

**МЕТОДЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭКСПОРТА:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ И ПРАКТИКА
ПРИМЕНЕНИЯ
В КАЗАХСТАНЕ**

Введение

В современных условиях, когда экономическое развитие стран мира предопределяется во многом их способностью поставлять на мировые рынки свои товары и услуги, государственное регулирование экспорта выступает важным направлением внешнеторговой политики. Во многих странах, особенно развитых, создана действенная система государственной поддержки национального экспорта. Нестабильность развития мировой экономики, кризисные явления в экономике многих стран, значительные колебания цен на мировых рынках актуализируют поддержку государством своих экспортеров. Необходимость совершенствования методов стимулирования экспорта связана также с обострением конкуренции на мировых рынках, увеличением числа свободных экономических зон, вовлечением в сферу внешней торговли малых и средних предприятий, в первую очередь нуждающихся в государственной поддержке.

В отношении экспорта Казахстана, имеющего, как известно, сырьевой характер, существуют большая потребность в поддержке экспорта товаров перерабатывающих производств. В целях решения этой проблемы в республике созданы и действуют специализированные организации, в деятельности которых применяются различные методы и инструменты государственной поддержки несырьевого экспорта.

Основная часть

Основные группы методов государственного регулирования экспорта

В настоящее время система государственного регулирования экспорта включает в себя разнообразные методы, которые можно разделить на определенные группы в зависимости от их направленности и способа воздействия на экспорт. Так, по направленности различают стимулирующие (или поддерживающие) и ограничивающие экспорт меры. Следует отметить, что подавляющее большинство методов регулирования экспорта относится к стимулирующим мерам, так как страны в основном не заинтересованы в его ограничении. Известно, что экспорт-

ное производство, являясь составной частью ВВП, способствует росту экономики и благосостояния страны. Подтверждением этому служит мировая практика быстрого подъема экономики стран Западной Европы и Японии в послевоенный период за счет наращивания экспорта, во второй половине XX века – новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии, а в последние десятилетия – Китайской Народной Республики.

Ограничения экспорта осуществляются лишь в отдельных случаях и принимают такие формы, как введение экспортной пошлины и экспортных квот. Первый из этих инструментов – экспортная пошлина – обычно преследует две цели: пополнение государственного бюджета и сдерживание экспорта тех видов товаров, вывоз которых нежелателен в силу несбалансированности на внутреннем рынке их спроса с предложением. Экспортные пошлины как разновидность налоговых платежей относятся к числу финансовых инструментов регулирования экспорта. Исходя из сложившегося разделения инструментов внешне-торговой политики на тарифные и нетарифные меры, пошлина на экспорт – это тарифный метод. В мировой практике наиболее распространены экспортные пошлины на сырьевые товары, составляющие основные статьи экспорта страны, главным образом на энергоносители и сельскохозяйственное сырье, например нефть и пшеницу. Применяются они обычно развивающимися странами и служат чаще всего источником доходов государственного бюджета.

В отличие от экспортной пошлины, экспортные квоты представляют собой количественные ограничения по объему вывоза за рубеж отдельных видов продукции и относятся к нетарифным методам регулирования внешней торговли. Они применяются государством в двух случаях: 1) с целью стабилизации цен на внутреннем рынке отдельных товаров, сдерживая их чрезмерный экспорт, особенно в период роста мировых цен (как и экспортные пошлины); 2) в результате международных или двусторонних торговых соглашений между странами. Во втором случае они принимают форму «добровольных» экспортных ограничений, вводимых по инициативе и под политическим давлением импортирующих эти товары стран. Так, в истории международной торговли впервые такие ограничения в середине XX в. «добровольно» принимались Японией по инициативе США по отношению к экспорту японских автомобилей и стали на американский рынок. В настоящее время «добровольные» ограничения экспорта применяются в Китае в от-

ношении экспорта текстильных изделий в США, Канаду, 15 стран ЕС, а также Турцию [1]. В некоторых случаях экспортные квоты на отдельные товары могут вводиться страной в одностороннем порядке и без принуждения извне не только с целью стабилизации цен на внутреннем рынке этих товаров, но и по другим причинам. Так, в январе текущего года тот же Китай отменил квоты на экспорт редкоземельных металлов, введенные им в 2009 г. Причиной их введения, согласно объяснению правительства страны, явилось стремление минимизировать экологический ущерб, вызванный чрезмерной добычей этих минералов. Согласно правилам Всемирной торговой организации (ВТО), членом которой является Китай, ее участники не должны применять во взаимной торговле экспортные квоты. Именно это обстоятельство и протесты стран-импортеров редкоземельных металлов (США и Японии) вызвали их отмену Китаем [2].

Экспортные квоты обычно регулируются со стороны государства лицензированием, которое также рассматривается как один из нетарифных, а именно – административных методов ограничения экспорта.

Помимо мер, нацеленных на ограничение экспорта, другой и более важной составляющей государственного регулирования экспорта, как было отмечено выше, являются стимулирующие и поддерживающие меры, направленные на вывоз отечественных товаров за рубеж. В настоящее время странами применяется целая система государственной поддержки экспортеров, включающая в себя разнообразные методы, отличающиеся между собой по содержанию и способу воздействия на экспортную деятельность.

В теории международной торговли и внешне-торговой политики все методы по стимулированию экспорта отнесены к нетарифным методам и по своему содержанию и характеру воздействия рассматриваются как финансовые методы (льготное кредитование, субсидии, страхование и т.д.). В то же время, на практике, в деятельности государства по содействию национальному экспорту, помимо финансовых методов, широко применяются также различного рода нефинансовые меры: организационно-правовые и информационно-консультационные способы поддержки экспортеров. Сюда относятся также специальные меры (обеспечение дипломатической поддержки, помощь в сертификации экспортной продукции, в организации экспортной рекламы, в том числе выставок и ярмарок, маркетинговых исследований и т.п.), создание

положительного имиджа страны, проведение научных исследований в сфере внешнеэкономической деятельности и др.

Следовательно, по своему характеру и способу воздействия все существующие методы по поддержке государством национального экспорта можно условно разделить на две группы: финансовые и нефинансовые методы. К первой группе относятся собственно финансовые инструменты, нацеленные на финансовую поддержку экспортеров. Ко второй группе следует отнести все другие методы, которые не предполагают субсидирования и финансовой поддержки прямых затрат экспортера, связанных с производством и реализацией его продукции. Хотя, разумеется, немаловажное значение имеют и затраты экспортера на продвижение своего

товара на внешние рынки, существенная часть которых покрывается за счет деятельности различных государственных органов и специализированных организаций. Однако такое содействие по своему содержанию не предполагает прямое финансовое содействие экспортеру и может рассматриваться как нефинансовая мера. В свою очередь, в составе нефинансовых методов можно выделить административные (законодательные акты, международные договоры, лицензирование, сертификация) и экономические меры (проведение маркетинговых исследований, выставок и ярмарок, информационно-консультативные услуги, возмещение затрат на отдельные виды работ, связанных с продвижением экспорта). Классификация всех методов государственного регулирования экспорта приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация методов государственного регулирования экспорта

Методы государственного регулирования экспорта			
По направленности	Ограничительные		Стимулирующие
По содержанию	Финансовые		Нефинансовые
По способу воздействия	Тарифные		Нетарифные
			Административные Экономические
<i>Примечание:</i> составлена авторами			

Среди способов государственного содействия национальному экспорту особое место занимает такой инструмент макроэкономического регулирования как девальвация национальной валюты или политика ее заниженного курса. Однако по своей направленности эта мера не является собственно методом поддержки предприятий-экспортеров и нацелена главным образом на регулирование платежного баланса страны, хотя и способствует росту экспорта страны. На современном этапе политика заниженного курса национальной валюты наиболее ярко проявляется в деятельности правительства Китая в отношении курса юаня, вызывающая активную критику со стороны США.

Институты государственной поддержки экспорта

Применение методов государственного регулирования экспорта осуществляется обычно правительственными органами страны напрямую либо посредством специализированных организаций содействия экспорту. В разных странах сложились разные схемы организационной

структуры системы государственной поддержки экспорта. Эти структуры включают в себя значительное число учреждений: министерства (экономики, торговли, финансов, иностранных дел), местные исполнительные органы власти, специализированные государственные и полугосударственные финансовые и консультативные организации содействия экспорту, различные государственные организации за рубежом, поддерживающие экспортеров на иностранных рынках. В настоящее время наблюдается эволюция государственных институтов продвижения экспорта от традиционных структур в сторону специализированных, как правило, автономных агентств [3].

В США содействие экспорту оказывают такие федеральные ведомства, как Экспортно-импортный банк, Агентство международного развития, в Японии экспортно-торговая организация «JETRO», в Индии – Экспортно-импортный банк, Управление развития торговли и ряд других организаций. В Австралии действует такой орган, как Австралийская торговая комиссия

«Austrade», в Южной Корее – корейское агентство по содействию торговле и инвестициям «KOTRA». Подобные организации существуют и во многих других странах мира.

В Казахстане созданы и действует ряд специализированных институтов, использующих в своей деятельности различные финансовые и нефинансовые методы содействия экспорту несырьевых товаров. К ним относятся:

- АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» (страхование / перестрахование экспорта несырьевых товаров и услуг, торговое финансирование покупателей казахстанской несырьевой продукции, консультационные услуги по вопросам страхования внешнеэкономической деятельности);

- АО «Банк развития Казахстана» (кредитование экспортных и предэкспортных операций);

- АО «Центр развития торговой политики» (проведение системного анализа внешней торговли);

- Торгово-промышленная палата Республики Казахстан (содействие в установлении деловых контактов с иностранными потребителями продукции);

- Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана (предоставление и защита экономических интересов экспортеров);

- Центр внешнеэкономической деятельности (содействие совершенствованию и развитию системы дополнительного образования для участников ВЭД Республики Казахстана) [4];

- АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям» «KaznexInvest» (проведение комплексных мер по продвижению экспорта готовой продукции) [5].

Каждый из перечисленных институтов в рамках своей специализации предоставляет отдельные виды и инструменты поддержки и содействия национальным экспортерам.

Следует подчеркнуть, что главной особенностью деятельности казахстанских организаций содействия экспорту является их направленность на поддержку предприятий, поставляющих за рубеж несырьевые товары. С этой целью поддерживаются, прежде всего, высокотехнологичный экспорт, инновационные отрасли и отрасли с высокой добавленной стоимостью. В последние годы особо выделяются меры по поддержке экспорта, осуществляемого предприятиями малого и среднего бизнеса, в частности, в принятой в 2010 г. специальной программе по поддержке экспортеров – Программе развития и продвижения экспорта «Экспорт 2020».

Финансовые методы стимулирования и поддержки экспорта и их применение в Казахстане

Среди многообразных методов государственной поддержки национальных экспортеров эффективную и отработанную на практике группу мер содействия экспорту образуют финансовые методы. К ним относятся субсидирование кредитов и страхование экспортных рисков, объединяемых в понятие «экспортное кредитование». К финансовым методам также относятся прямые субсидии, государственные гарантии на получение экспортером финансовых средств, налоговые льготы, возврат налогов на экспорт товаров, а также такая крайняя мера поддержки, запрещенная международными торговыми правилами ВТО, как демпинг. Здесь необходимо отметить, что правилами ВТО также запрещены применение прямых экспортных субсидий, субсидий, возникающих вследствие полного или частичного освобождения от прямых налогов, льготной практики предоставления экспортных кредитов и др.

Наиболее развитыми и широко распространенными финансовыми методами поддержки экспорта являются способы страхования экспортных рисков. Их появление связано со спецификой рисков экспортных операций, порождаемой повышенной конкуренцией на мировых рынках, более продолжительными сроками оплаты зарубежных поставок, необходимостью соблюдать более сложные правила ведения международных расчетов.

Риски экспортеров включают в себя две группы рисков: обычные коммерческие риски, связанные с неплатежеспособностью покупателя-импортера или его отказом от оплаты после отгрузки товаров в его адрес и политические риски. Последние вызываются неспособностью импортера выполнить свои обязательства по оплате вследствие изменений законодательных норм и правил государственного регулирования экспортно-импортных операций, в том числе операций по конвертации валют, военных действий, гражданских волнений, терроризма и тому подобных событий в стране-импортере.

Страхование рисков экспортера обычно сопровождается кредитными операциями, поэтому оно осуществляется в рамках экспортного кредитования. Функции по экспортному страхованию выполняют специализированные агентства по продвижению экспорта, выступающие в качестве посредника между экспортером и коммерческими банками, осуществляющими операции по международным расчетам. Участниками экспортного кредитования могут быть создан-

ные государством экспортно-импортные банки или банки развития.

В Казахстане функции экспортно-кредитного агентства осуществляет АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант», созданная в 2003 году. Она представляет собой специализированную государственную организацию в качестве дочерней организации АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек». «КазЭкспортГарант» является единственной в стране специализированной страховой организацией, предоставляющей страховую защиту экспортерам и банкам от риска неплатежей при экспортных поставках несырьевых товаров.

В своей деятельности «КазЭкспортГарант» проводит оценку и страхование как коммерческих, так политических рисков. По схеме «Страхование кредита экспортеру» агентство предоставляет казахстанскому экспортеру защиту от риска убытка, связанного с неисполнением иностранным контрагентом (импортером) своих финансовых обязательств по экспортному контракту, предусматривающему реализацию товаров, услуг и работ на условиях отсрочки платежа [6]. Так, в число крупных сделок по страхованию экспорта, проведенных агентством, входит поддержка по программе «Страхование кредита экспорта» казахстанской кондитерской фабрики «Баян Сулу». Эта фабрика поставляет более трети своей продукции на экспорт при поддержке КазЭкспортГаранта.

Помимо страхования экспорта, данная организация предоставляет с 2010 г. экспортное торговое финансирование зарубежным покупателям казахстанской несырьевой продукции. Схемы страхования, используемые Корпорацией, позволяют иностранным покупателям казахстанских товаров получать финансовые средства на их закупку в виде размещения условных вкладов в банке экспортера для кредитования зарубежных покупателей через банки второго уровня в рамках аккредитивной формы расчетов.

При участии КазЭкспортГаранта в 2012 году был предоставлен бюджетный займ АО «Локомотив құрастыру зауыты» в целях поддержки экспорта локомотивов этого завода. Размер займа составил 6 млрд. тенге сроком на 10 лет. С помощью «АО Темир банка» агентство перечислило экспортную выручку на счет экспортера. Займ экспортеру был осуществлен посредством торгового финансирования покупателю в лице Таджикских железных дорог и, соответственно, страхования рисков невозврата по коммерческим и политическим причинам [7].

Наряду с финансовыми мерами содействия экспорта, «КазЭкспортГарант» оказывает консультационные услуги по вопросам страхования внешнеэкономической деятельности.

Финансовые методы поддержки экспортеров применяет в своей деятельности также другой государственный институт – Фонд развития предпринимательства «Даму». В рамках механизма реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020» Фонд «Даму» выступает в качестве финансового агента по поддержке экспортоориентированных производств. Фонд осуществляет субсидирование ставки вознаграждения по кредитам банков второго уровня субъектам частного предпринимательства. Субсидирование осуществляется для возмещения части расходов, уплачиваемых экспортером в качестве вознаграждения (процентной ставки) по кредитам. Субсидии представляют собой периодические выплаты на безвозмездной и безвозвратной основе, осуществляемые банку второго уровня Фондом «Даму» на основе Договора субсидирования. Данный договор представляет собой трехстороннее письменное соглашение между финансовым агентом в лице Фонда «Даму», банком и экспортером.

В число специальных финансовых институтов, содействующих экспортерам, входит Банк развития Казахстана, предлагающий экспортерам услуги кредитования, включая софинансирование экспортных операций путем предоставления займов. Займы предоставляются как поставщикам казахстанской продукции (резидентам), так и ее покупателям (нерезидентам) [8].

Что касается таких финансовых методов, как налоговые льготы экспортерам, то в Казахстане они применяются наряду с таможенными льготами лишь при условии осуществления деятельности предприятий на территории свободных экономических зон республики.

Меры нефинансовой поддержки экспортеров в деятельности специализированных организаций содействия экспорта в Казахстане

Наряду с финансовыми методами в системе государственной поддержки экспорта важную роль выполняют множество разнообразных нефинансовых инструментов содействия национальным экспортерам. В условиях динамичности конъюнктуры мировых рынков, увеличения числа их участников, периодических кризисных потрясений мировой экономики экспортеры нуждаются в информационно-консультативной поддержке, маркетинговых исследованиях зарубежных рынков сбыта, орга-

низации выставочно-ярмарочной деятельности, рекламных мероприятий и др.

Такие виды нефинансовой поддержки обычно осуществляются целым комплексом различных организаций, среди которых ведущее место занимают специализированные организации содействия экспорту. В Казахстане среди перечисленных выше организаций такого рода обращает на себя внимание, прежде всего, деятельность Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEXINVEST». Организация была создана 2010 г. в статусе АО и действует как орган Министерства РК по инвестициям и развитию. Она оказывает многостороннюю сервисную поддержку национальным экспортерам обработанной продукции. В деятельности агентства выделяются два основных направления: развитие экспорта и продвижение экспорта. Первое направление включает в себя: 1) предоставление информационных услуг экспортерам по вопросам государственной поддержки экспорта; 2) содействие бизнесу в решении проблемных вопросов, препятствующих организации экспорта; 3) возмещение затрат, связанных с выходом на внешние рынки. Второе направление охватывает содействие казахстанским экспортерам в выходе на внешние рынки посредством организации их участия в мероприятиях по продвижению товаров. В рамках этих направлений агентством используются различные инструменты поддержки экспортеров:

- информационная поддержка;
- обучение экспортеров;
- решение проблемных вопросов при экспорте;
- возмещение затрат, связанных с выводом продукции на внешние рынки;
- поиск потенциальных покупателей;
- содействие в подготовке экспортных стратегий;
- содействие через миссии, зарубежные выставки, продвижение товарных знаков и пр.

Посредством этих инструментов «KAZNEXINVEST» выступает в качестве национального оператора по оказанию ряда услуг и берет на себя часть расходов экспортеров, участвующих в торговых миссиях, зарубежных выставках, открывающих представительства за рубежом. Также оператор частично возмещает затраты экспортеров, связанные с процедурами регистрации товарных знаков, сертификации продукции в целях вывоза за границу, рекламой продукции за рубежом, проведением маркетинговых исследований зарубежных рынков,

разработкой экспортной стратегии и обучением сотрудников или привлечением зарубежных специалистов [9].

Поскольку возмещение таких затрат связано с издержками в денежной форме, то все вышеперечисленные инструменты содействия экспорту, вероятно, не могут рассматриваться как «чисто» нефинансовые методы. В то же время по своему характеру они не могут быть отнесены к собственно финансовым и образуют экономические элементы организационно-информационных мероприятий.

Помимо организации различных мероприятий по содействию экспорту, «KAZNEXINVEST» выполняет большую роль по информационной поддержке казахстанских экспортеров. Агентство готовит и предоставляет для действующих и потенциальных экспортеров ряд изданий: «В помощь экспортеру: Как выйти на внешний рынок», ежегодные «Путеводитель экспорта», журнал «Экспортер» и др., содержащие аналитические обзоры о возможных рынках сбыта казахстанской продукции за рубежом, информацию об условиях доступа на рынки отдельных стран, о выставках и списки полезных контактов. Экспортеры могут запросить у агентства и получить исследование объема и потенциала рынка интересующего их стран мира. Такую же информационную роль выполняют бриф-анализы и отраслевые обзоры, в которых содержатся сведения об экспортных возможностях конкретного вида товара, о маршрутах доставки продукции, о положении 4-х отраслей обрабатывающей промышленности Казахстана. Для предоставления комплексной информации для экспортеров агентством «KAZNEXINVEST» был создан и действует с конца прошедшего года веб-портал export.gov.kz.

Необходимо отметить также, что в современных условиях, когда информация и способы ее быстрого получения становятся важнейшим условием эффективности любой деятельности, особенно в сфере бизнеса, нельзя переоценить значение единого источника электронной информации для предпринимателей. Поддержка предпринимателей, в том числе экспортеров, в этом плане со стороны государства играет решающую роль. В Казахстане с декабря 2013 г. действует единый бизнес-портал для предпринимателей «Территория бизнеса», который содержит весь комплекс информации о программах и инструментах государственной поддержки, оказываемый экспортерам страны.

Заклучение

Таким образом, в настоящее время в мировой практике применяются множество разнообразных методов государственного регулирования экспорта. Одни из них направлены на ограничение, другие – на поощрение национального экспорта. Все инструменты можно условно разделить на финансовые и нефинансовые, тарифные и нетарифные. Подавляющее большинство из них направлено на поддержку отечественных экспортеров. В силу сырьевого характера казахстанского экспорта и нацеленности республики на решения проблем развития перерабаты-

вающих отраслей, в Казахстане применяется целый ряд различных финансовых и нефинансовых методов государственной поддержки экспортеров несырьевой продукции. Эти методы реализуются посредством применения большого количества разных мер и инструментов в деятельности ряда государственных органов и, прежде всего, специализированных государственных организаций по продвижению экспорта. Среди них ведущая роль принадлежит таким организациям, как АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» и АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEXINVEST».

Литература

- 1 Чжао Синь. Внешняя торговля Китая с Россией: изменения в динамике и структуре после вступления Китая в ВТО: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2012. // <vak2.ed.gov.ru/idcUploadAutoref/renderFile/80538>
- 2 Китай отменил квоты на экспорт редкоземельных металлов с 2015 г. //< <http://www.atomic-energy.ru/news/2015/01/13/54187>> [13.01.2015]
- 3 Дегтярев Д.А. Особенности государственного регулирования экспортной деятельности зарубежных государств в XXI веке // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – №11 ч. 1. // <www.mgimo.ru/files/34593/34593.pdf>
- 4 сайт АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» //<<http://www.kecic.kz/ru/our-activity>>
- 5 Организации содействия экспорту. Сайт «КазЭкспортГарант». //<<http://www.kecic.kz/ru/useful-links/271>>
- 6 Страхование кредита экспортера. Сайт «КазЭкспортГарант». //<<http://www.kecic.kz/ru/service/credit-insurance>>
- 7 Крупные сделки. Сайт «КазЭкспортГарант» //<<http://www.kecic.kz/ru/useful-links/274>>
- 8 АО «Банк развития Казахстана» //< http://www.kdb.kz/ru/services/export_operations>
- 9 Возмещение затрат экспортерам. Сайт: KAZNEXINVEST //<http://www.kazninvest.kz/china/export/exp_grants.php>

References

- 1 Chzhao Sin. Vneshnyaya trgovlya Kitaya s Rossiey: izmeneniya v dinamike i strukture posle vstupleniya Kitaya v VTO. – Avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. – M., 2012. <vak2.ed.gov.ru/idcUploadAutoref/renderFile/80538>
- 2 Kitay otmenil kvoty na eksport redkozemelnykh metallov s 2015 g. 13 yanvarya 2015 g. //< <http://www.atomic-energy.ru/news/2015/01/13/54187>>[13.01.2015]
- 3 Degtyarev D.A. Osobennosti gosudarstvennogo regulirovaniya eksportnoy deyatel'nosti zarubezhnykh gosudarstv v XXI veke // Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik. – 2011, #11 ch. 1. // <www.mgimo.ru/files/34593/34593.pdf>
- 4 sayt AO «Eksportno-kreditnaya strahovaya korporatsiya «KazEksportGarant» //<<http://www.kecic.kz/ru/our-activity>>
- 5 Organizatsii sodeystviya eksportu //<<http://www.kecic.kz/ru/useful-links/271>>
- 6 Strahovanie kredita eksportera. Sayt «KazEksportGarant». //<<http://www.kecic.kz/ru/service/credit-insurance>>
- 7 Sayt «KazEksportGaranta». Krupnyie sdelki //<<http://www.kecic.kz/ru/useful-links/274>>
- 8 AO «Bank razvitiya Kazahstana» //< http://www.kdb.kz/ru/services/export_operations>
- 9 Vozmeschenie zatrat eksporteram. Sayt: KAZNEXINVEST //<http://www.kazninvest.kz/china/export/exp_grants.php>