ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ ҒЫЛЫМДАРЫ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ
SOCIO-ECONOMIC AND LEGAL SCIENCES

CENTRAL ASIAN SCIENTIFIC JOURNAL
ISSN 3135-3061
2026. №4 (32), Том 2. С. 231–238
DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.24342294
Сайт журнала: https://cajournal.kz

УДК 339.562:004.738.5

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА-ОРКЕСТРАТОР ОПТОВОГО ИМПОРТА В КОРИДОРЕ КИТАЙ — КАЗАХСТАН: ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ ЗАКУПКИ И ФИНАНСОВАЯ ОСУЩЕСТВИМОСТЬ МОДЕЛИ

С.Б. Абдыгалиев
Business School Maqsut Narikbayev University, Астана, Казахстан

Абдыгалиев Самат Бакытбекович — магистрант, образовательная программа 7M04151 «Executive MBA», Business School Maqsut Narikbayev University, Астана, Казахстан.

Научный руководитель: Когабаев Тимур — PhD, Adjunct Assistant Professor Maqsut Narikbayev University, Астана, Казахстан.

© С.Б. Абдыгалиев, 2026

Аннотация: цель работы — оценить, при каких условиях цифровая платформа, которая координирует закупку, перевозку и таможенный ввоз товаров из Китая для казахстанских предприятий малого и среднего бизнеса, снижает их трансакционные издержки и выходит на самофинансирование. Использованы данные Бюро национальной статистики по десятизначным кодам ТН ВЭД ЕАЭС за 2025 г., четыре полуструктурированных интервью с участниками оптовой торговли и помесячная финансовая модель оператора на 2026–2031 гг. Импорт из КНР по пяти стартовым товарным группам составил 1,46 млрд долл. США, а дополнительные расходы сверх цены поставщика в типовой партии — 40,6%, из них вознаграждение оператора — 8 п.п. По модели оператору требуется 1,54 млрд тенге капитала и около 50 фур в месяц для безубыточности, достигаемой во второй половине 2028 г. Главным риском модели является не маржа на заказ, а синхронизация финансирования с постоянными расходами до выхода на пороговый объём.

Ключевые слова: цифровая платформа, B2B-импорт, трансакционные издержки, торговые посредники, полная стоимость закупки, малый и средний бизнес, Казахстан, Китай.

Введение

Китай остаётся крупнейшим источником импорта Казахстана. По уточнённым данным Бюро национальной статистики (далее — БНС), в 2025 г. страна ввезла товаров на 65,43 млрд долл. США, из них 18,97 млрд долл. — из КНР (около 29,0%), что на 24,3% больше, чем годом ранее [1]. Существенная часть этого потока приходится на закупки малых и средних предприятий — независимых магазинов, оптовиков, продавцов маркетплейсов. Для них решение о партии принимается не по цене на витрине поставщика, а по полной стоимости товара, доставленного в Казахстан с документами: к закупочной цене добавляются перевозка, таможенное оформление, пошлины, НДС и, при необходимости, оценка соответствия. Срок получения и порядок действий при браке также должны быть известны до оплаты.

Вторая сторона проблемы — институциональная. Расхождение зеркальной торговой статистики двух стран устойчиво велико: по данным китайской таможни, экспорт в Казахстан за 2025 г. составил 29,7 млрд долл. США [2], тогда как казахстанская статистика

фиксирует импорт 18,97 млрд долл. Разница около 10,7 млрд долл. объясняется, в частности, транзитом и различиями в методологии учёта. Следовательно, снижение издержек *официального* ввоза для небольших покупателей важно не только для эффективности фирм, но и для прозрачности внешнеторгового учёта.

Цель статьи — оценить, при каких условиях цифровая платформа-оркестратор, получающая вознаграждение за координацию, а не наценку на товар, способна (а) предложить покупателю прозрачную полную стоимость партии и (б) покрыть собственные постоянные расходы. Исследовательские вопросы сформулированы так: *RQ1* — каков масштаб и структура импорта из КНР по товарным группам, пригодным для стандартизированной B2B-закупки; *RQ2* — как распределяются дополнительные расходы в полной стоимости типовой партии и какова в ней доля вознаграждения оператора; *RQ3* — какой объём операций и какой капитал требуются для выхода оператора на самофинансирование и насколько этот результат устойчив к отклонениям от базовых допущений.

Вклад работы двоякий. Эмпирически она даёт воспроизводимую оценку товарных корзин по десятизначным позициям ТН ВЭД для коридора Китай — Казахстан и связывает её с операционной моделью оператора. Концептуально — уточняет, где у посреднической платформы с асимметричной структурой затрат находится «узкое место» осуществимости: не в марже на заказ, а в финансировании фиксированных затрат до достижения порога загрузки.

Теоретические основания исследования

Исходной рамкой служит теория трансакционных издержек. Поиск поставщика, проверка спецификации, согласование условий поставки и контроль исполнения образуют издержки, величина которых зависит от специфичности активов, неопределённости и частоты сделок [3]. Для небольшого импортёра неопределённость высока (качество, сроки, документы), а частота закупок у одного поставщика низка, поэтому внутреннее выполнение всех функций неэффективно. Это создаёт пространство для специализированного посредника.

Литература по международной торговле подтверждает, что посредники снижают фиксированные издержки выхода на рынок. Ан, Кхандельвал и Вэй показали на данных китайского экспорта, что через посредников проходило около 20% экспорта Китая в 2005 г. и что их роль выше на рынках, куда труднее проникнуть [4]. Торговые издержки в целом — транспорт, пограничные процедуры, информационные барьеры — по величине сопоставимы с тарифами или превышают их [5]. Отдельно значимо время: оценка Хаммелса и Шаура показывает, что каждый день в пути эквивалентен адвалорной пошлине в диапазоне примерно 0,6–2,1% [6, с. 2935]. Для покупателя, работающего на предоплате, срок поставки непосредственно определяет, на какой период отвлекается оборотный капитал.

Платформенная экономика добавляет сетевую составляющую. На двусторонних рынках ценность для одной стороны растёт с участием другой, а ценовая структура важнее общего уровня цены [7]. Хагиу и Райт отличают многостороннюю платформу от реселлера по тому, кто контролирует ключевые условия сделки: платформа обеспечивает прямое взаимодействие сторон, тогда как реселлер приобретает товар и перепродаёт его [8]. Рассматриваемая модель занимает промежуточное положение: продавцом выступает китайская экспортная компания, импортёром — казахстанский покупатель, а оператор координирует исполнение и получает вознаграждение за координацию. Наконец, по Тису, бизнес-модель описывает, как создаётся ценность для клиента и как фирма присваивает её часть [9]; в данном случае ценность — снижение трансакционных издержек и неопределённости, а механизм присвоения — вознаграждение, зависящее от объёма координируемых операций.

Из этих оснований выводятся три положения, которые проверяются в разделе «Результаты и обсуждение». *П1:* платформа ценна для покупателя, если до оплаты раскрывает полную стоимость, срок и состав документов по конкретной партии. *П2:*

поскольку товар оплачивает покупатель, потребность оператора в капитале определяется не оборотом товаров, а его собственными постоянными расходами. *ПЗ:* финансовая осуществимость определяется достижением порогового объёма операций, а не размером вознаграждения по отдельному заказу.

Материалы и методы

Исследование выполнено как проектное кейс-исследование одного оператора на стадии подготовки к запуску (коммерческий старт запланирован на февраль 2027 г.). Сравнение проводится в трёх единицах анализа, которые не смешиваются между собой: (1) стоимость ввоза по кодам ТН ВЭД — для выбора товарных групп; (2) полная стоимость одной и той же партии до одной точки выдачи — для сравнения каналов закупки; (3) собственный помесячный денежный поток оператора — для оценки финансовой осуществимости.

Статистические данные. Использована таблица БНС «товар — страна» за 2025 г. на десятизначном уровне ТН ВЭД ЕАЭС [10]. Пять стартовых групп сформированы по перечням префиксов: посуда и кухонная утварь (позиции 3924, 4419, 6911, 6912, 7013, 7323, 7418, 7615, 8211, 8215), отдельные виды мелкой бытовой техники (8508–8510, 8516), автокомпоненты (8708), одежда и готовая обувь (главы 61, 62, позиции 6401–6405) и детские игрушки (9503). Каждая десятизначная позиция учитывалась один раз; смартфоны и аксессуары к ним исключены. Пересчёт в тенге выполнен по курсу финансовой модели 480 тг/долл.

Интервью. В августе 2026 г. проведены четыре полуструктурированных интервью с участниками оптовой торговли в Алматы и Астане: владельцем торговой точки на рынке, оптовиком вело- и мототоваров, ритейлером одежды и обуви и продавцом широкого ассортимента на маркетплейсах. Интервью использовались для описания существующих способов закупки и формулировки гипотез спроса, а не для статистической оценки. Сведения о собеседниках и их компаниях обезличены; данные, позволяющие идентифицировать участников, в статье не приводятся.

Финансовая модель. Помесячная модель охватывает период с августа 2026 г. по декабрь 2031 г. и включает прогноз продаж, отчёт о прибылях и убытках, отчёт о движении денежных средств (прямой метод) и баланс. Драйвером оборота служит число фур (полезный объём 90 м³): 5 в феврале 2027 г. с ростом 10% в месяц и ограничением 496 фур в месяц; стоимость товара на фуру — 53 млн тг с индексацией 10% в год. Выручка оператора формируется как вознаграждение за координацию и рассчитывается от объёма выполненных операций (без НДС). Ставка НДС принята 16%. NPV рассчитан по денежным потокам проекта до финансирования при альтернативной ставке 15% годовых (ориентир по годовым тенговым депозитам юридических лиц на ноябрь 2026 г.) с датой приведения 31 августа 2026 г.; IRR и сроки окупаемости — по тому же ряду [11]. Анализ чувствительности проводился по одному параметру при неизменном графике финансирования.

Результаты и обсуждение

Масштаб и структура рынка

Импорт из КНР по пяти стартовым группам в 2025 г. составил 1 461,3 млн долл. США, или 7,7% всего импорта из Китая (табл. 1). Доля Китая в этих группах (37,1%) заметно выше, чем во всём импорте Казахстана (29,0%), а по посуде и игрушкам достигает почти двух третей. Одежда, обувь и автокомпоненты вместе дают около 73,5% стоимости ввоза пяти групп, однако в этой статистике учтены и партии для промышленной сборки и крупных импортёров, поэтому объём группы не равен доступному платформе рынку.

Таблица 1 – Импорт по пяти стартовым товарным группам, 2025 г.

Товарная группа	Все страны, млн долл.	Китай, млн долл.	Доля Китая
Посуда и кухонная утварь	217,95	142,66	65,5%
Мелкая бытовая техника (отд. виды)	291,83	160,34	54,9%

Товарная группа	Все страны, млн долл.	Китай, млн долл.	Доля Китая
Автокомпоненты	1 433,17	481,62	33,6%
Одежда и готовая обувь	1 866,47	592,34	31,7%
Детские игрушки	131,39	84,34	64,2%
Итого	**3 940,81**	**1 461,30**	**37,1%**

Источник: расчёт авторов по данным БНС [10].

Квартальная динамика внутри года неоднородна. Ввоз автокомпонентов из КНР вырос с 87,6 млн долл. в I квартале до 159,3 млн в IV квартале, тогда как по одежде и обуви он сократился со 188,9 до 79,1 млн; около 60% годового ввоза игрушек пришлось на II–III кварталы [10]. Поскольку данные охватывают один год, они указывают на возможную сезонность, но не доказывают её. Канал сбыта для целевых покупателей быстро растёт: розничная интернет-торговля в 2025 г. достигла 3,77 трлн тг (+19,4%), из которых 86% пришлось на маркетплейсы [12].

Существующие способы закупки

Интервью выявили четыре различные модели закупки (табл. 2). Общим для всех является то, что покупатель так или иначе оплачивает трансакционные функции — временем сотрудника, наценкой оптовика или услугами байера, — но редко видит их стоимость отдельно. Ни в одном из случаев полная стоимость партии не рассчитывалась заранее в едином документе.

Таблица 2 – Модели закупки по данным интервью (n = 4)

Собеседник	Текущий способ закупки	Что важно / ограничение
Розничная торговля, одна торговая точка	Местные оптовики, товар сразу со склада	Не отвлекает оборотные средства; ограниченный выбор
Оптовая торговля вело- и мототоварами	Консолидация у поставщика в КНР, оплата после перегрузки на границе	Непредсказуемый срок прохождения границы
Розничная торговля одеждой и обувью	Выезд сотрудника в Китай, сторонняя логистика; 2 закупки в год	Контроль качества на месте; высокие затраты времени
Продавец маркетплейсов	Байеры в КНР, сторонняя логистика; 4–6 закупок в год	Широкий ассортимент; потребность в оборотном капитале

Источник: интервью, проведённые в августе 2026 г.; данные обезличены и приводятся со слов собеседников.

Из интервью следует, что ценностное предложение платформы различается по сегментам: для розничной точки решающими являются срок и минимальная партия, для оптовика — условия оплаты и предсказуемость границы, для ритейлера одежды — возможность проверки качества без поездки, для продавца маркетплейсов — полная стоимость единицы и повторяемость заказа. Это подтверждает П1 в качественной форме, но не позволяет оценить конверсию или средний чек.

Организационная модель и полная стоимость партии

В рассматриваемой модели китайская экспортная компания выступает продавцом и экспортёром, казахстанский покупатель — импортёром, а склад, перевозчик, таможенный представитель и орган по оценке соответствия работают по отдельным договорам. Оператор готовит расчёт полной стоимости, формирует консолидированные партии, отслеживает перевозку и передаёт покупателю комплект документов. Товар, перевозка и обязательные платежи относятся к заказу покупателя, а оператор получает вознаграждение за координацию. Такое разделение и составляет основу П2: оборотный капитал на товар оператору не требуется.

Табл. 3 показывает расчёт полной стоимости условной партии 1 000 единиц по цене поставщика 4 800 тг. Таможенная стоимость включает доставку до границы, база НДС — таможенную стоимость и пошлину; ставка пошлины 5% принята условно [13; 14].

Таблица 3 – Полная стоимость условной партии (1 000 ед.)

Статья	Основа расчёта	За партию, тг	% к цене товара
Закупочная стоимость товара	1 000 × 4 800	4 800 000	100,00
Доставка до границы	—	220 000	4,58
Доставка по Казахстану	—	80 000	1,67
Услуги таможенного представителя	—	50 000	1,04
Оценка соответствия	—	120 000	2,50
Ввозная пошлина	5% × 5 020 000	251 000	5,23
Импортный НДС	16% × 5 271 000	843 360	17,57
Вознаграждение оператора (с НДС)	8% × 4 800 000	384 000	8,00
Дополнительные расходы, всего		**1 948 360**	**40,59**
Итого к оплате		**6 748 360**	**140,59**

Источник: расчёт по материалам проекта. Ставки пошлины и база НДС для конкретного товара определяются по коду ТН ВЭД и условиям поставки.

Наибольшую часть надбавки (22,8 п.п.) составляют обязательные платежи — пошлина и импортный НДС. Для покупателя, имеющего право на зачёт НДС, экономическая надбавка существенно ниже. Вознаграждение оператора составляет 8 п.п. Корректное сравнение каналов закупки требует письменных предложений по одной спецификации до одной точки выдачи, с одинаковым событием отсчёта срока.

Финансовая осуществимость

В базовом сценарии стоимость товаров в заказах составляет 7,0 млрд тг в 2027 г. и 32,1 млрд тг в 2028 г., что соответствует примерно 1,0% и 4,6% импорта из КНР по пяти группам за 2025 г. При условном среднем чеке 5 млн тг это 1 400 и 6 413 выполненных заказов, или около 200 и 917 активных покупателей при семи закупках в год. Последующие годы предполагают выход за пределы пяти групп; там прогноз опирается на рост числа фур до 5 952 в 2031 г. (табл. 4, рис. 1).

Таблица 4 – Основные показатели прогноза, млн тг

Показатель	2027	2028	2029	2030	2031
Фур за год, ед.	120	500	1 686	4 856	5 952
Стоимость товаров в заказах	6 996	32 065	118 936	376 813	508 045
Выручка без НДС	487,0	2 232,2	8 279,8	26 232,2	35 368,1
Операционные расходы	−1 500,5	−2 488,2	−4 848,9	−11 726,1	−15 451,8
EBITDA	−1 013,5	−256,0	3 431,0	14 506,2	19 916,3
Операционный денежный поток	−1 041,0	−158,3	3 249,4	12 114,2	16 009,4
Привлечённое финансирование	1 041,0	338,5	0	0	0

Источник: финансовая модель проекта. Подготовительный период август–декабрь 2026 г. (расходы 145,1 млн тг, финансирование 160,5 млн тг) в таблицу не включён.

© Central Asian Scientific Journal, 2026

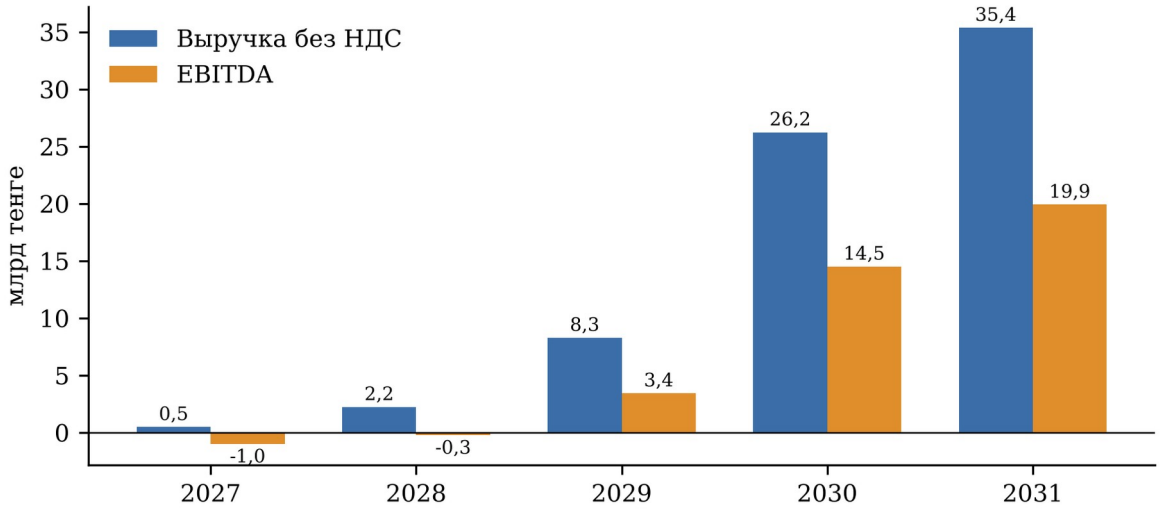


Рисунок 1 - Выручка и EBITDA оператора, 2027–2031 гг., млрд тенге

Источник: построено авторами по данным финансовой модели проекта.

В 2027 г. постоянные расходы существенно превышают выручку, то есть структура затрат типична для платформы с высоким операционным рычагом. Вклад одной фуры после переменных расходов растёт с 2,19 млн тг в феврале 2027 г. до 2,96 млн тг в 2028 г., а остальные расходы месяца — с 100,0 до 145,6 млн тг. Отсюда порог безубыточности по EBITDA — около 46–50 фур (4 140–4 500 м³) в месяц. Месячный операционный поток впервые становится положительным в августе 2028 г. (46 фур, +2,7 млн тг), месячная EBITDA — в сентябре 2028 г. (51 фура). Августовский объём закупок 2,95 млрд тг соответствует 5,05% среднемесячного импорта из КНР по пяти группам.

Совокупная потребность в капитале составляет 1 539,99 млн тг, из них 535,5 млн тг требуется до конца апреля 2027 г.; финансирование предполагается поэтапным. Простая окупаемость приходится на август 2029 г., дисконтированная — на сентябрь 2029 г. При ставке 15% NPV равен 926,0 млн тг на горизонте до конца 2029 г. и 16 209,8 млн тг до конца 2031 г.; IRR проекта — 161,8% годовых. Эти результаты согласуются с П2 и П3: потребность в капитале в 1,54 млрд тг на порядок меньше товарного оборота первого года (7,0 млрд тг), а результат определяется скоростью достижения порогового объёма.

Чувствительность и кассовые разрывы

Табл. 5 показывает влияние отдельных отклонений на 2027 г. при неизменном графике финансирования. Ни одно из них не меняет знака годовой EBITDA, но каждое создаёт кассовый разрыв, поскольку график капитала рассчитан на остаток около 5 млн тг.

Таблица 5 – Чувствительность показателей 2027 г., млн тг

Сценарий	Фур	Выручка	EBITDA	Доп. средства*
Базовый прогноз	120	487,0	−1 013,5	—
Рост числа фур 5% в месяц вместо 10%	110	446,4	−1 040,4	31,3
Запуск в марте вместо февраля	101	409,9	−1 060,1	54,1
Выручка на фуру ниже базовой на 12,5%	120	426,7	−1 073,5	69,6
Брак 2% вместо 1% стоимости товара	120	487,0	−1 073,8	70,0
Запуск в марте и снижение выручки на фуру	—	—	—	112,7
Задержка одного поступления финансирования на месяц	120	487,0	−1 013,5	96,0

Источник: помесячный расчёт по финансовой модели проекта. * Сумма, необходимая для сохранения остатка 5 млн тг на конец каждого месяца 2027 г.

Наиболее чувствительными оказываются сочетание задержки запуска со снижением выручки на фуру (разрыв возникает уже в феврале, дополнительная потребность 112,7 млн тг) и задержка одного поступления финансирования (дефицит 91,0 млн тг). Иными словами, риск модели сосредоточен во времени поступления капитала, а не в её годовой экономике.

Обсуждение результатов

Результаты позволяют уточнить место платформы-оркестратора в литературе о торговых посредниках. Как и в модели Ана и соавторов [4], посредник оправдан там, где фиксированные издержки самостоятельного импорта высоки относительно размера партии. Однако в отличие от классического посредника-реселлера, рассматриваемый оператор не принимает на себя риск владения товаром и не нуждается в оборотном капитале под запасы. Это смещает его экономику к модели многосторонней платформы в смысле Хагиу и Райта [8]: конкурентное преимущество формируется качеством координации и данных, а не ценой закупки. Отсюда практический вывод о метриках: для оценки ценности услуги важнее время подготовки расчёта, доля выдач в срок и доля повторных заказов, чем валовая маржа.

Интервью показывают, что срок прохождения границы в 2026 г. мог колебаться от нескольких дней до трёх недель. В логике Хаммелса и Шаура [6, с. 2935] такая неопределённость эквивалентна значительной дополнительной пошлине, особенно для сезонных товаров. Поэтому обещание платформы — средний срок 10 календарных дней для товара из наличия — является одновременно её главным ценностным аргументом и главным операционным риском: его невыполнение обесценивает преимущество в полной стоимости.

Институциональный аспект требует осторожной интерпретации. Платформа делает официальный ввоз прозрачнее и удобнее, но не снижает обязательных платежей: пошлина и НДС составляют 22,8% к цене товара в условном примере (табл. 3). Поэтому привлекательность модели выше для сегментов, которым полный комплект документов необходим по условиям сбыта, — прежде всего для продавцов маркетплейсов и поставщиков корпоративных заказчиков. Влияние подобных платформ на расхождение зеркальной торговой статистики по товарным позициям может стать предметом отдельного исследования.

Наконец, о рисках переоценки. Рост товарного объёма в 4,58 раза во второй год и переход от пяти групп ко всем категориям в 2029–2030 гг. являются допущениями модели, а не наблюдаемыми величинами. На денежные потоки 2030–2031 гг. приходится 94,3% итоговой NPV; при горизонте до 2029 г. NPV остаётся положительной, но в 17,5 раза меньше. Высокое значение IRR отражает малую базу вложений относительно ожидаемого оборота и не должно интерпретироваться как ожидаемая доходность инвестора, которая зависит от графика финансирования и выплат.

Заключение

Проведённый анализ отвечает на три исследовательских вопроса. Во-первых (RQ1), пять товарных групп с высокой долей Китая и возможностью стандартизированной закупки образуют базу 1,46 млрд долл. США (701 млрд тг) в год; модель первого года предполагает обслуживание около 1% этой базы. Во-вторых (RQ2), в полной стоимости типовой партии дополнительные расходы составляют около 40,6% к цене поставщика, из которых большая часть — обязательные платежи, а вознаграждение оператора — 8 п.п.; ценность платформы заключается прежде всего в раскрытии этой структуры до оплаты. В-третьих (RQ3), оператору требуется около 1,54 млрд тг капитала и примерно 50 фур в месяц для выхода на безубыточность, ожидаемый по модели в августе–сентябре 2028 г.; основным источником уязвимости является синхронизация поступлений финансирования с фиксированными расходами.

Практические рекомендации вытекают из этого непосредственно: увязать график финансирования с помесячным календарём выплат и заранее определить переносимые расходы; до коммерческого запуска провести контрольный заказ с проверкой электронного обмена данными при таможенном оформлении; на первых поставках сравнивать письменные предложения по одной спецификации с местным оптом и другими посредниками;

отслеживать время расчёта, долю выдач в срок и долю повторных заказов как опережающие индикаторы.

Ограничения. Финансовые результаты являются прогнозными и получены по модели одного оператора; фактические заказы пока отсутствуют. Четыре интервью носят иллюстративный характер и не позволяют оценить конверсию, средний чек и частоту закупок по сегментам; средний чек 5 млн тг принят условно. Квартальная структура импорта наблюдается только за 2025 г. Ставка пошлины в примере условна. Сравнение прогноза с импортом выполнено в разных единицах (стоимость товара в заказах и таможенная стоимость ввоза) и служит ориентиром масштаба, а не оценкой доли рынка. Направления дальнейших исследований — проверка П1–П3 на фактических данных первого года работы и оценка влияния подобных платформ на зеркальный разрыв торговой статистики по товарным позициям.

Список литературы:

1. Основные показатели внешней торговли Республики Казахстан по странам за 2025 год. Уточнённые данные / Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. — Астана, 2026. — URL: https://stat.gov.kz/api/iblock/element/347387/file/ru/ (дата обращения: 01.11.2026).

2. Расширение торгово-экономических связей и укрепление стратегического партнёрства Казахстана и Китая обсуждены в Пекине / Министерство иностранных дел Республики Казахстан. — 2026. — 14 марта. — URL: https://www.gov.kz/org/mfa/press/region-news/details/28339?lang=ru (дата обращения: 01.11.2026).

3. Williamson O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations // Journal of Law and Economics. — 1979. — Vol. 22, № 2. — P. 233–261. — DOI: 10.1086/466942.

4. Ahn J., Khandelwal A. K., Wei S.-J. The role of intermediaries in facilitating trade // Journal of International Economics. — 2011. — Vol. 84, № 1. — P. 73–85. — DOI: 10.1016/j.jinteco.2010.12.003.

5. Anderson J. E., van Wincoop E. Trade costs // Journal of Economic Literature. — 2004. — Vol. 42, № 3. — P. 691–751. — DOI: 10.1257/0022051042177649.

6. Hummels D. L., Schaur G. Time as a trade barrier // American Economic Review. — 2013. — Vol. 103, № 7. — P. 2935–2959. — DOI: 10.1257/aer.103.7.2935.

7. Rochet J.-C., Tirole J. Platform competition in two-sided markets // Journal of the European Economic Association. — 2003. — Vol. 1, № 4. — P. 990–1029. — DOI: 10.1162/154247603322493212.

8. Hagiu A., Wright J. Multi-sided platforms // International Journal of Industrial Organization. — 2015. — Vol. 43. — P. 162–174. — DOI: 10.1016/j.ijindorg.2015.03.003.

9. Teece D. J. Business models, business strategy and innovation // Long Range Planning. — 2010. — Vol. 43, № 2–3. — P. 172–194. — DOI: 10.1016/j.lrp.2009.07.003.

10. Экспорт и импорт Республики Казахстан на 4, 6 и 10 знаках ТН ВЭД ЕАЭС в разрезе «товар — страна» за 2025 год : [набор данных] / Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. — Астана, 2026. — URL: https://stat.gov.kz/api/iblock/element/347499/file/ru/ (дата обращения: 01.11.2026).

11. Brealey R. A., Myers S. C., Allen F., Edmans A. Principles of corporate finance. — 14th ed. — New York : McGraw Hill, 2023.

12. Об электронной коммерции в Республике Казахстан в 2025 году / Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. — Астана, 2026. — URL: https://stat.gov.kz/ru/industries/economy/local-market/publications/346330/ (дата обращения: 01.11.2026).

13. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза : приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе ЕАЭС от 11 апреля 2017 года. — URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1700000115 (дата обращения: 01.11.2026).

14. Кодекс Республики Казахстан от 18 июля 2025 года № 214-VIII «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)». — URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/K2500000214 (дата обращения: 01.11.2026).