

Программа экспортной акселерации - 2026

ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА



Консультация
и аналитика



Экспортная
акселерация



Вывод на
е-площадки



Обучение
экспортеров



Защита
национальных
интересов



Торговые
переговоры



Возмещение
части затрат



Сервисная
поддержка



Цель Программы

поддержание и обучение перспективных МСБ по выходу на международные рынки.

К 2027 году в Казахстане планируется создание более 1200 активных экспортных компаний.

География Программы

страны ЦА, ЕС, Ближнего Востока, КНР, РФ и другие



ПРОГРАММА ЭКСПОРТНОЙ АКСЕЛЕРАЦИИ

ПРОГРАММА ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ПОМОГАЮЩАЯ ВЫВЕСТИ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Поиск надежных партнёров

Проведение онлайн-оффлайн B2B в рамках ТЭМов

Заключение экспортного контракта

Полный спектр услуг на безвозмездной основе

Индивидуальный подход к каждому участнику

Многофакторная экспертная оценка с диагностикой предприятия для определения сильных и слабых сторон

Проработанная экспортная стратегическая карта по выходу на внешние рынки

Готовый маркетинговый материал: каталог продукции, индивидуальные алгоритмы экспорта, продвижение в зарубежных/отечественных СМИ

ГОДОВОЙ ПОСТМОНИТОРИНГ



ПРИОРИТЕТНЫЕ ОТРАСЛИ



ОТ РАЗРОЗРЕННОСТИ К ОТРАСЛЕВЫМ КАРТАМ



Новая стратегия заменяет индивидуальную поддержку системным подходом на основе отраслевых дорожных карт.

“ ГОСУДАРСТВО УБИРАЕТ БАРЬЕРЫ, БИЗНЕС ПРОДАЕТ ”

Ключевой принцип новой экспортной архитектуры

ИТОГОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ СИСТЕМЫ



Единая стратегия развития экспорта по отраслям, масштабируемые решения для бизнеса и концентрация государственной поддержки на приоритетных направлениях.

1. КАДРЫ И КОМПЕТЕНЦИИ

Центр компетенций в предприятиях

- Обучение
- Международные стажировки
- Bootcamp
- Международная акселерационная программа

2. ПРОДУКТ И СОЗДАНИЕ БРЕНДА

Мировое позиционирование

- Упаковка и адаптация продукции
- Мировое позиционирование и маркетинг
- Маркетинговая стратегия
- Упаковка бизнеса во франшизу

3. СЕРТИФИКАЦИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ

Сертификация

- Сертификация соответствия
- Внешняя регистрация (ЕС, США, Китай и др.)

Готовая экспортная команда

Конкурентоспособный экспортный продукт

Снятые регуляторные барьеры

4. ЭКСПОРТНЫЙ ХАБ КАНАЛОВ ПРОДАЖ

Внешняя регистрация

- Шоурумы, витрины
- Торговые дома
- Маркетплейсы
- Товарная биржа
- Кооперации
- Бизнес-миссии и реверсные миссии
- Выставки

5. СДЕЛКИ И СБЫТ

Структурирование экспортных сделок

- Due Diligence партнёров
- Экспортные оффтейк-контракты
- Выход в розничный ритейл сегмент
- Торговое финансирование
- Финансирование транспортировки
- Страхование экспортных сделок
- Логистическое сопровождение / консультации

Сформированные каналы выхода на рынок

Устойчивый рост экспорта

Долгосрочная поддержка и развитие участников

Отбор участников проводится по модели оценки экспортного потенциала: финансы, конкурентоспособность продукции, производственные возможности, соответствие стандартам и готовность к выходу на внешние рынки.



1. Юридическая и финансовая устойчивость

- регистрация в РК
- отсутствие задолженностей
- работа от 12 мес.



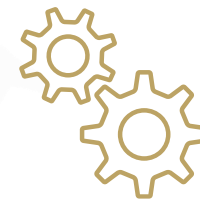
2. Соответствие отрасли и продукции

- обрабатывающая промышленность / экспорт услуг
- наличие ТН ВЭД и происхождения



3. Качество и готовность продукции к экспорту

- сертификаты (ISO, HACCP и др.)
- соответствие рынкам



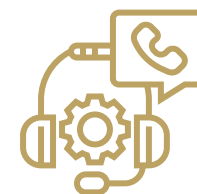
4. Производственный и операционный потенциал

- достаточные мощности
- готовность к пилотной поставке



5. Рыночный потенциал (экспертный анализ)

- цена, качество, логистика
- соответствие рынку

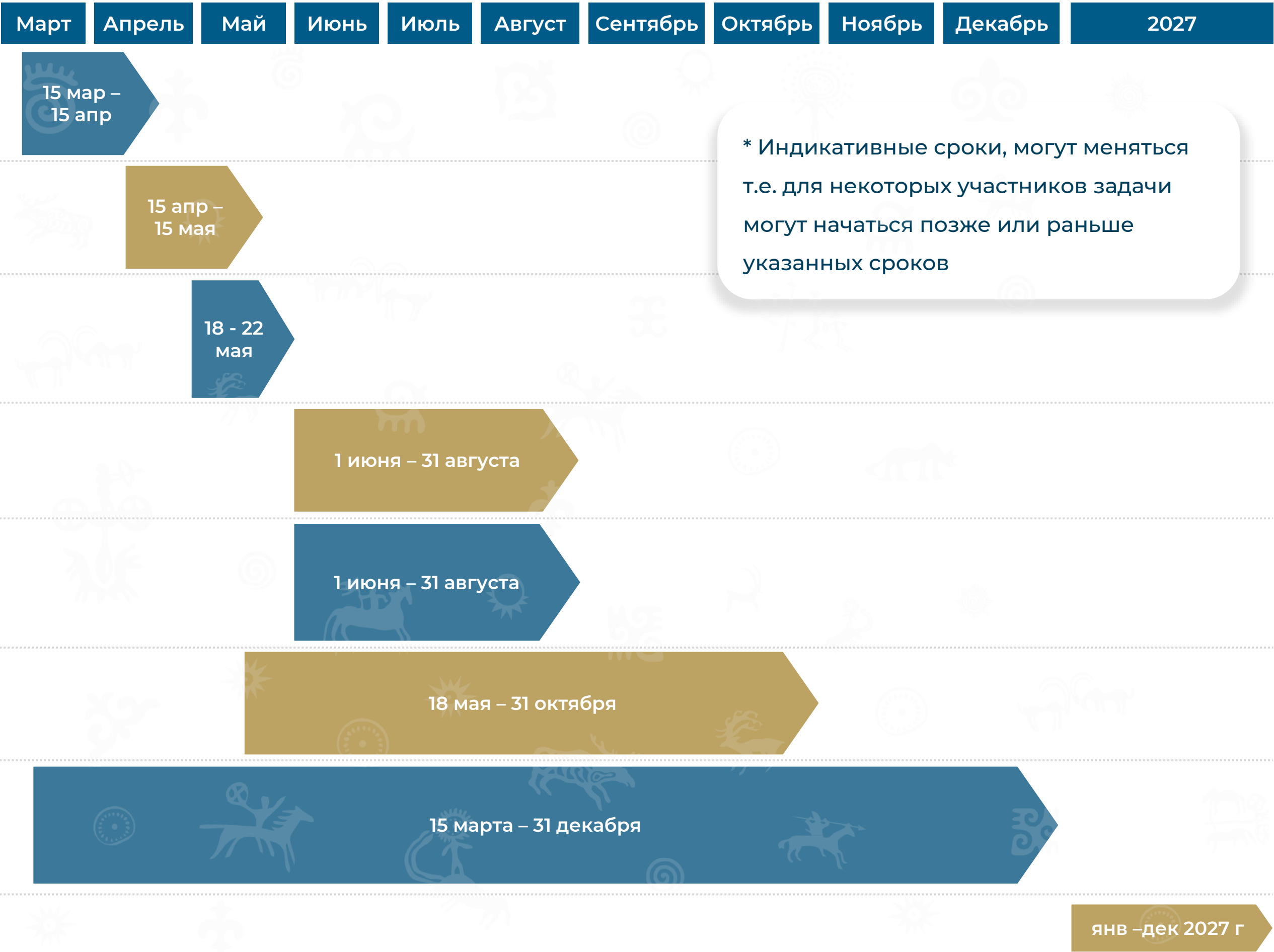


6. Организационная готовность к экспорту

- ответственный за экспорт
- маркетинговые материалы
- готовность к переговорам

ПЛАН – ГРАФИК ПРОГРАММЫ 2026 ГОДА

1. Прием заявок Регистрация компаний, заполнение анкеты участника и принятие условий оферты.
2. Отбор участников Интервью с компаниями, проверка производственной базы и экспертная оценка экспортного потенциала.
3. Утверждение участников и запуск Программы Рассмотрение независимой комиссией, согласование с уполномоченным органом и проведение установочной сессии.
4. Обучение и экспортная диагностика Обучение на платформе QazTrade Academy, проведение вебинаров и зарубежных обучающих тренингов
5. Разработка экспортной стратегии Маркетинговые исследования целевых рынков, подготовка дорожных карт выхода на рынок, разработка каталогов и регистрация на платформе QazMade.
6. Сертификация и подготовка продукции Подготовка необходимых сертификатов и приведение продукции в соответствие требованиям целевых рынков.
7. Поиск партнеров и выход на рынок Поиск зарубежных покупателей, проведение B2B встреч, участие в международных выставках и бизнес-миссиях (посредством ТЭМ и выставок/форумов)
8. Постмониторинг участников



КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА

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



Что включают в себя финансовые меры поддержки:

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

Полезные ссылки для экспортеров:

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



Заявка на программу Экспортной Акселерации - 2026

По вопросам экспортной акселерации:

Алимжан Умаров +7 705 109 42 77

Ахметжанов Айсултан +7 701 871 41 43

qaztrade.org.kz

Адрес: г. Астана, ул. Достык 18, 9 этаж (БЦ Москва)