитам банковской системы.

**7. Благоприятные предпосылки**

Важнейшими предпосылками успешной реализации Программы станут:

- координации с целями Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018–2040 годы;

- понимание частного сектора в необходимости развития производств, увеличения конкурентоспособности и выхода на экспорт;

- наличие квалифицированного персонала институтов НИК;

- наличие предприятий, желающих поставлять продукцию на экспортные рынки, и внедривших системы менеджмента по международным стандартам, что повышает конкурентоспособность продукции и др.

**8. Оценка финансового обеспечения**

Финансирование мероприятий настоящей Программы будет осуществляться за счет:

• средств республиканского и местных бюджетов;

• средств банковской системы и частного сектора;

• средств Фондов развития;

• средств донорских и международных организаций;

• иных средств, не противоречащих законодательству Кыргызской Республики.

1. Пресс-релиз Всемирного банка «На фоне резкого снижения темпов экономического роста повышаются риски стагфляции» от 7 июня 2022 года. [↑](#footnote-ref-1)
2. Товарная позиция натуральные соки 2009 рассматривается в секторе безалкогольные напитки. [↑](#footnote-ref-2)
3. В данном анализе в безалкогольные напитки вошли товарные позиции (2009 – соки натуральные, 2201 – минеральные и газированные воды без содержания сахара, 2202 – минеральные и газированные воды с содержанием сахара. [↑](#footnote-ref-3)
4. В рамках рассматриваемых товарных позиций. [↑](#footnote-ref-4)
5. На протяжении 8 лет функции по продвижения экспорта были включены в деятельность агентств по инвестициям, таким образом, функция по поддержке экспорта не была приоритетной. [↑](#footnote-ref-5)