Приложение № 4
к протоколу Совета директоров
АО «ЭСК «KazakhExport»
от 11 марта 2022 года № 2

«Утвержден»
решением Совета директоров
АО «ЭСК «KazakhExport»
от 11 марта 2022 года № 2

Стратегия развития акционерного общества «Экспортная страховая компания «KazakhExport» на 2014-2023 годы

Нур - Султан, 2022 год

Содержание

Введение		3
Краткое резюме		4
1.	Анализ текущей ситуации	5
1.1.	Анализ внешней среды	5
1.1.1.	Обзор основных трендов в деятельности агентств по продвижению экспорта в мире	5
1.1.2.	Регуляторная среда	9
1.1.3.	Основные направления государственной экспортной политики	10
1.2.	Анализ внутренней среды	12
1.2.1.	Результаты деятельности KazakhExport за предыдущий период	12
1.2.2.	Анализ исполнения КПД	12
1.3.	SWOT – анализ	14
1.4.	PEST – анализ	16
2.	Миссия и видение	17
3.	Стратегические цели	18
4.	Стратегические направления развития	19
5.	Стратегические инициативы	20
5.1.	Стратегическая инициатива 1: Законодательное закрепление правового статуса в качестве экспортно-кредитного агентства	20
5.2.	Стратегическая инициатива 2: Оказание финансовых мер поддержки	21
5.3.	Стратегическая инициатива 3: Оказание нефинансовых мер поддержки	25
5.4.	Стратегическая инициатива 4: Региональное присутствие на территории РК	25
5.5.	Стратегическая инициатива 5: Присутствие на территории стран приоритетного и высокого экспортного интереса	25
5.6.	Стратегическая инициатива 6: Расширение штата сотрудников и развитие человеческого капитала для осуществления функции экспортно-кредитного агентства	26
5.7.	Стратегическая инициатива 7: Автоматизация бизнес-процессов	27
5.8.	Стратегическая инициатива 8: Повышение узнаваемости и информированности о KazakhExport	28
5.9.	Стратегическая инициатива 9: Приверженность к принципам устойчивого развития деятельности KazakhExport	30
6.	Целевые показатели КПД	31

Введение

АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» (далее - KazakhExport) – является единственной специализированной страховой организацией – институтом развития Республики Казахстан, осуществляющей функции экспортно-кредитного агентства (далее - ЭКА). Данные функции KazakhExport были закреплены в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы, в целях создания эффективных финансовых механизмов по поддержке выхода казахстанской продукции обрабатывающего сектора на зарубежные рынки.

KazakhExport в рамках своей основной деятельности предоставляет предприятиям-экспортерам обрабатывающего сектора и БВУ страховую защиту от риска неплатежей при внешнеторговых операциях и гарантирует безопасность экспортных сделок.

10 марта 2017 года KazakhExport получил статус национальной компании. Данный шаг, вкупе с трансформацией, позволил Компании расширить возможности по оказанию поддержки казахстанским экспортерам.

25 декабря 2017 года Советом директоров KazakhExport утверждена Стратегия развития KazakhExport на 2014-2023 годы, которая была разработана в соответствии со Стратегией развития АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» (далее – Холдинг, Байтерек, холдинг «Байтерек»), а также со стратегическими и программными документами Республики Казахстан.

18 августа 2021 года международное рейтинговое агентство «Moody's Investors Service» подтвердило рейтинг финансовой надежности KazakhExport на уровне «Baa2», прогноз «стабильный» в соответствии с суверенным рейтингом.

Стратегия развития KazakhExport разработана в связи с выходом холдинга «Байтерек» на новый цикл среднесрочного стратегического планирования с учетом текущих тенденций к постепенному восстановлению экономики страны и внешней торговли после кризисного 2020 года, а также с реорганизацией АО «НУХ «Байтерек» путем присоединения к нему АО «НУХ «КазАгро», и обновлением Стратегии развития Холдинга.

Стратегия развития направлена на обеспечение необходимого вклада KazakhExport в достижение целей и задач Национального плана развития Республики Казахстан на период 2022 – 2023 годы в части поддержки несырьевого экспорта.

Ключевыми предпосылками для разработки Стратегии развития KazakhExport являются функционирование холдинга «Байтерек» по модели консолидированного института развития способствующего устойчивому развитию Республики Казахстан, сохранению и развитию сложившейся структуры консолидированных управленческой и бизнес-моделей Холдинга, а также необходимостью следования обновленным национальным целям и задачам, содержащимся в Указе Президента Республики Казахстан от 15.02.2018 № 636 «Об утверждении Национального плана развития Республики Казахстан до 2025 года и признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан».

Краткое резюме

Актуализированная Стратегия развития KazakhExport определяет направления развития Компании в условиях ожидаемого роста как самой экспортно-ориентированной деятельности в несырьевом секторе экономики, так и объемов поддержки экспорта до целевого уровня 1% ВВП. KazakhExport должен, с одной стороны, способствовать росту числа экспортеров, впервые получивших поддержку, и объемов несырьевого экспорта, и, с другой стороны, технологически и организационно соответствовать требованиям растущей клиентской базы в условиях увеличения объемов оказываемой поддержки.

Стратегические направления развития KazakhExport включают совершенствование инструментов поддержки экспорта, создание условий для увеличения количества экспортеров и повышение операционной эффективности.

Обновленная Стратегия развития KazakhExport учитывает интеграцию его деятельности в комплекс мер поддержки бизнеса, предоставляемых Холдингом, включая все его дочерние организации. Это предполагает координацию деятельности через органы управления Холдинга, использование общих для Холдинга инфраструктурных и IT – решений, а также исключения дублирования функций с другими организациями и подразделениями.

Реализация Стратегии развития KazakhExport будет направлена на достижение обновленного набора ключевых показателей деятельности, которые в большей степени отражают суть и задачи деятельности KazakhExport. В число показателей входят: объем принятых страховых обязательств; объем предоставленного предэкспортного и экспортно-торгового финансирования; количество экспортеров, впервые получивших поддержку; сумма экспортных контрактов; количество экспортных контрактов; объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки; численность занятых в предприятиях, получивших поддержку. При этом, от KazakhExport будет ожидаться достижение минимального безубыточного уровня своей деятельности (ROA на уровне 1%).

1. Анализ текущей ситуации

1.1 АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

1.1.1. ОБЗОР ОСНОВНЫХ ТРЕНДОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКСПОРТНО-КРЕДИТНЫХ АГЕНСТВ В МИРЕ

Анализ зарубежного опыта по деятельности экспортно-кредитных агентств (ЭКА) выявил следующие тренды.

1. Модели деятельности ЭКА

Деятельность ЭКА, в основном, финансируется за счет средств государственного бюджета.

Таблица №1. Модели деятельности иностранных ЭКА

Страна	**ЭКА**	**Вид оказываемой поддержки**
Дания	EKF	кредитно-гарантийная и страховая
Италия	SACE	страховая
Канада	EDC	кредитно-гарантийная и страховая
Китай	Sinosure	страховая
Норвегия	GIEK	страховая
США	Export-Import Bank	кредитно-гарантийная и страховая
Турция	Turk EXIM	кредитно-гарантийная и страховая
Чехия	EGAP	страховая
Южная Корея	K-Sure	страховая
Япония	NEXI	страховая

Рассматриваемые ЭКА имеют государственную форму собственности, по аналогии с KazakhExport. При этом в большинстве анализируемых стран страховая поддержка оказывается отдельным государственным институтом развития (ЭКА).

2. Устойчивое развитие

Тренд на устойчивое развитие в глобальном масштабе набирает обороты и создает новые возможности для экспортеров, открываются новые ниши на внешних рынках. Устойчивое развитие оказывает существенное влияние на деятельность компаний как внутри страны, так и на внешнеэкономическую деятельность.

Развитые страны мира через институты развития стремятся способствовать устойчивому развитию своих экономик, все больше уделяя внимание не только экономическим, но и экологическим и социальным аспектам при предоставлении финансовой поддержки, которые являются основополагающими для достижения социально-значимых результатов.

3. Развитие кооперации с банками, другими ЭКА и финансовыми институтами развития

Мировые ЭКА участвуют в проектах по финансированию и страхованию крупных проектов в сфере экспортной деятельности совместно с банками развития и другими ЭКА. Также значительное внимание уделяется расширению государственно-частного партнерства с коммерческими кредитными страховщиками. Такие формы сотрудничества позволяют объединить усилия институтов развития экспорта и коммерческого рынка для содействия экспортной деятельности национальных компаний, созданию конкурентоспособной продукции и стимулирования международной торговли и кооперации.

4. Увеличение полномочий ЭКА

ЭКА многих стран стали предоставлять более широкие полномочия по поддержке национального экспорта со стороны государства. ЭКА отходят от традиционной модели, в рамках

которой поддержка оказывалась в четкой привязке к конкретным экспортным поставкам, и занимают более проактивную позицию. Фокус смещается на осуществление комплексной поддержки, которая сосредоточена на увеличении экспортного потенциала национальных компаний, открытии новых экспортных ниш и развитии их внешнеторговой деятельности. Мировые ЭКА в целях усиления мер по поддержке несырьевого экспорта осуществляют отдельные виды деятельности, не характерные страховой организации, оказывая услуги по страхованию (перестрахованию), гарантированию, а также кредитованию и нефинансовой поддержке несырьевого экспорта.

Следует отметить, что ЭКА многих стран оказывают такие меры финансовой и нефинансовой поддержки несырьевого экспорта, как гарантирование экспортных кредитов и внешних инвестиций, тендерные гарантии, гарантии надлежащего исполнения обязательств, покрытие валютных рисков, прямое кредитование (в том числе кредитование иностранных покупателей под экспортные контракты), финансирование расходов экспортера (покупка сырья, материалов, услуг субподрядчиков) при исполнении обязательств по экспортному контракту, финансирование коммерческого кредита экспортера (кредит на период ожидания поступления выручки по экспортному контракту, предусматривающему отсрочку платежа), экспортный факторинг (финансирование под уступку денежных требований для закрытия риска неплатежа со стороны иностранных покупателей), поддержание учетной ставки по кредитам, финансовая поддержка посредством выпуска облигаций, а также в некоторых случаях информационно-консалтинговые услуги.

5. Расширение зарубежного присутствия ЭКА

Сопоставимые по деятельности с KazakhExport ЭКА других стран расширяют присутствие за рубежом за счет собственных представительств и филиалов. Так, ЭКА Германии имеет представительства в более чем 56 странах мира, ЭКА Италии – в 26 странах, ЭКА Японии – в трех странах, ЭКА Республики Корея – в 22 странах, ЭКА РФ в – 11 странах.

6. Усиление фокуса на поддержку малого и среднего бизнеса

В деятельности ЭКА в мире наблюдается тренд усиления фокуса на поддержке малого и среднего бизнеса. Большинство ЭКА в мире фокусируются на поддержке субъектов МСБ. К примеру, Export Finance Australia фокусируется преимущественно на предоставлении продуктов сегменту МСБ, предоставляя им экспортные кредиты в сокращенные сроки. Подобный фокус прослеживается и в работе Канадского агентства EDC, также имеющего приоритеты по развитию сегмента МСБ и предоставляющего программы прямого кредитования для среднего и малого бизнеса. В 2019 году итальянское экспортное агентство SACE создало программу по развитию данного сегмента с планами наладить партнерство с 3500 предприятиями. Данная программа включает в себя как обширную сеть офисов по всей стране, так и новую продуктовую линейку с фокусом на онлайн-дистрибуцию. Сотрудничая с МСБ-экспортерами, ЭКА делают акцент на таких аспектах своей деятельности, как простота и скорость получения сервисов, доступность информации о продукте и сокращение документооборота, переход на дистанционное обслуживание.

7. Наличие государственной гарантии

ЭКА в мире, в большинстве случаев, имеют государственную гарантию. В результате повышается кредитоспособность и, соответственно, доверие к ЭКА, а также желание международных финансовых институтов сотрудничать с ЭКА.

РОССИЯ

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29 ноября 2012 года №1233 была предоставлена государственная гарантия РФ на сумму 10 млрд. долл. США по банковской гарантии корпорации «Внешэкономбанк» на срок до 31 декабря 2032 года включительно в обеспечение исполнения обязательств ЭКСАР по договорам страхования экспортных кредитов и инвестиций.

БЕЛАРУСЬ

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года №534 «О содействии развитию экспорта товаров, работ и услуг», определено, что исключительное право на проведение страхования экспортных рисков с поддержкой государства принадлежит Республике Беларусь и осуществляется от ее имени Белэксимгарантом.

ПОЛЬША

KUKE является единственной страховой компанией в Польше, предоставляющей экспортно-кредитное страхование под гарантию государства. Государственная гарантия распространяется на поддержку экспорта польских товаров и услуг с ограничением доли иностранного содержания. Таким образом по операциям с оплатой до 2 лет допускается до 70% иностранного содержания, а по операциям со сроком оплаты свыше 2 лет допускается до 60% иностранного содержания.

Таким образом, с целью увеличения охвата экспортеров мерами финансовой поддержки и повышения эффективности деятельности KazakhExport, необходимо увеличить сумму лимита предоставляемой государственной гарантии Республики Казахстан по поддержке экспорта.

8. Компенсация части процентных ставок по экспортным кредитам

В деятельности ряда агентств по продвижению экспорта присутствует практика субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам.

Правительства торговых партнеров Казахстана по ЕАЭС (Россия и Беларусь) субсидируют процентные ставки по экспортным кредитам, предоставленными коммерческими банками. В результате, российские и белорусские товары становятся более конкурентоспособными по цене относительно казахстанской продукции.

РОССИЯ

Субсидирование ставки вознаграждения по экспортным кредитам в России осуществляется на основании следующих документов:

- Постановление Правительства РФ от 24 мая 2017 года №620 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии АО «РЭЦ» на цели субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставленным коммерческими банками»;
- Постановление Правительства РФ от 24 мая 2017 года №488 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу "Российский экспортный центр" на финансирование части затрат, связанных с продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки
- Постановление Правительства РФ от 8 июня 2015 года №566 «Об утверждении Правил предоставления субсидии из федерального бюджета Государственному специализированному Российскому экспортно-импортному банку (акционерное общество) в целях компенсации недополученных доходов по кредитам, выдаваемым в рамках поддержки производства высокотехнологичной продукции».

Так, постановление Правительства РФ №620 от 24 мая 2017 г. устанавливает условия и порядок предоставления из федерального бюджета субсидий на указанные цели. Согласно этому постановлению минимальная процентная ставка по экспортному кредиту установлена:

- по кредитам с плавающей процентной ставкой - не ниже ставок LIBOR или EURIBOR, увеличенных на 1 процент годовых по кредитам в долларах США или евро соответственно (при отрицательном значении LIBOR или EURIBOR ставка принимается за ноль) и MOSPRIME по кредитам в российских рублях;
- по кредитам с фиксированной процентной ставкой:

- для экспортного кредита сроком до 2 лет не ниже текущей индикативной коммерческой процентной ставки (Commercial Interest Reference Rate), устанавливаемой Секретариатом Организации экономического сотрудничества и развития для экспортных

кредитов, сроком погашения до 5 лет в валюте кредита или ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации;

- для экспортного кредита сроком более 2 лет не ниже текущей индикативной коммерческой процентной ставки (Commercial Interest Reference Rate), устанавливаемой Секретариатом Организации экономического сотрудничества и развития для экспортных кредитов на соответствующий срок кредита, в валюте кредита или ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации (минимальная процентная ставка по кредитам для постэкспортного финансирования не устанавливается).

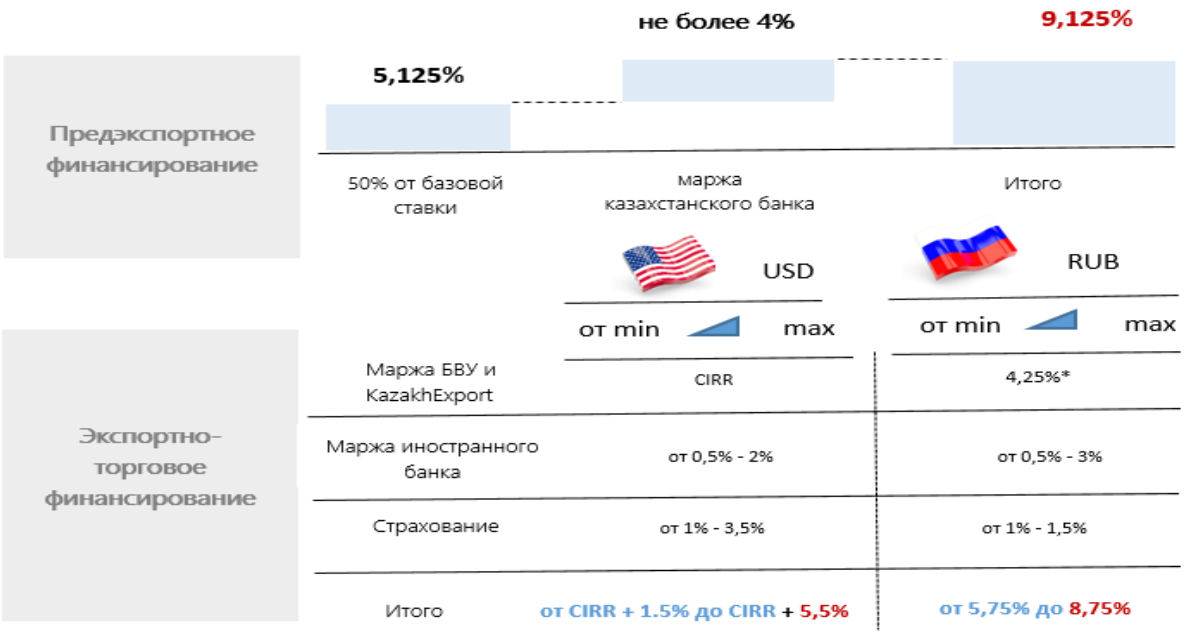
БЕЛАРУСЬ

Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года №534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» предусматривает компенсацию потерь банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям, осуществляющим финансирование под уступку денежного требования (факторинг) при реализации экспортных контрактов.

В частности, правительство Республики Беларусь заключило соглашение с АО «Сбербанк» о выдаче льготных кредитов казахстанским предпринимателям на приобретение товаров, произведенных в Беларуси. Компенсация процентной ставки займа осуществляется в размере 5,5% (ставка рефинансирования НБРК). *(Пресс-релиз ДБ АО «Сбербанк» от 26 сентября 2016 г.).*

Вопрос субсидирования процентных ставок актуален для Казахстана, где стоимость кредитных ресурсов значительно выше, чем в странах ОЭСР и в странах-ключевых торговых партнерах.

ДИАГРАММА №1. СТОИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПО ЭКСПОРТНЫМ КРЕДИТАМ В КАЗАХСТАНЕ.



Источник: фокусное интервью

** 50% от ключевой ставки ЦБ РФ*

Высокая стоимость кредитных ресурсов сказывается на конкурентоспособности казахстанской продукции на международном рынке. При этом согласно требованиям ВТО, минимально допустимая стоимость кредитных ресурсов установлена на уровне справочной коммерческой процентной ставки (CIRR).

Данные об уровне CIRR (на декабрь 2021 г.) в сравнении с уровнем инфляции приводятся в следующей таблице.

Таблица № 2. СТАВКА CIRR И УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В МИРЕ.

2021 год	Австралия	Великобритания	Германия	Канада	Новая Зеландия	Норвегия	Польша	США	Южная Корея
CIRR,%	2,31	1,49	0,28	2,1	2,36	2,05	2,16	1,82	2,65
Инфляция,%*	0.8	1.0	0.5	0.7	1.7	1.3	3.4	1.2	0.5

** данные по инфляции представлены за 2020 год, https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators*

9. Цифровизация

ЭКА в мире подвержены влиянию цифровизации, которая является одним из ключевых глобальных трендов. Клиенты ЭКА уделяют все большее внимание простоте, доступности и оперативности предоставления страховых услуг. В целях удовлетворения этих потребностей мировые ЭКА фокусируются на повышении клиентоориентированности и функциональности процессов, в том числе путем внедрения инновационных технологий.

ЭКА активно переводят отдельные страховые продукты в онлайн формат, и стремятся максимально автоматизировать весь процесс от подачи заявки до получения полиса – онлайн, упростить требования к клиентам для получения поддержки и перейти на безбумажный документооборот. Это позволяет существенно увеличить скорость предоставления услуги и улучшить клиентский опыт.

В рамках цифровизации обслуживания банки и прочие финансовые институты развивают единые точки доступа к финансовым и нефинансовым сервисам, предоставляемым как самой организацией, так и ее партнерами. Развитие данной тенденции упрощает продвижение и предоставление поддержки экспортерам.

В целях цифровизации и автоматизации внутренних бизнес-процессов могут быть использованы различные цифровые технологии, такие как:

- Сбор данных - Оптическое распознавание символов может оцифровать текст при входе в операционный рабочий процесс;
- Комплаенс-контроль - Несколько скрининговых решений используются банками для автоматизации части комплаенс контроля;
- Проверка документов - Искусственный интеллект может быть использован для сравнения документов и проверки на ошибки и неточности;
- Усиление скоринговой системы – Автоматизация процессов может увеличить скорость принятия решения по кредиту;
- Совершенствование CRM-системы – аналитика с использованием технологий Big Data позволит осуществлять сбор, хранение и анализ информации о клиентах с целью оптимизации маркетинга, а также повышения качества обслуживания.

1.1.2. Регуляторная среда

KazakhExport действует на основании лицензии на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности по отрасли «Общее страхование» № 2.1.55 от 21 мая 2018 года, выданной Национальным Банком Республики Казахстан. Лицензия предоставляет KazakhExport право на осуществление **страховой деятельности, включая:**

1) Страхование гарантий и поручительств;

2) Страхование от прочих финансовых убытков;

3) Страхование убытков финансовых организаций, за исключением классов, указанных в подпунктах 13), 14), 15) и 16) пункта 3 статьи 6 Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности»;

4) Страхование займов;

5) Страхование гражданско-правовой ответственности, за исключением классов, указанных в подпунктах 9)-11) пункта 3 статьи 6 Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности»,

а также **деятельности по перестрахованию.**

Таким образом, KazakhExport не может осуществлять иную деятельность, кроме указанных в лицензии, а также оказание безвозмездной консультационной поддержки в области предэкспортных и экспортных операций, закрепленных уставом KazakhExport.

Выводы

Условия на которых предоставляется предэкспортное и экспортное-торговое финансирование казахстанским ЭКА, более дорогие относительно тех, которые предлагают своим клиентам зарубежные компании-аналоги. Это снижает международную конкурентоспособность казахстанских товаров по цене. Отчасти, более привлекательные условия финансирования за рубежом достигаются за счет правительственных программ субсидирования.

Наличие достаточного объема государственных гарантий у компаний-аналогов в мире существенно повышает их кредитоспособность и доверие к ним со стороны международных финансовых институтов, а также зарубежных ЭКА.

Для расширения полномочий и функций KazakhExport ведется работа по наделению KazakhExport дополнительными видами деятельности экспортно-кредитного агентства (далее - ЭКА), а также по выведению из-под регулирования Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности» путем создания отдельного адресного закона об ЭКА.

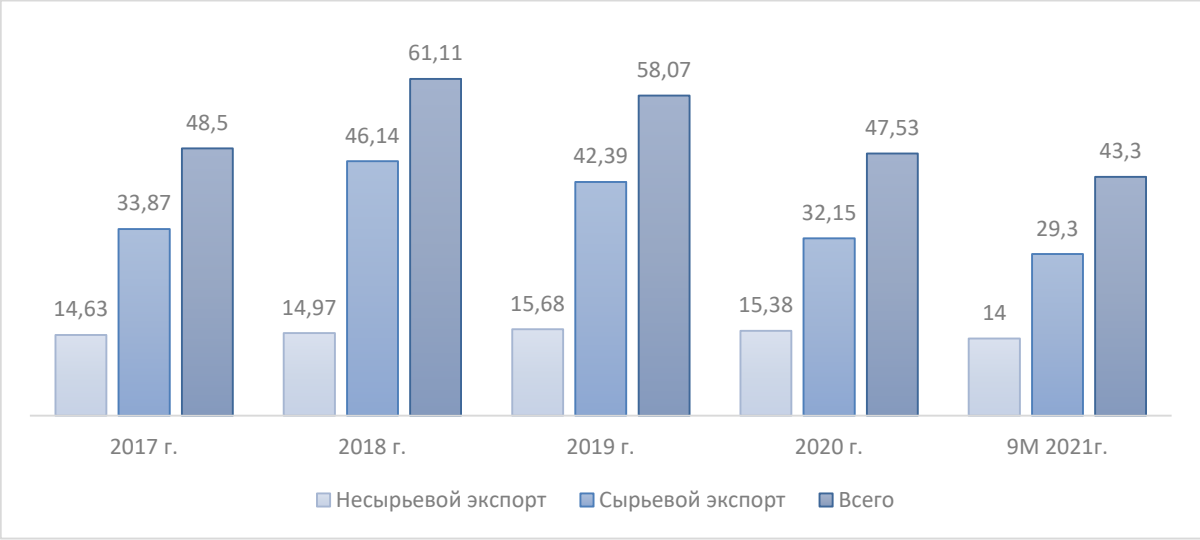
Кроме того, 27 декабря 2021 года Главой государства подписан Закон Республики Казахстан «О промышленной политике», который ввел механизм субсидирования ставки вознаграждения по выдаваемым кредитам и совершаемым лизинговым сделкам банками второго уровня, Банком Развития Казахстана, иными юридическими лицами, осуществляющими лизинговую деятельность, зарубежным покупателям отечественных высокотехнологичных товаров и услуг обрабатывающей промышленности, которые подлежат страхованию со стороны единого оператора по продвижению несырьевого экспорта, с учетом принятых международных обязательств и Перечень отечественных высокотехнологичных товаров и услуг обрабатывающей промышленности. Также, предусмотрен Единый оператор по продвижению несырьевого экспорта, который осуществляет экспортное торговое и предэкспортное финансирование, страхование и перестрахование, гарантирование сделок по продвижению несырьевого экспорта в соответствии с законами Республики Казахстан.

1.1.3. Основные направления государственной экспортной политики

Экспорт оказывает большое влияние на казахстанскую экономику. По итогам 2020 года доля экспорта товаров и услуг в ВВП Казахстана составила 27,8%. Данный показатель является более высоким по сравнению с аналогичными показателями большинства крупных развитых и развивающихся стран. Данное явление подтверждает высокую степень открытости казахстанской экономики и, в то же время, указывает на значительную чувствительность к рискам, связанным со структурой экспорта. Слабо диверсифицированная экспортная корзина создает предпосылки для существенных ценовых шоков, способных негативно сказаться на казахстанской экономике.

В настоящее время в структуре экспорта Казахстана преобладают сырьевые товары. Кризис 2020 года (пандемия Covid-19) привел к значительному снижению объемов казахстанского экспорта.

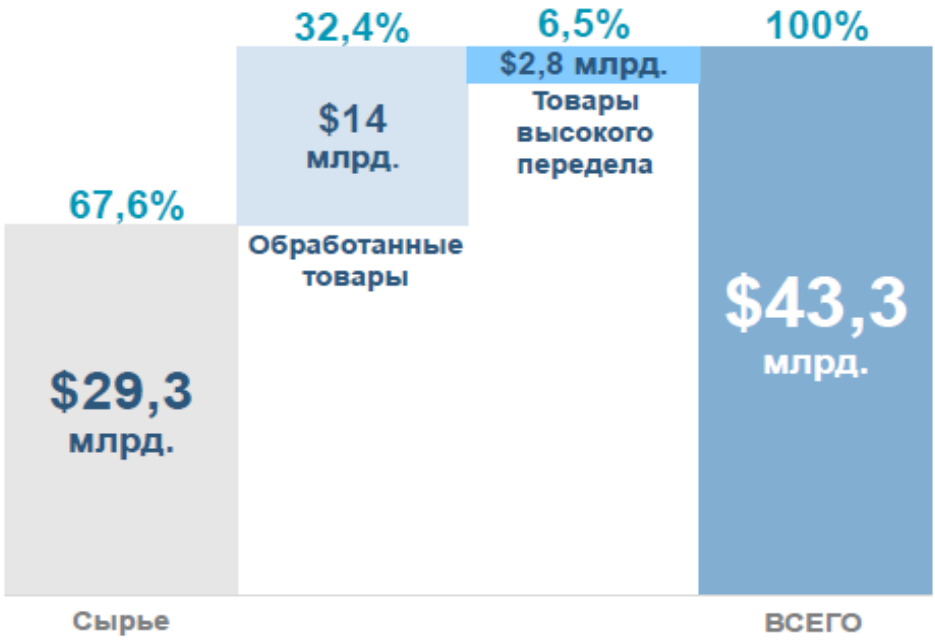
ДИАГРАММА № 2. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА КАЗАХСТАНСКОГО ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ, МЛРД. ДОЛЛ. США



Источник: Бюро национальной статистики

Экспорт несырьевых товаров Казахстана преимущественно представлен обработанными промежуточными товарами, то есть продукцией низкого передела. За 9 месяцев 2021 года доля экспорта обработанных промежуточных товаров в структуре общего казахстанского несырьевого экспорта составила 80%, доля товаров высокого передела 6,5%. Доля обработанных товаров в общем объеме экспорта составила 32,4%.

ДИАГРАММА № 3. СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ЗА 9 мес. 2021 года, МЛРД. ДОЛЛ. США



Источник: КС МНЭ РК, КГД МФ РК, НБРК

Основная цель государственной политики в области экспорта состоит в диверсификации экспортной корзины и в обеспечении роста несырьевого экспорта опережающими темпами.

Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года, утвержденный указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636 (далее – Национальный план), предусматривает рост объема несырьевого экспорта товаров и услуг, до 2025 года согласно следующим планам:

ТАБЛИЦА № 3. ОБЪЕМ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА СОГЛАСНО НАЦИОНАЛЬНОМУ ПЛАНУ

в млрд. долл. США

ЦЕЛЕВОЙ ИНДИКАТОР	Ед. изм.	Плановый период				
		2021	2022	2023	2024	2025
Объема несырьевого экспорта товаров и услуг	млрд. долл. США	29,2	31,8	34,6	37,7	41,0

В соответствии с поручением Главы государства принята Правительственная программа «Национальная экспортная стратегия РК» на 2018-2022 годы (Национальная экспортная Стратегия, НЭС). Целью Национальной экспортной стратегии РК является создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году (к уровню 2015 года), и вдвое к 2025 г., а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг.

ТАБЛИЦА № 4. ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

ЦЕЛЕВОЙ ИНДИКАТОР	Ед. изм.	ПЛАНОВЫЙ ПЕРИОД				
		2018	2019	2020	2021	2022
Объем экспорта несырьевых товаров и услуг Республики Казахстан	млрд. долл. США	22,7	24,7	26,9	29,3	31,8

Задачей, применимой к деятельности KazakhExport, является оказание финансовых мер поддержки экспортеров.

В рамках НЭС задача оказания финансовых мер поддержки экспортеров предусматривает:

- разработку комплекса предложений финансового развития KazakhExport с целью повышения уровня финансовой устойчивости, степени доверия к нему со стороны финансовых институтов, а также экспортно-кредитных агентств мира.
- рассмотрение возможности удешевления стоимости кредитов и страхования с учетом ограничений, предусмотренных в рамках ВТО, до уровня справочной коммерческой процентной ставки (Commercial Interest Reference Rate – CIRR).
- необходимость увеличения объема финансирования на поддержку экспорта до 1% от ВВП.

Предусмотренные Национальной экспортной стратегией меры по предоставлению финансовой поддержки экспортеров были отражены в инициативах актуализированного Плана развития KazakhExport.

1.2. Анализ внутренней среды

1.2.1. Результаты деятельности KazakhExport за предыдущий период

В результате реализации Стратегии развития KazakhExport за период 2018-2021 годов удалось значительно нарастить объем поддержанного экспорта и увеличить количество поддержанных экспортеров. Активная работа на протяжении прошедшего периода помогла углубить страховую и финансовую экспертизу в международных проектах, а также расширить компетенции по сопровождению экспортных сделок с учетом специфики приоритетных рынков. В период 2018-2021 гг. KazakhExport оказал поддержку 304 экспортерам, принято страховых обязательств на сумму 526.6 млрд. тенге, предоставлено торговое финансирование в рамках договоров страхования через условные банковские вклады на сумму 54.4 млрд. тенге и предэкспортное финансирование экспортерам через условные банковские вклады на сумму 46.6 млрд. тенге. Сумма экспортных контрактов, заключенных при оказании мер поддержки KazakhExport была увеличена в 1,4 раза в период с 2018-2021 гг. (с 419,8 до 591 млрд. тенге). Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки KazakhExport за 2018-2021 годы увеличился с 104,5 млрд. тенге до 859.2 млрд. тенге.

Соответствующий высокий темп прироста объемов поддержки потребуется поддержать и в новом стратегическом периоде для эффективного содействия достижению индикаторов Национального плана по росту объема несырьевого экспорта товаров и услуг.

1.2.2. Анализ исполнения КПД

Ранее Стратегия развития KazakhExport определяла 7 ключевых показателей деятельности (далее – КПД) для целей оценки эффективности деятельности KazakhExport. Согласно отчетам по исполнению Стратегии развития KazakhExport (утвержденных Советом директоров KazakhExport) за период с 2018 по 2021 год большинство КПД были выполнены:

№	Показатель	Плановые значения	Фактические значения	Исполнение КПД
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 1. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА				
1	Сумма экспортных контрактов, млрд. тенге	2018 – 200 2019 – 325 2020 – 390 2021 – 455	2018 – 420 2019 – 544 2020 – 588,6 2021 – 591	2018 – 210% 2019 – 167,3% 2020 – 151% 2021 – 130%
2	Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport» (с накоплением с 2014 г.), млрд. тенге	2018 – 99,5 2019 – 164,2 2020 – 328,2 2021 – 458,9	2018 – 104,5 2019 – 287,1 2020 – 647,2 2021 – 859.2	2018 – 105% 2019 – 175% 2020 – 197,2% 2021 – 187,2%
3	Объем принятых страховых обязательств, млрд. тенге	2018 – 79,5 2019 – 95,0 2020 – 150 2021 – 200	2018 – 90,2 2019 – 97,1 2020 –134,6 2021 – 204,7	2018 – 113,4% 2019 – 102,2% 2020 – 89,7% 2021 – 102,3%
4	Количество экспортеров, впервые получивших поддержку АО «ЭСК «KazakhExport», кол.	2018 – 20 2019 – 25 2020 – 25 2021 – 25	2018 – 27 2019 – 42 2020 – 40 2021 – 28	2018 – 135% 2019 – 168% 2020 – 160% 2021 – 112%
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 2. СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ЭКСПОРТЕРОВ				
5	Объем продукции, произведенной субъектами предпринимательства, получившими поддержку, (с накоплением с 2014 г.), млрд. тенге	2018 – 99,5 2019 – 164,2 2020 – 328,2 2021 – 458,9	2018 – 157,8 2019 – 287,1 2020 – 647,2 2021 – 859,2	2018 – 105% 2019 – 175% 2020 – 197,2% 2021 – 187,2%
6	Количество экспортных контрактов, кол.	2018 – 309 2019 – 343 2020 – 353 2021 – 363	2018 – 334 2019 – 368 2020 – 374 2021 – 448	2018 – 108% 2019 – 107,3% 2020 – 106% 2021 – 123,4%
Стратегическое направление №3 ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
7	ROA, %	2018 – 2,12% 2019 – 2,21% 2020 – 1,58% 2021 – 1,28%	2018 – 3,3% 2019 – 3,44% 2020 – 3,66% 2021 – 1,61%	2018 – 157% 2019 – 156% 2020 – 232% 2021 – 126%

По итогам 2018-2021 годов стратегические показатели деятельности достигнуты в полном объеме. При этом, в 2020 году стратегический КПД Общества «Объем принятых страховых обязательств» исполнен на 89,7%. На исполнение планового значения КПД «Объем принятых страховых обязательств» в 2020 году повлиял общий спад экономической активности, вызванный пандемией Covid-19. Так, рядом стран, являющихся традиционным рынком для казахстанских экспортеров, в целях сдерживания распространения вируса, на длительный период были полностью закрыты границы. Кроме того, в целях обеспечения продовольственной безопасности и недопущения роста цен на отдельные категории продуктов питания, Правительством Казахстана вводились ограничительные меры на их экспорт. В дополнение, многие предприятия были вынуждены сократить штат сотрудников и объемы производства.

В связи с чем, объем производимой ими продукции обеспечивал потребности только внутреннего рынка Казахстана. При этом, общий объем предоставленного экспортного страхования увеличился в 1,4 раза по сравнению с 2019 годом.

Рассмотренные ключевые показатели деятельности сигнализируют о значительном повышении эффективности KazakhExport за предыдущий период и задают амбициозные цели на следующий стратегический период.

1.3. SWOT – анализ

ДИАГРАММА № 4. SWOT – АНАЛИЗ KAZAKHEXPORT

	Возможности ▪ Вовлечение БВУ при оказании финансовых мер поддержки экспортерам ▪ Создание собственной законодательной базы ▪ Разработки правил субсидирования процентной ставки торгового финансирования ▪ Повсеместное внедрение цифровых технологий позволяет повышать охват клиентов, повышать качество оказываемых услуг и снижать операционные затраты ▪ Создание единой IT-инфраструктуры по оказанию финансовых мер поддержки для экспортеров ▪ Совершенствование внешних коммуникационных связей с целевыми группами KazakhExport ▪ Развитие PR-активности в социальных сетях	**Угрозы** ▪ Нехватка высококвалифицированных кадров ▪ Слабая осведомленность о деятельности KazakhExport среди экспортеров ▪ Слабая конкурентоспособность казахстанских несырьевых товаров на внешних рынках ▪ Изменение макроэкономических показателей, в том числе уровня политических рисков в регионах экспорта ▪ Дезинформация и негативные публикации в средствах массовой информации и социальных сетях о деятельности KazakhExport
Сильные стороны ▪ Наличие функций ЭКА, оказывающего финансовые меры поддержки экспортеров ▪ Существенные вливания в уставный капитал со стороны государства, а также наличие Государственной гарантии по поддержке экспорта ▪ Возможность предоставления фондирования для льготного финансирования экспортеров ▪ Членство в Пражском клубе Бернского союза Международной ассоциации страховщиков – возможность использования мирового опыта и знаний, ведущих ЭКА мира ▪ Наличие Зарубежных представителей, представляющих приоритетный: высокий и умеренный экспортный потенциал ▪ Высокий уровень доверия Стэйкхолдеров к деятельности KazakhExport ▪ Единая коммуникационная политика Холдинга и KazakhExport	**Стратегические действия** ▪ Разработка собственной законодательной базы ▪ Удешевление стоимости финансовых услуг и увеличение объемов финансовой поддержки экспортерам путем принятия нормативных правовых актов для реализации механизма субсидирования ставки торгового финансирования зарубежных покупателей отечественных высокотехнологичных товаров и услуг	**Стратегические действия** ▪ Проведение эффективного информирования о своей деятельности, PR ▪ Оказание сервисной поддержки, только в рамках информационно-консультационной поддержки экспортеров и организации бизнес контактов
Слабые стороны ▪ Высокая стоимость предоставляемых услуг относительно зарубежных компаний-аналогов ▪ Отсутствие специализированной законодательной базы для эффективной деятельности ЭКА ▪ Отсутствие возможности компенсации части процентных ставок по экспортным кредитам ▪ Лимитированный объем поддержки экспортеров при отсутствии дополнительного вливания в капитал и предоставление государственной гарантий ▪ Медленные темпы развития несырьевого экспорта как ограничивающий фактор ▪ Недостаточная осведомленность об инструментах и реализованных проектах KazakhExport среди стейкхолдеров	**Стратегические действия** ▪ Расширение присутствия на территории стран экспортного интереса ▪ Автоматизация бизнес-процессов ▪ Увеличение лимита государственной гарантии ▪ Компенсация части процентных ставок по экспортным кредитам ▪ Повышение осведомленности по деятельности Общества, посредством осуществления регионального охвата по обучению предпринимателей Казахстана по оказываемым мерам поддержки экспортеров инструментами АО ЭСК KazakhExport	**Стратегические действия** ▪ Усиление штата сотрудников и повышение компетенции сотрудников ▪ Пересмотр оплаты труда с целью их удержания

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

▪ Наличие функций ЭКА, оказывающего финансовые меры поддержки экспортеров

▪ Существенные вливания в уставный капитал со стороны государства, а также наличие Государственной гарантии по поддержке экспорта

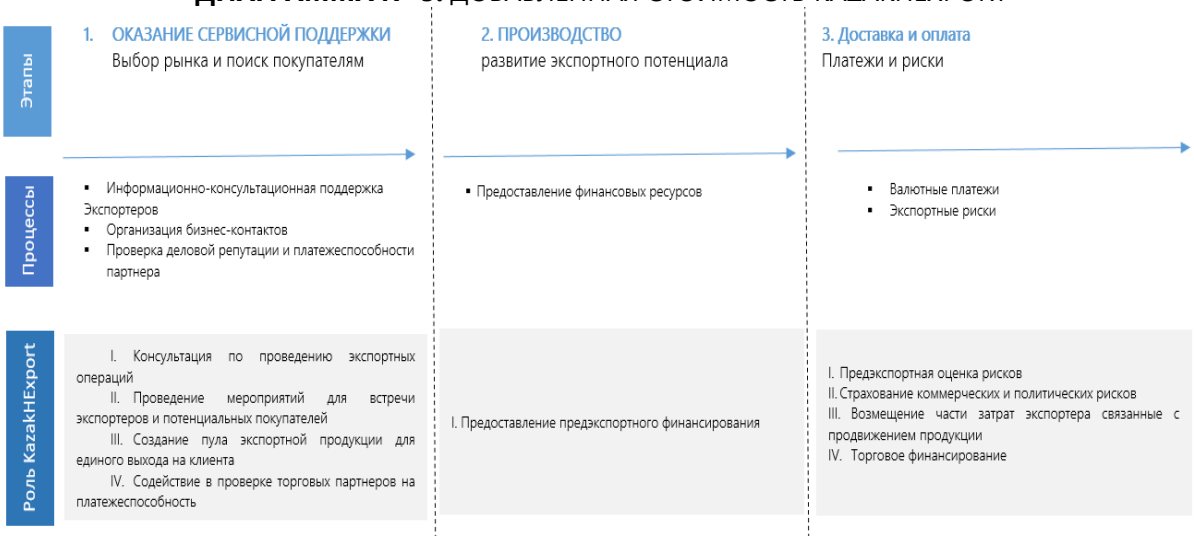
▪ Возможность предоставления фондирования для льготного финансирования экспортеров

▪ Членство в Пражском клубе Бернского союза Международной ассоциации страховщиков – возможность использования мирового опыта и знаний, ведущих ЭКА мира

▪ Наличие Зарубежных представителей, представляющих приоритетный: высокий и умеренный экспортный потенциал
▪ Высокий уровень доверия Стэйкхолдеров к деятельности KazakhExport
▪ Единая коммуникационная политика Холдинга и KazakhExport

KazakhExport может оказывать поддержку экспортерам на многих этапах осуществления экспортной операции: на этапе оказания сервисной поддержки, на этапе производства и на этапе реализации продукции. Это позволяет иметь более точные и глубокие представления о потребностях и особенностях клиентов, что является конкурентным преимуществом.

ДИАГРАММА № 5. ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ KAZAKHEXPORT



СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

▪ Высокая стоимость предоставляемых услуг относительно зарубежных компаний-аналогов
▪ Отсутствие специализированной законодательной базы для эффективной деятельности ЭКА
▪ Отсутствие возможности компенсации части процентных ставок по экспортным кредитам
▪ Лимитированный объем поддержки экспортеров при отсутствии дополнительного вливания в капитал и предоставление государственной гарантий
▪ Медленные темпы развития несырьевого экспорта как ограничивающий фактор
▪ Недостаточная осведомленность об инструментах и реализованных проектах KazakhExport среди стейкхолдеров

ВОЗМОЖНОСТИ

▪ Вовлечение БВУ при оказании финансовых мер поддержки экспортерам
▪ Создание собственной законодательной базы
▪ Разработка правил субсидирования процентной ставки торгового финансирования
▪ Повсеместное внедрение цифровых технологий позволяет повышать охват клиентов, повышать качество оказываемых услуг и снижать операционные затраты
▪ Создание единой IT-инфраструктуры по оказанию финансовых мер поддержки для экспортеров
▪ Совершенствование внешних коммуникационных связей с целевыми группами KazakhExport
▪ Развитие PR-активности в социальных сетях

УГРОЗЫ

▪ Нехватка высококвалифицированных кадров
▪ Слабая осведомленность о деятельности KazakhExport среди экспортеров
▪ Слабая конкурентоспособность казахстанских несырьевых товаров на внешних рынках
▪ Изменение макроэкономических показателей, в том числе уровня политических рисков в регионах экспорта
▪ Дезинформация и негативные публикации в средствах массовой информации и социальных сетях о деятельности KazakhExport

1.4. PEST – анализ

ТАБЛИЦА № 5: PEST – АНАЛИЗ

P – Political, политические и правовые факторы	**E – Economic, экономические факторы**
В результате проведения активной государственной политики по стимулированию экспорта возрастает роль KazakhExport и необходимость в эффективных инструментах поддержки экспорта. Интеграционные процессы предполагают открытие рынков для экспорта казахстанской продукции, что создает возможности для увеличения казахстанского экспорта. Увеличение торговых барьеров, вводимых странами-партнерами Казахстана, может негативно сказаться на развитии экспорта. Принятие законодательных изменений, устраняющих регуляторные ограничения деятельности KazakhExport, позволит увеличить объемы оказываемых финансовых услуг экспортерам. Меры, предпринимаемые правительствами зарубежных стран по поддержке экспорта, могут понизить конкурентоспособность казахстанских товаров и услуг	Рост количества экспортоориентированных несырьевых предприятий в результате реализации отраслевых государственных программ повышают экспортный потенциал РК. Слабый уровень конкурентоспособности казахстанских экспортеров несырьевых товаров, работ и услуг на внешних рынках, а также ухудшение состояния мировой экономики и спад внешней торговли негативно сказываются на росте экспорта РК. Низкие объемы финансирования, выделяемые на продвижение экспорта, и высокие ставки кредитования, предлагаемые БВУ и институтами развития казахстанским экспортерам, понижают конкурентоспособность казахстанских товаропроизводителей на внешних рынках.
S – Social, социальные факторы	**T – Technological, технологические факторы**
Недостаточный уровень квалификации предпринимателей в части ведения экспортных операций негативно влияет на рост экспорта РК. Рост культуры страхования и уровня риск-менеджмента в компаниях, а также повышение степени доверия к институтам развития со стороны экспортеров положительно влияют на потенциал развития KazakhExport.	Развитие информационных технологий, CRM и автоматизированных скоринговых систем могут повысить операционную эффективность KazakhExport. Внедрение цифрового портала по поддержке экспортеров.

2. Миссия и видение

KazakhExport определил следующие миссию и видение.

МИССИЯ

Миссией KazakhExport является поддержка роста экспорта несырьевых товаров, работ, услуг в приоритетных секторах экономики и формирование практики финансово-страховой и нефинансовой поддержки казахстанских предприятий.

ВИДЕНИЕ

Стать основным институтом развития по оказанию финансовой поддержки экспортных операций Республики Казахстан.

3. Стратегические цели

На основании проведенного анализа, а также с учетом задач Национальной экспортной стратегии, ключевыми стратегическими целями KazakhExport являются увеличение объема поддержанных экспортных контрактов и рост количества экспортеров, получивших финансовую поддержку, до целевых значений.

Рост количества экспортеров, получивших финансовую поддержку, может быть достигнут за счет:

1. Привлечения потенциальных экспортеров в регионах;
2. Организации бизнес-контактов через зарубежных представителей;
3. Повышения узнаваемости и информированности о деятельности KazakhExport.

В свою очередь, увеличение количества экспортных сделок на поддержанного экспортера может быть достигнуто за счет:

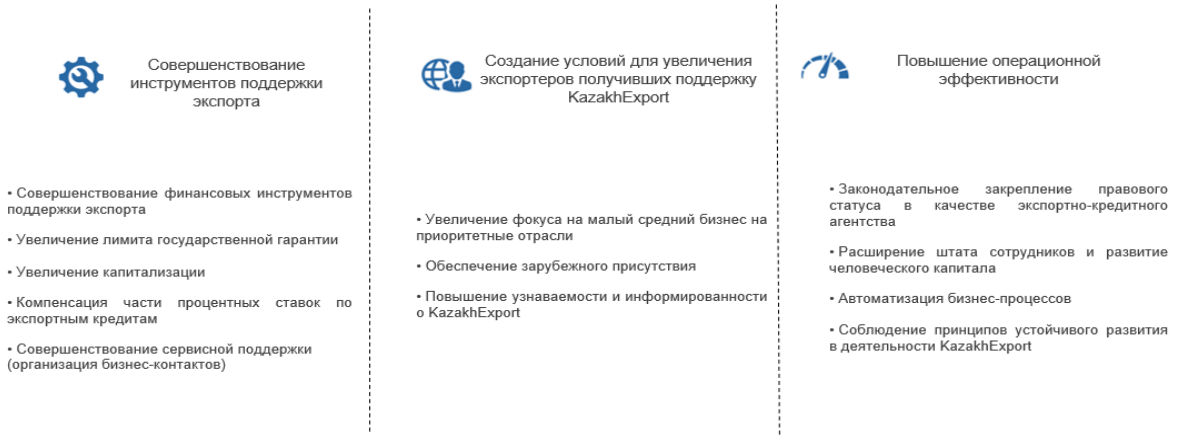
1. Единого Интернет-ресурса для экспортеров;
2. Удешевления стоимости услуг кредитования и страхования;
3. Повышения эффективности за счет автоматизации бизнес-процессов.

ДИАГРАММА №6. ДЕРЕВО РЕШЕНИЙ
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ KAZAKHEXPORT



В результате анализа и исходя из стратегических целей были определены три стратегических направления развития: совершенствование инструментов поддержки экспорта, создание условий для увеличения количества экспортёров и повышение операционной эффективности

ДИАГРАММА № 7. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ KAZAKHEXPORT



4. Стратегические направления развития

Стратегические инициативы, направленные на достижение целей KazakhExport, можно объединить в три направления:

ТАБЛИЦА № 6: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ

№	Стратегическое направление	Стратегическая инициатива
1	Совершенствование инструментов поддержки экспорта	Совершенствование финансовых мер поддержки экспорта • Увеличение лимита предоставляемой государственной гарантии по поддержке экспорта • Компенсация части процентных ставок по экспортным кредитам • Увеличение капитализации
		Совершенствование нефинансовых мер поддержки
		Совершенствование сервисной поддержки (организация бизнес-контактов)
2	Создание условий для увеличения количества экспортеров	Региональное присутствие на территории РК
		Обеспечение зарубежного присутствия
		Повышение узнаваемости и информированности о KazakhExport
3	Повышение операционной эффективности	Оказание финансово-страховых услуг поддержки казахстанских экспортеров в качестве экспортно-кредитного агентства
		Расширение штата сотрудников и развитие человеческого капитала
		Автоматизация бизнес-процессов
		Соблюдение принципов устойчивого развития в деятельности KazakhExport

5. Стратегические инициативы

5.1. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 1:
Законодательное закрепление правового статуса в качестве экспортно-кредитного агентства

KazakhExport является единственной страховой организацией, частично осуществляющей функции экспортно-кредитного агентства. Текущий правовой статус KazakhExport, не дает возможность применять существующие инструменты поддержки экспортеров, которые широко распространены в экспортно-кредитных агентствах (ЭКА) развитых стран. ЭКА развитых стран имеют специальный правовой статус, где ЭКА подконтрольна Правительству с функциями по страхованию, перестрахованию, гарантированию, кредитованию экспортных операций, в том числе зарубежных покупателей. Более того, их деятельность регулируется отдельными специальными законами или правовыми актами, которые позволяют осуществлять свою деятельность без лицензии. В этой связи, существует необходимость расширения полномочий KazakhExport и изменения ее организационно-правовой формы.

Деятельность KazakhExport регулируется положениями Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности», KazakhExport осуществляет свою деятельность по лицензии на право осуществления деятельности по добровольному страхованию и перестрахованию выданной Национальным Банком Республики Казахстан. Данные обстоятельства не позволяют наделить KazakhExport иными функциями по развитию и продвижению экспорта, которые присущие ЭКА. Принимая во внимание, что для модернизации системы поддержки экспорта отечественных обработанных товаров (работ, услуг) возникла необходимость в установлении отсутствующего в Республике Казахстан правового регулирования деятельности ЭКА как института, осуществляющего развитие и продвижение несырьевого экспорта в обособленном правовом режиме, необходимо законодательно установить его права и обязанности, виды и цели деятельности по поддержке экспортеров, порядок взаимодействия с государственными органами, организациями и экспортерами, отдельные требования к обеспечению платежеспособности и финансовой устойчивости в связи с обособленным правовым статусом на рынке страховых и финансовых услуг, а также механизм контроля и надзора за его деятельностью.

Разрабатывается адресный закон об ЭКА позволяющий увеличить финансовые инструменты поддержки отечественных экспортеров, и в их интересах взаимодействовать с отечественными и иностранными финансовыми организациями и ЭКА. Проанализирован международный опыт деятельности ЭКА в России, Венгрии, Канаде, Австралии и Индии, который показал, что ЭКА осуществляют страхование, перестрахование, гарантирование и финансирование экспортных операций. Это позволит вывести KazakhExport из-под регулирования Закона «О страховой деятельности» и финансового регулятора в лице Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка посредством наделения его функциями ЭКА, что с другой стороны не потребует дополнительных расходов на его создание с государственного бюджета. В результате будет принят адресный закон, позволяющий урегулировать деятельность ЭКА на финансовом рынке, и реализовать миссию KazakhExport, как Единого оператора по продвижению несырьевого экспорта.

Таким образом, после наделения KazakhExport статусом экспортного кредитного агентства в его функции войдет: страхование и перестрахование отечественных экспортеров; гарантирование деятельности отечественных экспортеров при заключении сделок; финансирование зарубежных покупателей казахстанских обработанных товаров, услуг; продвижение экспорта отечественных обработанных товаров и услуг на зарубежных рынках путем создания зарубежных представительств. Поэтапное развитие экспортно-кредитного агентства зависит от ряда факторов, включая:

- Государственной политики в части поддержки экспорта;
- Структуры экспорта страны и потребности экспортеров;
- Состояние финансового рынка страны;
- Увеличение лимита государственной гарантии по поддержке экспорта;
- Рост объемов экспортного кредитования за счет удешевления процентных ставок.

5.2. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 2: Оказание финансовых мер поддержки

В рамках данной инициативы KazakhExport будет оказывать следующие финансовые меры поддержки экспортерам:

1. Страхование экспортных кредитов
2. Предэкспортное финансирование
3. Страхования гражданско-правовой ответственности экспортера по возврату авансовых платежей
4. Страхование экспортных аккредитивов
5. Экспортное торговое финансирование
6. Страхование займов
7. Страхование финансового лизинга
8. Страхование убытков финансовых организаций
9. Страхование банковских гарантий, выданных иностранным банком
10. Страхование инвестиций
11. Страхование кредитной организации при финансировании иностранного контрагента
12. Страхование международного факторинга
13. Страхование гражданско-правовой ответственности экспортера по облигациям
14. Страхование проектного финансирования
15. Страхованию убытков Экспортера, связанных с выполнением работ оказанием услуг
16. Страхования гражданско-правовой ответственности экспортера перед финансовыми организациями
17. Страхования гражданско-правовой ответственности экспортера по срочным валютным сделкам
18. Страхования краткосрочной дебиторской задолженности экспортера

На начало 2022 года KazakhExport оказывает услуги по финансово-страховой поддержке экспортеров, при обращении экспортеров с потребностью в инструментах сотрудничества отсутствующих в линейке финансово-страховых продуктов KazakhExport инициирует внедрение новых финансово-страховых инструментов. На начало 2022 услуги, предоставляемые KazakhExport экспортерам, в основном представлены услугами страхования, экспортно-торгового финансирования и предэкспортного финансирования.

Для эффективного предоставления вышеперечисленных финансовых услуг необходимо реализовать следующие задачи.

1. *Увеличение лимита государственной гарантии по поддержке экспорта.*

На начало 2022 года имеющихся ресурсов KazakhExport может быть недостаточно для достижения целей, заложенных в утвержденной Стратегии развития АО «ЭСК «KazakhExport» на 2019-2023 годы. В 2019 году в целях увеличения страховой емкости KazakhExport постановлением Правительства Республики Казахстан (от 24 декабря 2019 года №966) предоставлена Государственная гарантия по поддержке экспорта в размере 102 млрд. тенге со сроком действия на 10 лет. В 2021 году для дальнейшего увеличения страховой емкости KazakhExport по страхованию рисков, максимального размера поддержанной сделки по крупным поставкам и/или сделкам, постановлением Правительства Республики Казахстан (от 22 сентября 2021 года №657) предоставлена Государственная гарантия по поддержке экспорта в размере 100,2 млрд. тенге со сроком действия на 10 лет.

Увеличение лимита предоставляемой Государственной гарантии по поддержке экспорта позволит KazakhExport увеличит страховую емкость с целью дальнейшего принятия страховых обязательств. Для принятия дополнительного объема страховых обязательств необходимо обладать достаточным размером емкости страхования к страховому и финансовому риску. Страховая емкость KazakhExport формируется из собственного капитала и совокупного размера Государственной гарантии по поддержке экспорта, предоставляемой центральным уполномоченным органом по исполнению бюджета по поручению Правительства Республики Казахстан.

В целях дальнейшего увеличения емкости по страхованию рисков, максимального размера поддержанной сделки по крупным поставкам и/или сделкам, повышения доверия со стороны международных финансовых институтов и зарубежных экспортно-кредитных агентств, а также поддержания финансовой устойчивости KazakhExport, необходимо увеличение уставного капитала KazakhExport и размера Государственной гарантии по поддержке экспорта.

в млрд. тенге

Наименование	2021 год	2022 год	2023 год
	план	план	план
Собственный капитал	114,3	114	114
Государственная гарантия по поддержке экспорта	202,2	202,2	412,2
Итого обеспечение компании по обязательствам	316,5	316,2	526,2
Портфель обязательств на начало отчетного периода	176,8	315,2	526,2
+ Ежегодный объем страховых обязательств	200	250	302
- Прекращение (погашение) обязательств в отчетном периоде	61,6	39,0	120
Портфель обязательств на конец отчетного периода	315,2	526,2	708,2
Потребность в дополнительном финансирование	-	210	182,2

С ростом страхового портфеля растет давление на финансовую устойчивость, то есть показатель, отражающий возможность принимать новые страховые обязательства страховой организацией, зависящий в первую очередь от размера собственного капитала и/или актива.

Динамика роста страховых обязательств и соотношение их с собственным капиталом

в млрд. тенге

Наименование	2020 год	2021 год	2022 год	2023 год
	факт	план	план	план
Собственный капитал	109	114,3	114	114
Ежегодный объем страховых обязательств	135	200	250	302
Портфель страховых обязательств на конец отчетного периода	177	316,5	516,2	708,2
Соотношение капитала к страховым обязательствам	1,62	2,77	4,52	6,2

Адекватный размер уставного капитала KazakhExport и Страховой емкости позволяет принимать страховые риски по экспортным сделкам, удерживать уровень рентабельности активов, не нарушив пруденциальные нормативы, установленные уполномоченным органом, и повысить возможности финансово-страховой поддержки крупных экспортеров в стратегических отраслях экономики для достижения целей реализации государственной политики в продвижении национального экспорта.

2. Размещение условного вклада KazakhExport в БВУ под низкий процент удешевит стоимость экспортно-торгового и предэкспортного финансирования и повысит конкурентоспособность казахстанских товаров

ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.

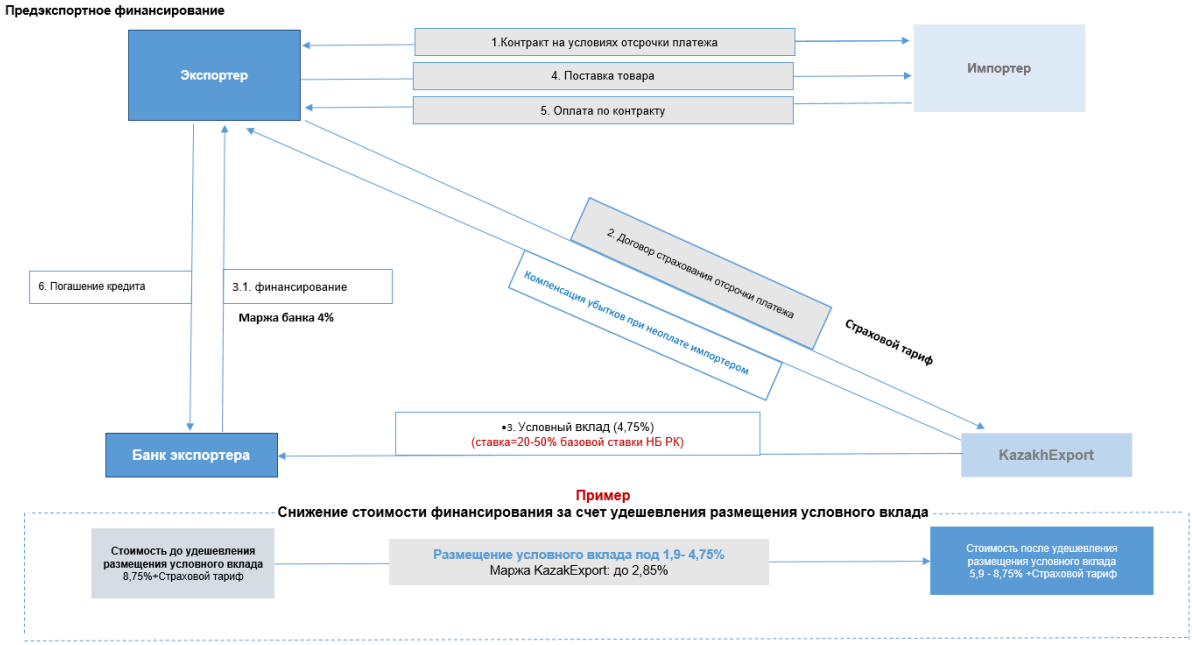
Стоимость предэкспортного финансирования, предоставляемого экспортерам, является достаточно высокой. При предоставлении предэкспортного финансирования KazakhExport размещает условный вклад в БВУ экспортера по ставке не более 50% от базовой ставки НБРК плюс маржа БВУ при кредитовании экспортера. Помимо этого, экспортер обязан оплатить страховой тариф для получения кредитования. Таким образом, формируется окончательная стоимость для экспортера. Эта стоимость финансирования экспортера влияет на формирование цены на произведенную им продукцию.

В рамках данной инициативы предлагается рассмотреть возможность удешевления предэкспортного финансирования путем размещения KazakhExport условного вклада исходя из двух основополагающих принципов:

1. Доходы KazakhExport по процентам от условного вклада не должны являться основным источников прибыли;
2. Конечная стоимость кредитования для экспортеров должна быть в пределах 40-60% от рыночной стоимости.

В результате, повысится конкурентоспособность казахстанской продукции по цене на внешних рынках, а также повысится спрос на данный вид финансовой поддержки среди экспортеров, в том числе, в регионах.

ДИАГРАММА № 8. МЕХАНИЗМ ИНСТРУМЕНТА ПРЕДЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ



ЭКСПОРТНОЕ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Стоимость экспортного торгового финансирования, предоставляемого импортерам, является достаточно высокой. При предоставлении экспортного торгового финансирования совокупная маржа KazakhExport и казахстанского банка формируется из:

- Ставки вознаграждения по условному банковскому вкладу (% в годовых). Данное значение определяется решением Совета по управлению активами и пассивами KazakhExport.

- Ставки страхового тарифа по Договору страхования аккредитива/Договору страхования займа (% в годовых). Значение по данному тарифу устанавливается согласно тарифной политике KazakhExport с учетом объекта страхования и характера страхового риска;

- Маржи Банка (% в годовых). Данное значение не должно превышать 2 % (два процента) для финансирования Банка-эмитента в долларах США и евро и 3 % (три процента) для финансирования Иностранного контрагента в тенге и российских рублях. Маржа иностранного банка значительно варьируется в зависимости от страны импортера.

Стоимость финансирования, предлагаемая импортеру, напрямую влияет на привлекательность казахстанской продукции для иностранного покупателя. В рамках данной инициативы предлагается рассмотреть возможность удешевления экспортного финансирования путем размещения KazakhExport условного вклада исходя из двух основополагающих принципов:

1. Доходы KazakhExport по процентам от условного вклада не должны являться основным источников прибыли;

2. Конечная стоимость кредитования для импортера должна быть ниже стоимости кредитования на рынке страны импортера.

Предполагается, что в результате повысится конкурентоспособность казахстанской продукции по цене на внешних рынках, а также повысится спрос на данный вид финансового инструмента среди импортеров.

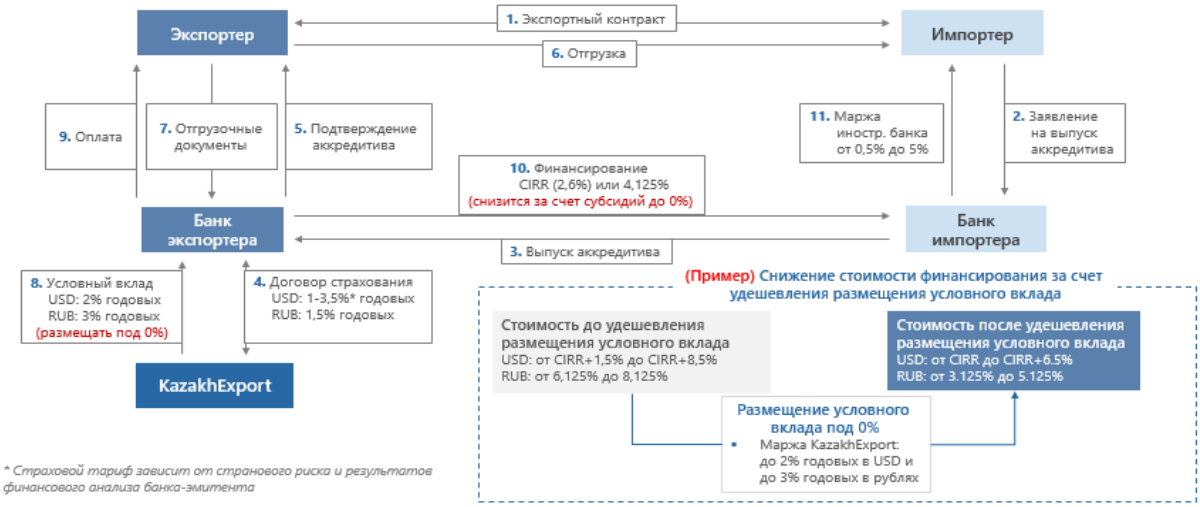
В перспективе для удешевления стоимости экспортного торгового финансирования, предоставляемого импортеру, предлагается компенсировать часть процентной ставки до уровня не ниже CIRR по опыту Российской Федерации. Финансирование экспортных сделок по ставке не ниже CIRR не противоречит требованиям ВТО и не считается экспортной субсидией.

Законом Республики Казахстан от 27 декабря 2021 года «О промышленной политике» введен механизм субсидирования ставки вознаграждения по выдаваемым кредитам и совершаемым лизинговым сделкам банками второго уровня, Банком Развития Казахстана, иными юридическими лицами, осуществляющими лизинговую деятельность, зарубежным покупателям отечественных высокотехнологичных товаров и услуг обрабатывающей промышленности, которые подлежат страхованию со стороны единого оператора по продвижению несырьевого экспорта, с учетом принятых международных обязательств и Перечень отечественных высокотехнологичных товаров и услуг обрабатывающей промышленности. Также, предусмотрен Единый оператор по продвижению несырьевого экспорта, который осуществляет экспортное торговое и предэкспортное финансирование, страхование и перестрахование, гарантирование сделок по продвижению несырьевого экспорта в соответствии с законами Республики Казахстан. Проводится работа по разработке соответствующих Правил субсидирования и Перечня высокотехнологичных товаров и услуг, утверждаемых приказом Министра торговли и интеграции Республики Казахстан.

Ожидается, что в рамках реализации экспортной политики страны не менее 10% суммы субсидий на компенсационные выплаты будет направляться на финансирование экспортных проектов, реализуемых субъектами МСБ.

ДИАГРАММА № 9. МЕХАНИЗМ ИНСТРУМЕНТА ЭКСПОРТНОЕ ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Экспортно-торговое финансирование



** Страховой тариф зависит от странового риска и результатов финансового анализа банка-эмитента*

5.3. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 3: Оказание нефинансовых мер поддержки

Основной деятельностью KazakhExport является оказание финансово-страховой поддержки экспортерам, в то время как инструменты нефинансовой поддержки применяются другими институтом развития Республики Казахстана.

Вместе с тем, наличие деловых контактов с зарубежными компаниями – контрагентами казахстанских экспортеров, а также предусмотренное настоящей Стратегией развития расширение сети представителей KazakhExport в странах приоритетного и высокого экспортного интереса выгодно позиционируют KazakhExport для оказания экспортерам сервисной поддержки в виде информационно-консультационных услуг и организации бизнес контактов.

В рамках данной инициативы предполагается выполнение следующих задач:

1. Поиск покупателей в странах приоритетного и высокого экспортного интереса через зарубежных представителей;

2. Организация бизнес-контактов потенциальных зарубежных импортеров и казахстанских товаропроизводителей.

KazakhExport уже обладает позитивным опытом такой деятельности. В частности, был привлечен покупатель автомобилей казахстанской сборки в Российскую Федерацию и Республику Узбекистан. В Республике Таджикистан при содействии Зарубежного представителя организовано финансирование экспорта вертолета марки H125 Airbus Helicopters производства ТОО «Еврокоптер Казахстан инжиниринг» для авиакомпании ООО «Сомон Эйр».

5.4. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 4: Региональное присутствие на территории РК

Стратегической целью KazakhExport является рост количества экспортеров впервые получивших финансовую поддержку, до 25 в 2023 году. Увеличение количества экспортеров впервые получивших финансовую поддержку может быть достигнуто за счет привлечения экспортеров в областях Казахстана.

Обеспечение регионального присутствия позволит увеличить количество экспортеров впервые получивших финансовую поддержку. За каждым регионом РК закреплены региональные менеджеры Департамента страхования KazakhExport для выстраивания коммуникаций с экспортерами. Производятся систематические выезды региональных менеджеров в курируемые регионы для налаживания контактов и связей с экспортерами, МИО, НПП, филиалами БВУ. Проводится непрерывная аналитическая работа по выявлению экспортного потенциала каждого региона.

Предлагается сфокусировать предоставление финансово-страховой поддержки экспортерам товаров пищевой промышленности, машиностроения, металлургии, экспорта услуг и работ, химической промышленности, продукции АПК и услуг строительства инфраструктурных проектов.

5.5. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 5: Присутствие на территории стран приоритетного и высокого экспортного интереса

Присутствие на территории стран приоритетного и высокого экспортного интереса

На фоне ожиданий роста несырьевого экспорта и увеличения финансовой поддержки экспортеров до уровня 1% ВВП, задача развития международного присутствия в соответствии с лучшей практикой становится более актуальной. В период с 2018 по 2019 годы KazakhExport назначил семь зарубежных представителей в следующих городах:

1. г. Казань, Российская Федерация;
2. г. Ташкент, Республика Узбекистан;
3. г. Душанбе, Республика Таджикистан;
4. г. Сиань, Китайская Народная Республика (зона ответственности Провинция Шаньси);
5. г. Екатеринбург, Российская Федерация (зона ответственности Уральский федеральный округ).

6. г. Новосибирск, Российская Федерация (зона ответственности Сибирский федеральный округ).

7. г. Бишкек, Кыргызская Республика.

В 2022 - 2023 гг. планируется открытие офисов зарубежных представителей KazakhExport в городах Москва (Российская Федерация, Пекин (Китайская Народная Республика). Зарубежные представители осуществляют представление, продвижение и защиту интересов KazakhExport во взаимоотношениях с контрагентами по вопросам повышения объемов экспорта несырьевых товаров, работ и услуг Республики Казахстан за рубеж на основании соответствующей доверенности.

Основными задачами зарубежных представителей являются:

- продвижение экспорта несырьевых товаров, работ и услуг в странах приоритетного, высокого и умеренного экспортного интереса;

- обеспечение оперативного взаимодействия с контрагентами;

- обеспечение сбора информации о потенциальных рынках сбыта казахстанской продукции, а также содействие в проверке достоверности информации о контрагентах в стране пребывания;

- изучение и оценка рынков присутствия зарубежных представителей, оказание информационно-консультационной поддержки экспортерам, а также содействие в организации бизнес-контактов и торгово-экономических миссий;

- оказание содействия в организации и ведении работы по возврату сумм страховых выплат при наступлении страхового случая, взыскание в судебном и досудебном порядке дебиторской задолженности в странах пребывания зарубежного представителя.

Зарубежное присутствие в странах, представляющих экспортный интерес для Казахстана, будет обеспечено путем назначения собственных зарубежных представителей в странах приоритетного и высокого экспортного интереса.

Критериями отбора рынков сбыта и их распределения по группам являются:

• транспортная доступность грузоперевозок;

• индекс комплементарности структуры импорта стран и экспорта Казахстана;

• прогноз роста импорта стран и объем импорта казахстанских несырьевых товаров;

В качестве рынков сбыта для потенциального экспорта обрабатывающей промышленности Республики Казахстан рассматриваются 3 группы стран. Наиболее доступными рынками сбыта казахстанской обработанной продукции являются Китай и Россия.

Вторая группа стран представлена такими быстрорастущими экономиками, как Узбекистан и Иран, с которыми Казахстан также имеет общие границы (в частности, с Ираном по Каспийскому морю). В третью группу включены более удаленные Япония, Южная Корея, Индия, Пакистан, Турция, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты.

Вместе с тем в результате анализа данных об объеме предоставленной финансово-страховой поддержки KazakhExport экспортерам РК и их контрагентам, определены следующие группы экспортного интереса:

• Страны приоритетного экспортного интереса: Россия и Китай;

• Страны высокого экспортного интереса: Таджикистан, Кыргызстан, Узбекистан, Беларусь, Азербайджан;

• Страны умеренного экспортного интереса: Армения, Монголия, Германия, Турция, Грузия, ОАЭ, Литва.

• Страны, представляющие экспортный интерес в долгосрочной перспективе: Великобритания, Италия, Финляндия, Франция, Швейцария, Южная Корея, Япония.

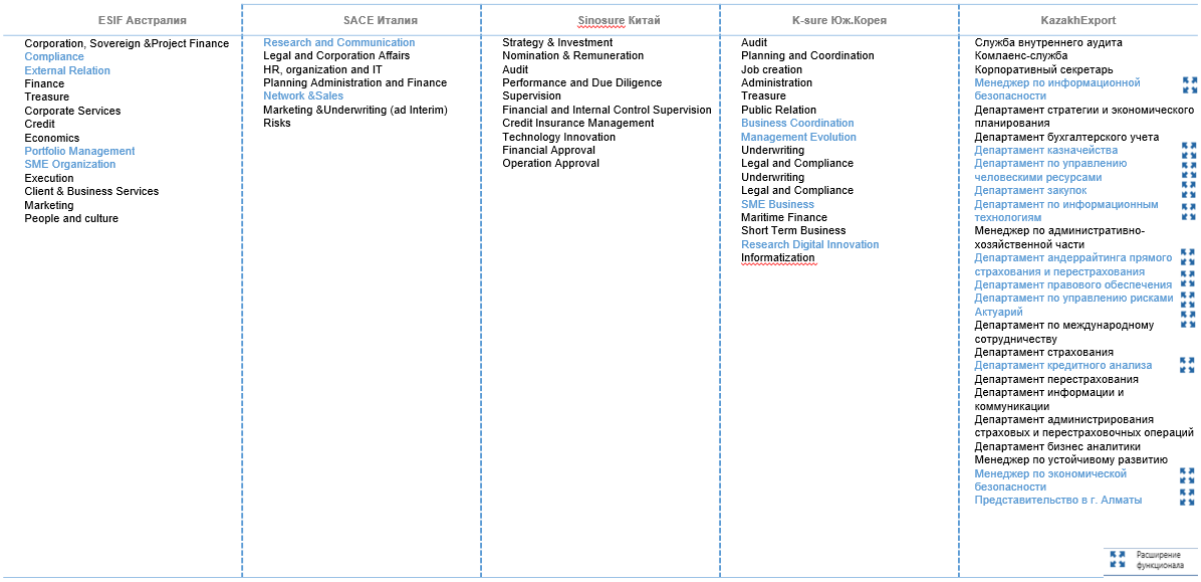
В странах приоритетного и высокого экспортного интереса присутствие KazakhExport будет обеспечено через собственных зарубежных представителей.

5.6. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 6:

Усиление штата сотрудников и развитие человеческого капитала для осуществления функции ЭКА

Для достижения стратегических целей и целевых показателей планируется увеличение объема финансовой поддержки экспортеров, расширение регионального и зарубежного присутствия. В этой связи KazakhExport необходимо усилить штат, чтобы нехватка трудовых ресурсов не стала сдерживающим факторов в развитии KazakhExport.

ДИАГРАММА № 10. ПЕРЕЧЕНЬ ДЕПАРТАМЕНТОВ, ТРЕБУЮЩИХ УСИЛЕНИЯ ФУНКЦИЙ.



Также в рамках данной инициативы необходимо развивать внутренние компетенции персонала, что может быть достигнуто, в частности, за счет системного обучения сотрудников KazakhExport и организации международных стажировок в ЭКА развитых стран. Для удержания квалифицированных сотрудников следует усовершенствовать систему мотивации.

KazakhExport необходимо провести детальный функциональный анализ в рамках реализации данной инициативы.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 7: Автоматизация бизнес-процессов

В рамках данной инициативы определены следующие задачи по внедрению инновационных технологий и автоматизации бизнес-процессов:

• Внедрение цифровой платформы по поддержке экспортеров;

•Автоматизация внутренних бизнес-процессов;

•Совершенствование оценки заявок экспортеров (скоррингговая система);

•Совершенствование системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-система).

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТЕРОВ

KazakhExport будет оказывать финансовые меры поддержки с использованием цифровой платформы. Портал предполагает, что весь спектр финансовых услуг, предоставляемых KazakhExport, будет осуществляться через данный ресурс. Результатом работы станет предоставление экспортерам комплексных инструментов поддержки, возможность оптимизации затрат за счет уменьшения количества специалистов фронт-офисов, сокращение времени, необходимого для предоставления финансовых услуг экспортерам.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Автоматизация внутренних бизнес-процессов KazakhExport поможет снизить операционные расходы Компании, а также высвободить человеческие ресурсы для осуществления основной деятельности. Реализация данной задачи планируется через внедрение процессного управления в организации и новых технологий.

В рамках автоматизации внутренних бизнес-процессов будут осуществлены следующие мероприятия:

1. Будет модернизирована IT-инфраструктура KazakhExport. В частности, будет автоматизирован процесс подготовки финансовых и управленческих отчетов, передаваемых в контролирующие органы и материнской компании; будет осуществлена интеграция бухгалтерской системы «1С» с другими информационными системами Компании.

2. Будет внедрен единый электронный документооборот, интегрированный с Холдингом и государственными органами.

3. Будут пересмотрены внутренние бизнес-процессы KazakhExport. Ключевыми показателями улучшения бизнес-процессов станут: повышение результативности, снижение стоимости, сокращение длительности, уменьшение операционных рисков, прозрачность. Будут оптимизированы и автоматизированы бизнес- процессы, такие как кадровый, бухгалтерский учет, бюджетное планирование и проведение закупок, переписка с государственными органами и т.д. в результате чего повысится уровень автоматизации процессов.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЗАЯВОК ЭКСПОРТЕРОВ

Для целей повышения эффективности деятельности, KazakhExport следует рассмотреть возможность совершенствования скоринговой системы для оперативного принятия решения по предоставлению финансовых услуг потенциальным клиентам. Совершенствование скорринговой системы будет осуществляться на базе единой информационной платформы. В результате реализации данной инициативы KazakhExport получит следующие выгоды:

• Ускорение процедур оценки рисков рассматриваемых сделок;

• Минимизация человеческого фактора в принятии решений;

• Снижение нагрузки на сотрудников компании в процессе оценки рисков рассматриваемых сделок в результате фильтрации, осуществленной скоринговой системой.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ (CRM-СИСТЕМА)

С целью обеспечения эффективного маркетинга, продаж и обслуживания клиентов, KazakhExport необходимо совершенствовать CRM-систему. В рамках данной задачи будет усовершенствован сбор, хранение и анализ информации о клиентах.

Данная задача будет базироваться на следующих основных принципах:

1. Будет создана клиентская база, то есть будет сформировано единое хранилище данных, где будут аккумулироваться сведения о взаимодействии с клиентами;

2. Основными каналами взаимодействия с клиентами будут служить информационная площадка по подачи заявок, корпоративный сайт и единый контакт-центр;

3. Результаты анализа собранной информации о клиентах будут использоваться для принятия соответствующих управленческих решений, например, о расширении присутствия в определенных регионах, о выделении средств на востребованные финансовые инструменты и т.д.

В результате реализации данной инициативы KazakhExport получит следующие выгоды:

•Увеличение степени удовлетворенности клиентов;

•Возможность осуществления раннего выявления рисков и потенциальных возможностей.

5.7. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 8: Повышение узнаваемости и информированности о KazakhExport

Необходимо повысить узнаваемость KazakhExport и информированность об оказываемых Компанией услугах через системный и активный PR, в том числе в регионах и за рубежом. Для этого KazakhExport необходимо разработать свою PR и коммуникационную политику, основанную на PR-Стратегии акционерного общества «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» на 2022-2023 годы, и планомерно заниматься этим направлением работы. В целях повышения узнаваемости компании KazakhExport необходимо:

1) обеспечить регулярное информирование и обсуждение с прямыми целевыми аудиториями основных направлений деятельности KazakhExport;

2) повысить активность публичной деятельности первого руководителя в СМИ и социальных сетях, на платформе «Открытый диалог» по различным информационным поводам;

3) визуальная информация, узнаваемость бренда, логотипа и других составляющих элементов имиджа любой организации – являются важным показателем коммуникаций с целевыми группами. Необходимо обеспечить повышение узнаваемости логотипа KazakhExport посредством:

- использования логотипа в текстах пресс-релизов и анонсов, справочных материалов, распространяемых среди представителей СМИ;
- размещение логотипа на корпоративном Интернет-ресурсе и социальных сетях;
- использование логотипа во всех имиджевых материалах и в имиджевой продукции.

4) доведение до общественности и клиентов информации об инструментах и принципах работы, о достигнутом социально-экономическом эффекте, включая раскрытие информации о влиянии деятельности KazakhExport на рост обрабатывающего экспорта страны и выгоде услуг для клиентов;

5) укрепление деловой репутации KazakhExport;

6) активизация информационной работы на региональном уровне;

Для выполнения данных задач необходимо использовать возможности современных информационных технологий, традиционные средства коммуникаций и социальные сети.
KazakhExport может осуществлять PR деятельность через следующие каналы:

- Средства массовой информации, такие как телевидение, пресса, интернет-СМИ и радио;
- Полиграфическая реклама, в частности буклеты, баннеры и брендированная продукция;
- Корпоративный сайт KazakhExport;
- Корпоративный сайт Холдинга Байтерек;
- Социальные сети;
- Видеоролики;
- Digital-продвижение.

Данное направление имеет фундаментальное значение для KazakhExport, так как информированность потенциальных клиентов о деятельности Компании и доверие к ней со стороны контрагентов является необходимым условием достижения стратегических целей KazakhExport.

Интернет-ресурс KazakhExport – это собственная площадка KazakhExport для осуществления коммуникации с целевыми аудиториями и является источником информации касательно:

1) организационной структуры KazakhExport;
2) основных направлений деятельности KazakhExport;
3) реализуемых государственных программах и возможностях участия в них;
4) проектов и услуг, инструментов и принципов работы KazakhExport;
5) результатов финансовой и операционной деятельности KazakhExport;
6) коммуникации с целевыми группами через сервисы обратной связи – «Вопрос-ответ», личный блог Председателя Правления KazakhExport;
7) другой интересующей информации для заинтересованных лиц (поставщиков, соискателей работы и т.д.).

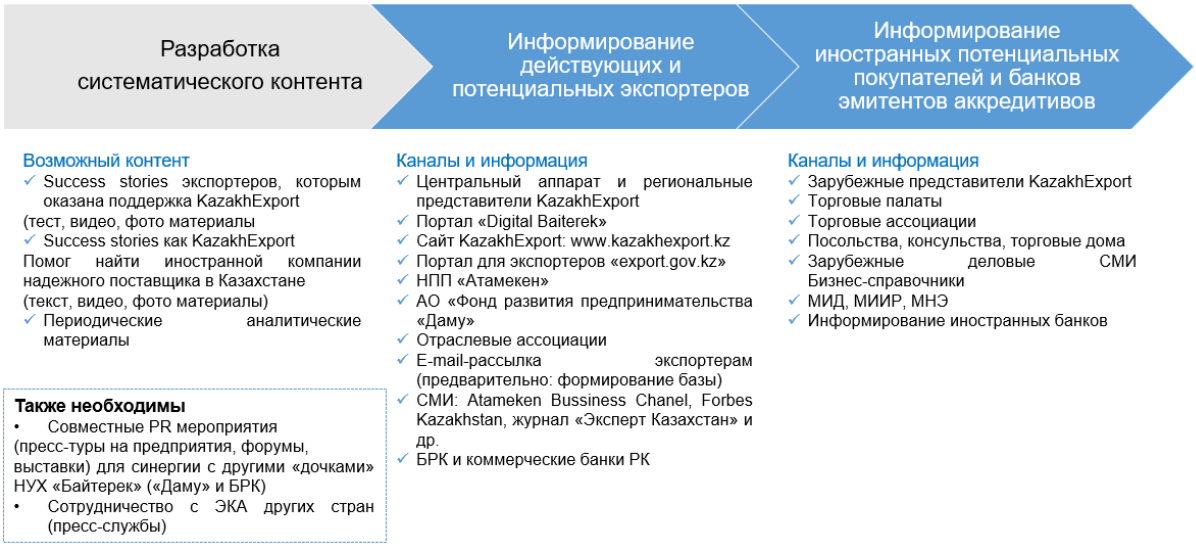
В целях вышеуказанных задач необходимо повышение эффективности и функциональности Интернет-ресурса, введение систематической генерации полезного контента для представителей целевых аудиторий, увеличение числа посетителей.

Инструментом реализации данной стратегической инициативы является разработка и реализация Базового (годового) и ежемесячных (событийных) медиа-планов, мониторинг и контроль за их качественным и своевременным исполнением, а также ежедневный мониторинг СМИ и социальных сетей с учетом тональности информационных материалов о деятельности KazakhExport (позитивные, нейтральные, негативные), по результатам которого подходы к информационной работе могут корректироваться.

Вместе с тем, в целях осуществления эффективной PR деятельности необходимо решение следующих трех задач:

1. Разработка систематического контента;
2. Информирование действующих и потенциальных экспортеров;
3. Информирование иностранных потенциальных покупателей и банков-эмитентов аккредитива, а также информирование международных финансовых институтов.

ДИАГРАММА № 11. ЗАДАЧИ, ТРЕБУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ В РАМКАХ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ PR ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.



5. 8. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА 9: Приверженность к принципам устойчивого развития в деятельности KazakhExport

KazakhExport осознает важность своего влияния на экономику, экологию и общество для обеспечения устойчивого развития в долгосрочном периоде, соблюдая баланс интересов заинтересованных сторон. Подход ответственного, продуманного и рационального взаимодействия с заинтересованными сторонами будет способствовать устойчивому развитию KazakhExport.

KazakhExport стремится к рентабельности деятельности, обеспечивает устойчивое развитие, соблюдает баланс интересов заинтересованных сторон.

При реализации задач в области устойчивого развития, KazakhExport придерживается основных положений своей Стратегии развития, а также международных норм поведения и принципов, закрепленных международными стандартами в области устойчивого развития. Общество интегрирует принципы устойчивого развития в ключевые процессы.

KazakhExport обеспечивает согласованность своих экономических, экологических и социальных целей для устойчивого развития в долгосрочном периоде. Устойчивое развитие в Kazakhexport состоит из трех составляющих: экономической, экологической и социальной.

Экономическая составляющая направляет деятельность KazakhExport на рентабельность его деятельности, обеспечение интересов Единственного акционера и инвесторов, повышение эффективности процессов, рост инвестиций в создании и развитии более совершенных технологий, повышение производительности труда.

Экологическая составляющая способствует минимизации воздействия на биологические и физические природные системы, оптимальное использование ограниченных ресурсов, применение экологичных, энерго- и материалосберегающих технологий.

Социальная составляющая ориентирована на принципы социальной ответственности, которые в числе прочего включают обеспечение безопасности труда и сохранение здоровья работников, справедливое вознаграждение и соблюдение прав работников, индивидуальное развитие персонала, реализацию социальных программ для персонала, создание новых рабочих мест, спонсорство и благотворительность, проведение экологических и образовательных акций.

6. Целевые показатели КПД

Для целей оценки эффективности деятельности, Компания будет проводить мониторинг и анализ достижения поставленных целей на регулярной основе путем использования следующих показателей деятельности (см. Таблицу №6).

ТАБЛИЦА № 8. КЛЮЧЕВЫЕ ПОЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

№	Ключевой показатель деятельности	Ед. измерения	Методология расчёта	Целевое значение на 2023 год
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 1. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА				
1	Объем принятых страховых обязательств	млрд. тенге	Сумма принятых обязательств по договорам страхования и/или перестрахования в рамках поддержки экспорта в отчетном финансовом году	302
2	Объем предоставленного предэкспортного и экспортно-торгового финансирования	млрд. тенге	Сумма предоставленного предэкспортного и экспортно-торгового финансирования через банковские вклады	14
3	Сумма экспортных контрактов	млрд. тенге	Сумма экспортных контрактов, заключенных в отчетном финансовом году, инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport»	873
4	Количество экспортных контрактов	кол.	Количество контрактов поддержанных инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport» в отчетном финансовом году	403
5	Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport»*	млрд. тенге	Сумма экспортной выручки предприятиями, получившими экспортную поддержку АО «ЭСК «KazakhExport» за (год)*	364
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 2. СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ЭКСПОРТЕРОВ				
6	Количество экспортеров, впервые получивших поддержку АО «ЭСК «KazakhExport»	кол.	Количество экспортеров, впервые получивших в отчетном финансовом году поддержку АО "ЭСК "KazakhExport"	25
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 3. ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
7	Численность занятых в предприятиях, получивших поддержку АО «ЭСК «KazakhExport»	человек	«Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport» деленный на показатель «Производительность труда в экспортоориентированных предприятиях обрабатывающей промышленности»	8 101
8	ROA, %	%	[Чистая прибыль] / [среднегодовые активы]	не менее 1

* для KazakhExport сумма экспортной выручки рассчитывается отдельно по двум группам инструментов, для каждой из которых применяется специальный подход расчета экспортной выручки:

1) Для первой группы инструментов применяется подход суммирования совокупной экспортной выручки поддержанных предприятий за отчетный год: «Страхование займов», «Страхование проектного финансирования», «Страхование лизинга», «Страхование ГПО экспортера по облигациям», «Страхование ГПО экспортера по валютным операциям», «Страхование гарантий», «Страхование ГПО экспортера по возврату авансовых платежей», «Страхование ГПО перед финансовыми организациями», «Страхование убытков финансовых организаций».

2) Для второй группы инструментов применяется подход суммирования экспортной выручки поддержанных предприятий в пределах размеров принятых страховых обязательств по договорам страхования за отчетный год: «Страхование экспортных кредитов», «Страхование аккредитивов», «Страхование краткосрочной дебиторской задолженности», «Страхование факторинга», «Страхование убытков Экспортера, связанных с выполнением работ/оказанием услуг», «Страхование банковских гарантий, выданных иностранным банком», «Страхование кредитной организации при финансировании иностранного контрагента».

Примечание: Перечень инструментов, перечисленный в вышеуказанных двух группах, может быть дополнен по мере разработки новых инструментов KazakhExport в соответствующем внутреннем нормативном документе KazakhExport

Стратегическая карта АО «ЭСК «KazakhExport»

Документ первого уровня системы государственного планирования (далее – СГП)	Документ второго уровня СГП	КПД АО «НУХ «Байтерек»	КПД АО «ЭСК «KazakhExport»
1	2	3	4
Консолидированные КПД АО «НУХ «Байтерек» по обеспечению содействия устойчивому развитию экономики Республики Казахстан			
Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года: 1) прирост ссудного портфеля к показателю ссудного портфеля от 2019 года;		1) доля кредитного и инвестиционного портфеля от общих активов АО «НУХ «Байтерек»;	
		2) доля негосударственных источников заимствования в общей структуре заимствования за отчетный год;	
		3) ROA (консолидированно);	1) ROA
		4) доля частного сектора в кредитном портфеле;	
		5) удовлетворенность клиентов;	
		6) рейтинг корпоративного управления;	
		7) рейтинг устойчивого развития;	
Стратегическое направление деятельности 1. Поддержка предпринимательства			
Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года: 2) ВВП на душу населения в номинальном выражении; 3) рост производительности труда; 4) доля среднего предпринимательства в экономике; 5) инвестиций в основной капитал; 6) объем несырьевого экспорта товаров и услуг; 7) валовый приток прямых иностранных инвестиций;	Национальный проект «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев»: 1) увеличение объемов производства и расширение номенклатуры товаров обрабатывающей промышленности; 2) доля несырьевого экспорта в общем объеме внешней торговли; 3) увеличение количества активных экспортеров до 1 000, с накоплением. Национальный проект по развитию предпринимательства: 1) количество субъектов предпринимательства, получивших финансовые меры поддержки.	8) объем выручки предприятий, получивших поддержку АО «НУХ «Байтерек» (за год); 9) объем экспортной выручки предприятий, получивших поддержку АО «НУХ «Байтерек» (за год); 10) коэффициент привлеченных инвестиций в РК к единице средств АО «НУХ «Байтерек»;	2) Объем предоставленного предэкспортного и экспортно-торгового финансирования 3) Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport» 4) Количество экспортеров, впервые получивших поддержку АО «ЭСК «KazakhExport» 5) Объем принятых страховых обязательств 6) Сумма экспортных контрактов 7) Количество экспортных контрактов 8) Численность занятых в предприятиях, получивших

			поддержку АО «ЭСК «KazakhExport»
Стратегическое направление деятельности 2. Развитие агропромышленного комплекса			
Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года: 3) рост производительности труда; 4) доля среднего предпринимательства в экономике; 5) инвестиций в основной капитал; 6) объем несырьевого экспорта товаров и услуг; 7) валовый приток прямых иностранных инвестиций;	Национальный проект по развитию АПК: 1) увеличение за счет роста объема субсидирования приобретения сельхозтехники в 1,5 раза; 2) количество реализованных инвестиционных проектов в АПК; 3) увеличение производительности труда до 6,2 млн тенге на одного занятого в сельском хозяйстве; 4) увеличение экспорта продукции агропромышленного комплекса до 6,6 млрд долл. США с доведением доли переработанной продукции до 70 %.	9) объем экспортной выручки предприятий, получивших поддержку АО «НУХ «Байтерек» (за год); 11) объем инвестиций в основной капитал в отрасли АПК (за год): - в сельском хозяйстве; - в отрасли производства продуктов питания; 12) объем лизинга сельхозтехники и оборудования (за год);	3) Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport»
Стратегическое направление деятельности 3. Обеспечение населения жильем			
Национальный план развития Республики Казахстан до 2025 года: 8) доступность жилья	Национальный проект «Сильные регионы – драйвер развития страны» 1) общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий.	13) вклад АО «НУХ «Байтерек» в строительство доступного жилья в Республике Казахстан (за год).	

Примечание: расшифровка аббревиатур, использованных в тексте Стратегии

БВУ – банки второго уровня;
KazakhExport – акционерное общество «Экспортная страховая компания «KazakhExport»;
МИО – местные исполнительные органы;
НПП - Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»;
Холдинг-акционерное общество «Национальный управляющий Холдинг «Байтерек».