

«KazakhExport» ЭСК» АҚ
Директорлар кеңесінің шешімі
2022 жылғы 11 наурыздағы
№ 2 Хаттамасымен
«Бекітілді»

*(өзгертулер мен толықтырулармен
2022 жылғы 25 тамыздағы № 9 Хаттама)*

«KazakhExport» экспорттық сақтандыру
компаниясы» акционерлік қоғамының 2014-2023
жылдарға арналған Даму жоспары

Астана, 2022 жыл

Мазмұны

КІРІСПЕ	3
ҚЫСҚАША ТҮЙІНДЕМЕ	4
1. АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ	5
1.1 Сыртқы ортаны талдау	5
1.1.1. Әлемдегі экспорттық-кредиттік агенттіктер қызметіндегі негізгі трендтерге шолу	5
1.1.2 Реттеуші орта	10
1.1.3 Мемлекеттік экспорттық саясаттың негізгі бағыттары	11
1.2 Ішкі ортаны талдау	13
1.2.1 KazakhExport-тың өткен кезеңдегі қызметінің нәтижелері	13
1.2.2 ҚНҚ орындалуын талдау	14
1.3 SWOT- талдау	16
1.4 PEST талдау	19
2. МИССИЯСЫ ЖӘНЕ ПАЙЫМЫ	20
3. СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАР	21
4. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ	23
5. СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСТАМАЛАР	24
5.1. 1 Стратегиялық бастама: Экспорттық-кредиттік агенттік ретінде құқықтық мәртебені заңнамалық бекіту	24
5.2. 2 Стратегиялық бастама: Қаржылық қолдау шараларын көрсету	25
5.3. 3 Стратегиялық бастама: Қаржылық емес қолдау шараларын көрсету	30
5.4. 4 Стратегиялық бастама: Қазақстан Республикасының аумағында өңірлік қатысу аумағында өңірлік орналасуы	30
5.5. 5 Стратегиялық бастама: Басым және жоғары экспорттық мүдде елдерінің аумағында болуы	30
5.6. 6 Стратегиялық бастама: ЭКА функциясын жүзеге асыру үшін қызметкерлер штатын күшейту және адами капиталды дамыту	32
5.7. 7 Стратегиялық бастама: Бизнес-процестерді автоматтандыру	33
5.8. 8 Стратегиялық бастама: KazakhExport туралы хабардарлықты және танымалдылықты арттыру	34
5.9. 9 Стратегиялық бастама: KazakhExport қызметінде орнықты даму қағидаттарына бейімділік	36
6. ҚНҚ НЫСАНАЛЫ КӨРСЕТКІШТЕРІ	38

КІРІСПЕ

«KazakhExport» экспорттық сақтандыру компаниясы» АҚ (бұдан әрі - KazakhExport) - жалғыз мамандандырылған сақтандыру ұйымы - экспорттық-кредиттік агенттік (бұдан әрі - ЭКА) функцияларын жүзеге асыратын Қазақстан Республикасының даму институты болып табылады. KazakhExport-тың бұл функциялары өңдеуші сектордың қазақстандық өнімінің шетелдік нарықтарға шығуын қолдау жөніндегі тиімді қаржылық механизмдерін құру мақсатында ҚР-ның 2010-2014 жылдарға арналған үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы жөніндегі мемлекеттік бағдарламада бекітілді.

KazakhExport негізгі қызметі шеңберінде өңдеуші сектордың экспорттаушы кәсіпорындарына және ЕДБ-ге сыртқы сауда операциялары кезінде төлем жасамау тәуекелінен сақтандыру қорғанысын ұсынады және экспорттық мәмілелердің қауіпсіздігіне кепілдік береді.

2017 жылғы 10 наурызда KazakhExport ұлттық компания мәртебесін алды. Бұл қадам трансформациямен бірге Компанияға қазақстандық экспорттаушыларға қолдау көрсету мүмкіндіктерін кеңейтуге мүмкіндік берді.

2017 жылғы 25 желтоқсанда KazakhExport Директорлар кеңесі «Бәйтерек «Ұлттық басқарушы холдингі» АҚ (бұрын – Даму стратегиясы) (бұдан әрі – Холдинг, Бәйтерек, «Бәйтерек» холдингі) Даму жоспарына сәйкес әзірленген KazakhExport-тың 2014-2023 жылдарға арналған даму жоспарын (бұдан әрі – Даму жоспары) (бұрын-Даму стратегиясы) бекітті), сондай-ақ Қазақстан Республикасының стратегиялық және бағдарламалық құжаттарымен танысады.

2021 жылғы 18 тамызда «Moody's Investors Service» халықаралық рейтинг агенттігі KazakhExport-тың қаржылық сенімділік рейтингін «Baa2» деңгейінде растады, «тұрақты» болжамы тәуелсіз рейтингке сәйкес.

KazakhExport Даму жоспары Бәйтерек холдингінің 2020 жылғы дағдарыстан кейін ел экономикасы мен сыртқы сауданы біртіндеп қалпына келтіруге ағымдағы беталыстарды ескере отырып, орта мерзімді стратегиялық жоспарлаудың жаңа циклына шығуына, сондай-ақ «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ-қа «ҚазАгро» ҰБХ» АҚ-ты қосу арқылы «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ-тың қайта ұйымдастырылуына және Холдингтің Даму жоспарының жаңартылуына байланысты KazakhExport Даму жоспарын өзектендіру қажеттілігі туындады.

Даму жоспары KazakhExport-тың Қазақстан Республикасының 2022-2023 жылдар кезеңіне арналған Ұлттық даму жоспарының шикізаттық емес экспортты қолдау бөлігіндегі мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізудегі қажетті үлесін қамтамасыз етуге бағытталған.

KazakhExport Даму жоспарын әзірлеудің негізгі алғышарттары Бәйтерек холдингінің Қазақстан Республикасының орнықты дамуына ықпал ететін шоғырландырылған даму институтының моделі бойынша жұмыс істеуі, Холдингтің шоғырландырылған басқарушылық және бизнес-модельдерінің қалыптасқан құрылымын сақтау және дамыту, сондай-ақ «Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарын бекіту және Қазақстан Республикасы Президентінің кейбір жарлықтарының күші жойылған деп тану туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 15.02.2018 жылғы № 636 Жарлығында қамтылған жаңартылған ұлттық мақсаттар мен міндеттерді орындау қажеттілігі болып табылады.

ҚЫСҚАША ТҮЙІНДЕМЕ

KazakhExport-тың өзектендірілген Даму жоспары экономиканың шикізаттық емес секторындағы экспортқа бағдарланған қызметтің және ЖІӨ-нің 1% нысаналы деңгейіне дейін экспортты қолдау көлемінің болжалды өсуі жағдайында Компанияның даму бағыттарын айқындайды. KazakhExport, бір жағынан, қолдауды алғаш алған экспорттаушылар мен шикізаттық емес экспорт көлемінің өсуіне ықпал етуі, екінші жағынан, көрсетілетін қолдау көлемінің ұлғаюы жағдайында өсіп келе жатқан клиенттік базаның талаптарына технологиялық және ұйымдастырушылық жағынан сәйкес келуі тиіс.

KazakhExport дамуының стратегиялық бағыттары экспортты қолдау құралдарын жетілдіруді, экспорттаушылар санын ұлғайту үшін жағдайлар жасауды және операциялық тиімділікті арттыруды қамтиды.

KazakhExport жаңартылған Даму жоспары оның қызметін Холдинг, оның барлық еншілес ұйымдарын қоса алғанда, бизнесті қолдау шараларының кешеніне интеграциялауды ескереді. Бұл Холдингтің басқару органдары арқылы қызметін үйлестіруді, Холдинг үшін ортақ инфрақұрылымдық және IT – шешімдерді пайдалануды, сондай-ақ басқа ұйымдармен және бөлімшелермен функциялардың қайталануын болдырмауды көздейді.

KazakhExport Даму жоспарын іске асыру KazakhExport қызметінің мәні мен міндеттерін көп дәрежеде көрсететін қызметтің түйінді көрсеткіштерінің жаңартылған жиынына қол жеткізуге бағытталатын болады. Көрсеткіштер қатарына: қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі; ұсынылған экспорт алдындағы және экспорт-сауда қаржыландыру көлемі; алғаш рет қолдау алған экспорттаушылардың саны; экспорттық келісімшарттардың сомасы; экспорттық келісімшарттардың саны; қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімдерінің көлемі; қолдау алған кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандардың саны кіреді. Бұл ретте, KazakhExport-тан өз қызметінің ең аз шығынсыз деңгейіне (ROA 1% деңгейінде) қол жеткізуі күтілетін болады.

1. АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ

1.1 Сыртқы ортаны талдау

1.1.1. Әлемдегі экспорттық-кредиттік агенттіктер қызметіндегі негізгі трендтерге шолу

Экспорттық-кредиттік агенттіктердің (ЭКА) қызметі бойынша шетелдік тәжірибені талдау мынадай трендтерді анықтады.

1. ЭКА қызметінің модельдері

ЭКА қызметі негізінен мемлекеттік бюджет қаражаты есебінен қаржыландырылады.

№ 1 КЕСТЕ. ШЕТЕЛДІК ЭКА ҚЫЗМЕТІНІҢ МОДЕЛЬДЕРІ

Ел	ЭКА	Көрсетілетін қолдау түрі
Дания	EKF	кредиттік-кепілдік және сақтандыру
Италия	SACE	сақтандыру
Канада	EDC	кредиттік-кепілдік және сақтандыру
Қытай	Sinosure	сақтандыру
Норвегия	GIEK	сақтандыру
АҚШ	Export-Import Bank	кредиттік-кепілдік және сақтандыру
Түркия	Turk EXIM	кредиттік-кепілдік және сақтандыру
Чехия	EGAP	сақтандыру
Оңтүстік Корея	K-Sure	сақтандыру
Жапония	NEXI	сақтандыру

Қарастырылып отырған ЭКА KazakhExport-қа ұқсас мемлекеттік меншік нысанына ие. Бұл ретте талданатын елдердің көпшілігінде сақтандыру қолдауын жеке мемлекеттік даму институты (ЭКА) көрсетеді.

2. Орнықты даму

Жаһандық ауқымда орнықты даму тренді қарқын алуда және экспорттаушылар үшін жаңа мүмкіндіктер туғызады, сыртқы нарықтарда жаңа тауашалар ашылуда. Орнықты даму компаниялардың ел ішіндегі қызметіне де, сыртқы экономикалық қызметке де айтарлықтай әсер етеді.

Әлемнің дамыған елдері даму институттары арқылы әлеуметтік маңызды нәтижелерге қол жеткізу үшін негіз болып табылатын қаржылық қолдауды ұсыну кезінде экономикалық қана емес, сонымен қатар экологиялық және әлеуметтік аспектілерге көбірек көңіл бөле отырып, өз экономикаларының орнықты дамуына ықпал етуге ұмтылады.

3. Банктермен, басқа да ЭКА және қаржылық даму институттарымен кооперацияны дамыту

Әлемдік ЭКА даму банктерімен және басқа да ЭКА-мен бірлесіп экспорттық қызмет саласындағы ірі жобаларды қаржыландыру және сақтандыру жөніндегі жобаларға қатысады. Сондай-ақ, коммерциялық несие сақтандырушыларымен мемлекеттік-жеке серіктестікті кеңейтуге көп көңіл бөлінеді. Ынтымақтастықтың мұндай нысандары ұлттық компаниялардың экспорттық қызметіне жәрдемдесу, бәсекеге қабілетті өнімді құру және халықаралық сауда мен кооперацияны ынталандыру

үшін экспортты және коммерциялық нарықты дамыту институттарының күш-жігерін біріктіруге мүмкіндік береді.

4. ЭКА өкілеттіктерін ұлғайту

Көптеген елдердің ЭКА мемлекет тарапынан ұлттық экспортты қолдау үшін кең өкілеттіктер бере бастады. ЭКА дәстүрлі модельден алшақтайды, оның шеңберінде қолдау нақты экспорттық жеткізілімдерге нақты байланыстырылды және барынша белсенді позицияға ие болды. Ұлттық компаниялардың экспорттық әлеуетін ұлғайтуға, жаңа экспорттық тауашаларды ашуға және олардың сыртқы сауда қызметін дамытуға бағытталған кешенді қолдауды жүзеге асыруға баса назар аударылуда. Әлемдік ЭКА шикізаттық емес экспортты қолдау жөніндегі шараларды күшейту мақсатында сақтандыру (қайта сақтандыру), кепілдік беру, сондай-ақ шикізаттық емес экспортты кредиттеу және қаржылық емес қолдау қызметтерін көрсете отырып, сақтандыру ұйымына тән емес қызметтің жекелеген түрлерін жүзеге асырады.

Көптеген елдердің ЭКА-сы экспорттық кредиттер мен сыртқы инвестицияларға кепілдік беру, тендерлік кепілдіктер, міндеттемелерді тиісінше орындау кепілдіктері, валюталық тәуекелдерді жабу, экспорттық келісімшарт бойынша міндеттемелерін орындау кезінде тікелей кредит беру (оның ішінде экспорттық келісімшарттармен шетелдік сатып алушыларға кредит беру), экспорттаушының шығыстарын қаржыландыру (шикізатты, материалдарды, тауарларды, көрсетілетін қызметтерді сатып алу), экспорттаушының коммерциялық кредитін қаржыландыру (төлемді кейінге қалдыруды көздейтін экспорттық келісімшарт бойынша кірістің түсуін күту кезеңіне кредит), экспорттық факторинг (шетелдік сатып алушылар тарапынан төлемеу тәуекелін жабу үшін ақшалай талаптарды шеттетуге қаржыландыру), кредиттер бойынша есептік мөлшерлемені сақтап тұру, облигациялар шығарылымы арқылы қаржылық қолдау, сондай-ақ кейбір жағдайларда ақпараттық-консультациялық қызметтер сияқты шикізаттық емес экспортты қаржылық және қаржылық емес қолдау шараларын көрсетеді.

5. ЭКА-ның шетелдік қатысуын кеңейту

Қызметі бойынша KazakhExport-пен салыстырылатын басқа елдердің ЭКА-сы өз өкілдіктері мен филиалдары есебінен шетелде қатысуын кеңейтеді. Мәселен, Германия ЭКА-сының әлемнің 56-дан астам елінде, Италия ЭКА-сының - 26 елде, Жапония ЭКА-сының - үш елде, Корея Республикасы ЭКА-сының - 22 елде, РФ ЭКА-сының - 11 елде өкілдіктері бар.

6. Шағын және орта бизнесті қолдауға назарды күшейту

ЭКА қызметінде әлемде шағын және орта бизнесті қолдауға бағытталған тренд байқалады. Әлемдегі ЭКА-ның көпшілігі ШОБ субъектілерін қолдауға бағытталған. Мысалы, Export Finance Australia ШОБ сегментіне қысқартылған мерзімде экспорттық кредиттер бере отырып, өнімдерді ұсынуға басым назар аударады. Осындай фокус ШОБ сегментін дамыту бойынша басымдықтарға ие және орта және шағын бизнес үшін тікелей кредит беру бағдарламасын ұсынатын Канадалық EDC агенттігінің жұмысында да байқалады. 2019 жылы SACE итальяндық экспорттық агенттігі 3500 кәсіпорынмен серіктестік орнату жоспарымен осы сегментті дамыту бойынша бағдарлама құрды. Бұл бағдарлама бүкіл ел бойынша кеңселердің кең желісін де, онлайн-дистрибуцияға баса назар аударатын жаңа өнім желісін де қамтиды. ШОБ-экспорттаушылармен ынтымақтаса отырып, ЭКА сервистерді алудың қарапайымдылығы мен жылдамдығы,

өнім туралы ақпараттың қолжетімділігі және құжат айналымын қысқарту, қашықтықтан қызмет көрсетуге көшу сияқты өз қызметінің аспектілеріне баса назар аударады.

7. Мемлекеттік кепілдіктің болуы

Әлемдегі ЭКА көп жағдайда мемлекеттік кепілдікке ие. Нәтижесінде кредит қабілеттілігі және тиісінше ЭКА-ға деген сенім, сондай-ақ халықаралық қаржы институттарының ЭКА-мен ынтымақтасуға ниеті артады.

РЕСЕЙ

РФ Үкіметінің 2012 жылғы 29 қарашадағы №1233 қаулысына сәйкес экспорттық кредиттер мен инвестицияларды сақтандыру шарттары бойынша ЭКСАР міндеттемелерінің орындалуын қамтамасыз ету үшін қоса алғанда 2032 жылғы 31 желтоқсанға дейінгі мерзімге «Внешэкономбанк» корпорациясының банктік кепілдігі бойынша 10 млрд. АҚШ доллары сомасына РФ мемлекеттік кепілдігі ұсынылды.

БЕЛАРУСЬ

«Тауарлар, жұмыстар мен қызметтер экспортын дамытуға жәрдемдесу туралы» Беларусь Республикасы Президентінің 2006 жылғы 25 тамыздағы №534 Жарлығына сәйкес мемлекеттің қолдауымен экспорттық тәуекелдерді сақтандыруды жүргізуге айрықша құқық Беларусь Республикасына тиесілі және оның атынан Белэксимгарант жүзеге асырады деп айқындалған.

ПОЛЬША

KUKE Польшадағы мемлекеттің кепілдігімен экспорттық-несиелік сақтандыруды ұсынатын жалғыз сақтандыру компаниясы болып табылады. Мемлекеттік кепілдік шетелдік қамту үлесін шектей отырып, поляк тауарлары мен қызметтерінің экспортын қолдауға қолданылады. Осылайша, 2 жылға дейінгі төлем операциялары бойынша шетелдік қамтудың 70%-на дейін, ал төлем мерзімі 2 жылдан асатын операциялар бойынша шетелдік қамтудың 60%-на дейін рұқсат етіледі.

Осылайша, экспорттаушыларды қаржылық қолдау шараларымен қамтуды ұлғайту және KazakhExport қызметінің тиімділігін арттыру мақсатында экспортты қолдау бойынша Қазақстан Республикасының ұсынылатын мемлекеттік кепілдігінің лимит сомасын ұлғайту қажет.

8. Экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің бір бөлігін өтеу

Экспортты ілгерілету жөніндегі бірқатар агенттіктердің қызметінде экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау тәжірибесі бар.

Қазақстанның ЕАЭО бойынша сауда әріптестерінің үкіметтері (Ресей және Беларусь) коммерциялық банктер берген экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялайды. Нәтижесінде ресейлік және белорустық тауарлар қазақстандық өнімге қатысты баға бойынша бәсекеге қабілетті бола бастады.

РЕСЕЙ

Ресейдегі экспорттық несиелер бойынша сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау келесі құжаттар негізінде жүзеге асырылады:

- РФ Үкіметінің 2017 жылғы 24 мамырдағы №620 «Коммерциялық банктер ұсынған экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау үшін

федералды бюджеттен «РЭО» АҚ-қа субсидия беру қағидаларын бекіту туралы» қаулысы;

- РФ Үкіметінің 2017 жылғы 24 мамырдағы №488 «Ресей экспорттық орталығы» акционерлік қоғамына сыртқы нарықтарға жоғары технологиялық, инновациялық және басқа да өнімдер мен қызметтерді ілгерілетуге байланысты шығындардың бір бөлігін қаржыландыруға федералды бюджеттен субсидия беру қағидаларын бекіту туралы» қаулысы

- РФ Үкіметінің 2015 жылғы 8 маусымдағы №566 «Жоғары технологиялық өнімдер өндірісін қолдау аясында берілген кредиттер бойынша алынбаған кірістерді өтеу мақсатында Мемлекеттік мамандандырылған Ресей экспорттық-импорттық банкіне (акционерлік қоғам) федералды бюджеттен субсидия беру қағидаларын бекіту туралы» қаулысы.

Сонымен, РФ Үкіметінің 24 жылғы 2017 мамырдағы №620 қаулысы федералды бюджеттен осы мақсаттарға субсидия беру шарттары мен тәртібін белгілейді. Осы қаулыға сәйкес экспорттық кредит бойынша ең төменгі пайыздық мөлшерлеме белгіленген:

- құбылмалы пайыздық мөлшерлемесі бар кредиттер бойынша - АҚШ долларымен немесе тиісінше еуромен кредиттер бойынша жылдық 1 пайызға ұлғайтылған LIBOR немесе EURIBOR мөлшерлемелерінен төмен емес (LIBOR немесе EURIBOR мәні теріс болған кезде мөлшерлеме нөлге қабылданады) және ресейлік рубльмен кредиттер бойынша MOSPRIME;

- пайыздық мөлшерлемесі белгіленген кредиттер бойынша:

- 2 жылға дейінгі мерзімге экспорттық кредит үшін Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының Хатшылығы экспорттық кредиттер үшін белгілейтін ағымдағы индикативтік коммерциялық пайыздық мөлшерлемеден (Commercial Interest Reference Rate) төмен емес, өтеу мерзімі 5 жылға дейін Ресей Федерациясы Орталық банкінің кредит валютасында немесе негізгі мөлшерлемесінде;

- 2 жылдан астам мерзімге экспорттық кредит үшін Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының Хатшылығы кредиттің тиісті мерзіміне арналған экспорттық кредиттер үшін белгілейтін, кредит валютасында немесе Ресей Федерациясы Орталық банкінің негізгі мөлшерлемесінде ағымдағы индикативтік коммерциялық пайыздық мөлшерлемеден (Commercial Interest Reference Rate) төмен емес (экспорттан кейінгі қаржыландыру үшін кредиттер бойынша ең төменгі пайыздық мөлшерлеме белгіленбейді).

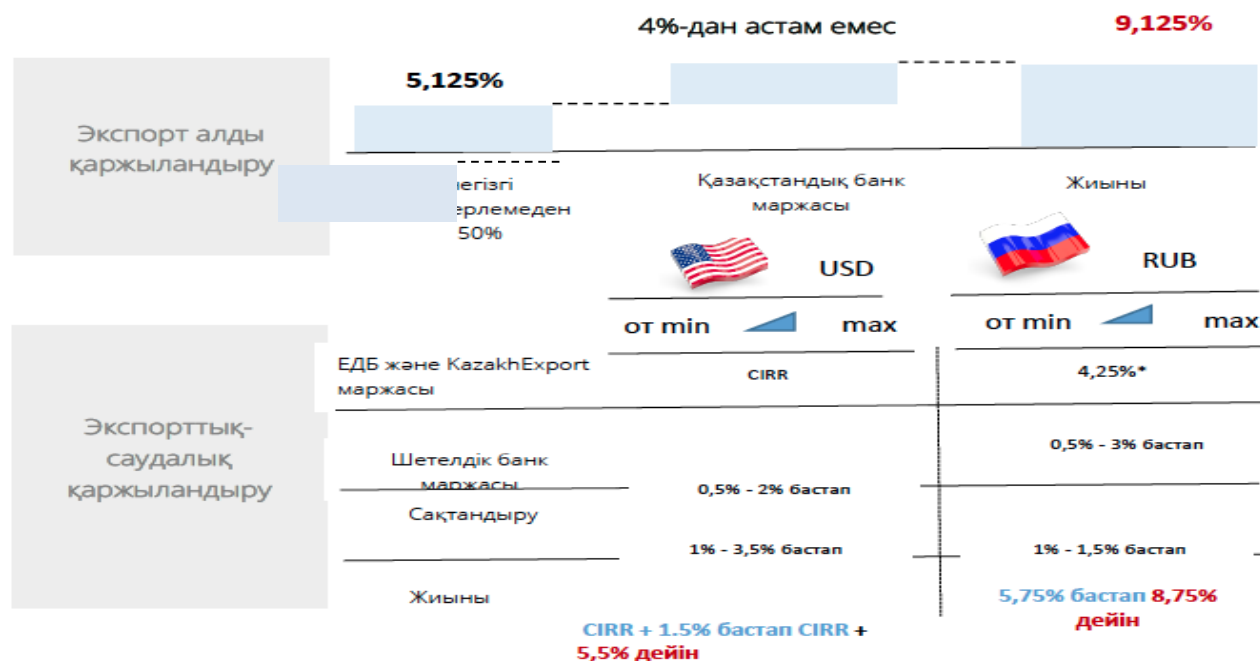
БЕЛАРУСЬ

«Тауарлар (жұмыстар, қызметтер) экспортын дамытуға жәрдемдесу туралы» Беларусь Республикасы Президентінің 2006 жылғы 25 тамыздағы №534 Жарлығы экспорттық келісімшарттарды іске асыру кезінде ақшалай талапты беріп қаржыландыруды (факторинг) жүзеге асыратын банктер мен банктік емес кредит-қаржы ұйымдарының шығындарын өтеуді көздейді.

Атап айтқанда, Беларусь Республикасының Үкіметі «Сбербанк» АҚ-пен қазақстандық кәсіпкерлерге Беларусьте өндірілген тауарларды сатып алуға жеңілдікті кредиттер беру туралы келісім жасасты. Қарыздың пайыздық мөлшерлемесін өтеу 5,5% мөлшерінде жүзеге асырылады (ҚРҰБ қайта қаржыландыру мөлшерлемесі). («Сбербанк» АҚ ЕБ 2016 жылғы 26 қыркүйектегі баспасөз релиз).

Пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау мәселесі Қазақстан үшін өзекті, онда кредиттік ресурстардың құны ЭЫДҰ елдеріне және негізгі сауда әріптес елдеріне қарағанда айтарлықтай жоғары.

№ 1 ДИАГРАММА. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭКСПОРТТЫҚ КРЕДИТТЕР БОЙЫНША ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ҚҰНЫ.



Дереккөз: фокустық сұхбат

* РФ ОБ негізгі мөлшерлемесінің 50%

Кредиттік ресурстар құнының жоғары болуы қазақстандық өнімнің халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігіне әсер етеді. Бұл ретте ДСҰ талаптарына сәйкес кредиттік ресурстардың ең төменгі рұқсат етілетін құны анықтамалық коммерциялық пайыздық мөлшерлеме (CIRR) деңгейінде белгіленген.

CIRR деңгейі туралы деректер (2021 жылғы желтоқсанға) инфляция деңгейімен салыстырғанда келесі кестеде келтіріледі.

№ 2 КЕСТЕ. CIRR МӨЛШЕРЛЕМЕСІ ЖӘНЕ ӘЛЕМДЕГІ ИНФЛЯЦИЯ ДЕҢГЕЙІ.

2021 жыл	Австралия	Ұлыбритания	Германия	Канада	Жаңа Зеландия	Норвегия	Польша	АҚШ	Оңтүстік 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

* инфляция бойынша деректер 2020 жылға ұсынылған, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

9. Цифрландыру

Әлемдегі ЭКА-ға негізгі жаһандық трендтердің бірі болып табылатын цифрландыру әсер етеді. ЭКА клиенттері сақтандыру қызметтерін ұсынудың қарапайымдылығына, қолжетімділігіне және жеделдігіне көбірек көңіл бөледі. Осы қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсатында әлемдік ЭКА процестердің клиентке

бағытталғандығы мен функционалдығын, соның ішінде инновациялық технологияларды енгізу жолымен арттыруға шоғырланады.

ЭКА жеке сақтандыру өнімдерін онлайн форматқа белсенді түрде көшіреді және өтінім беруден бастап онлайн – полисті алуға дейінгі бүкіл процесті барынша автоматтандыруға, қолдау алу үшін клиенттерге қойылатын талаптарды жеңілдетуге және қағазсыз құжат айналымына көшуге тырысады. Бұл қызмет көрсету жылдамдығын едәуір арттыруға және клиенттік тәжірибені жақсартуға мүмкіндік береді.

Қызмет көрсетуді цифрландыру шеңберінде банктер мен өзге де қаржы институттары ұйымның өзі де, оның әріптестері де ұсынатын қаржылық және қаржылық емес сервистерге қол жеткізудің бірыңғай нүктелерін дамытады. Бұл беталыстың дамуы экспорттаушыларға қолдау көрсету мен ілгерілетуді жеңілдетеді.

Ішкі бизнес-процестерді цифрландыру және автоматтандыру мақсатында мынадай түрлі цифрлық технологиялар пайдаланылуы мүмкін:

- Деректерді жинау - Символдарды оптикалық тану операциялық жұмыс процесіне кірген кезде мәтінді цифрландыруы мүмкін;
- Комплаенс-бақылау - Бірнеше скринингтік шешімдерді банктер комплаенс бақылау бөлігін автоматтандыру үшін пайдаланады;
- Құжаттарды тексеру - Жасанды интеллект құжаттарды салыстыру және қателіктер мен дәлсіздіктерді тексеру үшін пайдаланылуы мүмкін;
- Скоринг жүйесін күшейту - Процестерді автоматтандыру кредит бойынша шешім қабылдау жылдамдығын арттыруы мүмкін;
- CRM-жүйесін жетілдіру – Big Data технологияларын пайдалана отырып, аналитика маркетингті оңтайландыру, сондай-ақ қызмет көрсету сапасын арттыру мақсатында клиенттер туралы ақпаратты жинауды, сақтауды және талдауды жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

1.1.2 Реттеуші орта

KazakhExport Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі берген 2018 жылғы 21 мамырдағы № 2.1.55 «Жалпы сақтандыру» саласы бойынша сақтандыру (қайта сақтандыру) қызметін жүзеге асыру құқығына берілген лицензия негізінде әрекет етеді. Лицензия KazakhExport-қа сақтандыру қызметін жүзеге асыру құқығын береді, оның ішінде:

- 1) Кепілдіктер мен кепілгерліктерді сақтандыру;
- 2) Басқа да қаржы шығындарынан сақтандыру;
- 3) «Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 6 бабы 3 тармағының 13), 14), 15) және 16) тармақшаларында көрсетілген кластарды қоспағанда, қаржы ұйымдарының залалдарын сақтандыру;
- 4) Қарыздарды сақтандыру;
- 5) «Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 6 бабы 3 тармағының 9) -11) тармақшаларында көрсетілген кластарды қоспағанда, азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру, сондай-ақ қайта сақтандыру қызметі.

Осылайша, KazakhExport лицензияда көрсетілгендерден басқа өзге қызметті жүзеге асыра алмайды, сондай-ақ KazakhExport жарғысында бекітілген экспорт алдындағы және экспорттық операциялар саласында өтеусіз консультациялық қолдау көрсете алмайды.

Қорытындылар

Қазақстандық ЭКА-ның экспорт алдындағы және экспорттық-саудалық қаржыландыруы ұсынылатын шарттар, өз клиенттеріне шетелдік ұқсас компаниялар

ұсынатындарға қарағанда анағұрлым қымбат. Бұл қазақстандық тауарлардың баға бойынша халықаралық бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді. Ішінара, шетелде қаржыландырудың неғұрлым тартымды шарттарына үкіметтік субсидиялау бағдарламалары арқылы қол жеткізіледі.

Әлемде ұқсас компанияларда мемлекеттік кепілдіктердің жеткілікті көлемінің болуы олардың кредит қабілеттілігін және оларға халықаралық қаржы институттары, сондай-ақ шетелдік экономика тарапынан сенімін едәуір арттырады.

KazakhExport өкілеттіктері мен функцияларын кеңейту үшін KazakhExport-қа экспорттық - кредиттік агенттік (бұдан әрі - ЭКА) қызметінің қосымша түрлерін беру, сондай-ақ ЭКА туралы жеке адрестік заңын құру арқылы «Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасы Заңының реттеуінен шығару бойынша жұмыс жүргізілуде.

Бұдан басқа, 2021 жылғы 27 желтоқсанда Мемлекет басшысы «Өнеркәсіптік саясат туралы» Қазақстан Республикасының Заңына қол қойды, онда екінші деңгейдегі банктер, Қазақстанның Даму банкі, лизингтік қызметті жүзеге асыратын өзге де заңды тұлғалар қабылданған халықаралық міндеттемелерді және Өңдеуші өнеркәсіптің отандық жоғары технологиялық тауарлары мен көрсетілетін қызметтерінің тізбесін ескере отырып, шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор тарапынан сақтандырылуы тиіс, отандық жоғары технологиялық тауарлар мен өңдеу өнеркәсібінің көрсетілетін қызметтерін шетелдік сатып алушыларға беретін кредиттер және жасалатын лизингтік мәмілелер бойынша сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау механизмін енгізді. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес экспорттық сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды, сақтандыру мен қайта сақтандыруды, шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі мәмілелерге кепілдік беруді жүзеге асыратын шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор көзделген.

1.1.3 Мемлекеттік экспорттық саясаттың негізгі бағыттары

Экспорт Қазақстан экономикасына үлкен әсер етеді. 2020 жылдың қорытындылары бойынша Қазақстанның ЖІӨ-дегі тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортының үлесі 27,8% - ды құрады. Бұл көрсеткіш көптеген ірі дамыған және дамушы елдердің ұқсас көрсеткіштерімен салыстырғанда анағұрлым жоғары болып табылады. Бұл құбылыс қазақстандық экономика ашықтығының жоғары дәрежесін растайды және сол уақытта экспорт құрылымына байланысты тәуекелдерге елеулі сезімталдықты көрсетеді. Әлсіз әртараптандырылған экспорттық қоржын Қазақстан экономикасына теріс әсер етуі мүмкін елеулі баға талықсытпасы үшін алғышарттар жасайды.

Қазіргі уақытта Қазақстан экспортының құрылымында шикізат тауарлары басым. 2020 жылғы дағдарыс (Covid-19 пандемиясы) қазақстандық экспорт көлемінің айтарлықтай төмендеуіне алып келді.

№ 2 ДИАГРАММА. ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ТАУАРЛАР МЕН ҚЫЗМЕТТЕР ЭКСПОРТЫНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫ МЕН ДИНАМИКАСЫ, МЛРД. АҚШ ДОЛЛ.



Дереккөз: Ұлттық статистика бюросы

Қазақстанның шикізаттық емес тауарларының экспорты негізінен өңделген аралық тауарлармен, яғни төмен бөліністегі өнімдермен ұсынылады. 2021 жылдың 9 айында жалпы қазақстандық шикізаттық емес экспорт құрылымында өңделген аралық тауарлар экспортының үлесі 80% - ды, жоғары қайта бөлу тауарларының үлесі 6,5% - ды құрады. Экспорттың жалпы көлемінде өңделген тауарлардың үлесі 32,4% - ды құрады.

№3 ДИАГРАММА. 2021 ЖЫЛҒЫ 9 АЙ ШІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭКСПОРТЫНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫ, МЛРД. АҚШ ДОЛЛ.



Дереккөз: ҚР ҰЭМ СК, ҚР ҚМ МКК, ҚРҰБ

Экспорт саласындағы мемлекеттік саясаттың негізгі мақсаты экспорттық қоржынды әртараптандыру және шикізаттық емес экспорттың озыңқы қарқынмен өсуін қамтамасыз ету болып табылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспары (бұдан әрі – Ұлттық жоспар) мынадай жоспарларға сәйкес тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспорты көлемінің 2025 жылға дейін өсуін көздейді:

№ 3 КЕСТЕ. ҰЛТТЫҚ ЖОСПАРҒА СӘЙКЕС ШИКІЗАТТЫҚ ЕМЕС ЭКСПОРТТЫҢ КӨЛЕМІ

млрд. АҚШ долл.

НЫСАНАЛЫ ИНДИКАТОР	Өлш. бірл.	Жоспарлы кезең				
		2021	2022	2023	2024	2025
Тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемі	млрд. АҚШ долл.	29,2	31,8	34,6	37,7	41,0

Мемлекет басшысының тапсырмасына сәйкес 2018-2022 жылдарға арналған «ҚР Ұлттық экспорттық стратегиясы» (Ұлттық экспорттық стратегия, ҰЭЖ) үкіметтік бағдарламасы қабылданды. ҚР Ұлттық экспорттық стратегиясының мақсаты шикізаттық емес экспорттың көлемін 2022 жылға қарай (2015 жылғы деңгейге қарағанда) 1,5 есе және 2025 жылға қарай екі есе ұлғайту үшін жағдайлар жасау, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің өткізу және экспорттау нарықтарын ертаратандыру болып табылады.

№ 4 КЕСТЕ. ҰЛТТЫҚ ЭКСПОРТТЫҚ СТРАТЕГИЯНЫҢ НЫСАНАЛЫ ИНДИКАТОРЛАРЫ

НЫСАНАЛЫ ИНДИКАТОР	Өлш. бірл.	ЖОСПАРЛЫ КЕЗЕҢ				
		2018	2019	2020	2021	2022
Қазақстан Республикасының шикізаттық емес тауарлары мен көрсетілетін қызметтері экспортының көлемі	млрд. АҚШ долл.	22,7	24,7	26,9	29,3	31,8

KazakhExport қызметіне қолданылатын міндет экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету болып табылады.

ҰЭС шеңберінде экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық шараларын көрсету міндеті мыналарды көздейді:

- KazakhExport-тың қаржылық орнықтылық деңгейін, оған қаржы институттары, сондай-ақ әлемнің экспорттық-кредиттік агенттіктері тарапынан сенім дәрежесін арттыру мақсатында қаржылық даму ұсыныстары кешенін әзірлеу.
- ДСҰ шеңберінде көзделген шектеулерді ескере отырып, кредиттер мен сақтандырудың құнын анықтамалық коммерциялық пайыздық мөлшерлеме (Commercial Interest Reference Rate – CIRR) деңгейіне дейін арзандату мүмкіндігін қарау.
- экспортты қолдауға арналған қаржыландыру көлемін ЖІӨ-нің 1% - ына дейін ұлғайту қажеттілігі.

Ұлттық экспорттық стратегияда көзделген экспорттаушыларға қаржылық қолдау көрсету жөніндегі шаралар KazakhExport-тың өзектендірілген Даму жоспарының бастамаларында көрсетілді.

1.2 Ішкі ортаны талдау

1.2.1 KazakhExport-тың өткен кезеңдегі қызметінің нәтижелері

KazakhExport Даму жоспарын іске асыру нәтижесінде 2018-2021 жылдар кезеңінде қолдау көрсетілген экспорт көлемін айтарлықтай ұлғайтуға және қолдау көрсетілген экспорттаушылар санын арттыруға қол жеткізілді. Өткен кезең ішіндегі белсенді жұмыс халықаралық жобалардағы сақтандыру және қаржылық сараптаманы тереңдетуге, сондай-ақ басым нарықтардың ерекшеліктерін ескере отырып, экспорттық

мәмілелерді сүйемелдеу бойынша құзыреттерді кеңейтуге көмектесті. 2018-2021 жж. кезеңінде KazakhExport 304 экспорттаушыға қолдау көрсетті, 526.6 млрд. теңге сомасына сақтандыру міндеттемелерін қабылдады, 54.4 млрд. теңге сомасына шартты банк салымдары арқылы сақтандыру шарттары шеңберінде саудалық қаржыландыру және 46.6 млрд. теңге сомасына шартты банк салымдары арқылы экспорттаушыларға экспорт алдындағы қаржыландыруды ұсынды. KazakhExport қолдау шараларын көрсету кезінде жасалған экспорттық келісімшарттар сомасы 2018-2021 жылдар кезеңінде 1,4 есеге (419,8-ден 591 млрд. теңгеге дейін) ұлғайды. KazakhExport-тың қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсім көлемі 2018-2021 жылдары 104,5 млрд. теңгеден 859.2 млрд. теңгеге дейін ұлғайды.

Қолдау көлемі өсімінің тиісті жоғары қарқынын тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспорты көлемін арттыру жөніндегі Ұлттық жоспардың индикаторларына қол жеткізуге тиімді жәрдемдесу үшін жаңа стратегиялық кезеңде де қолдау талап етіледі.

1.2.2 ҚНҚ орындалуын талдау

Бұған дейін KazakhExport Даму жоспары KazakhExport қызметінің тиімділігін бағалау мақсаттары үшін қызметтің 7 негізгі көрсеткішін (бұдан әрі – ҚНҚ) айқындаған болатын. 2018 жылдан 2021 жылға дейінгі кезеңде KazakhExport Даму жоспарын орындау бойынша (KazakhExport Директорлар кеңесі бекіткен) есептерге сәйкес ҚНҚ көпшілігі орындалды:

№	Көрсеткіш	Жоспарлы мәндер	Нақты мәндер	ҚНҚ орындау
1 СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТЫ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ				
1	Экспорттық келісімшарттардың сомасы, млрд. теңге	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	«KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсім көлемі (2014 жылдан бастап жинақтаумен), млрд.теңге	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	Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі, млрд. теңге	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	Алғаш рет «KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауын алған экспорттаушылар саны, саны	2018 – 20 2019 – 25 2020 – 25 2021 – 25	2018 – 27 2019 – 42 2020 – 40 2021 – 28	2018 – 135% 2019 – 168% 2020 – 160% 2021 – 112%
2 СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТАУШЫЛАР САНЫН ҰЛҒАЙТУ ҮШІН ЖАҒДАЙЛАР ЖАСАУ				
5	Қолдауға алған кәсіпкерлік субъектілері өндірген өнім көлемі (2014 жылдан бастап жинақтаумен), млрд. теңге	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	Экспорттық келісімшарттар саны, саны	2018 – 309 2019 – 343 2020 – 353	2018 – 334 2019 – 368 2020 – 374	2018 – 108% 2019 – 107,3% 2020 – 106%

		2021 – 363	2021 – 448	2021 – 123,4%
№ 3 СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ АРТТЫРУ				
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%

2018-2021 жылдардың қорытындысы бойынша қызметтің стратегиялық көрсеткіштеріне толық көлемде қол жеткізілді. Бұл ретте, 2020 жылы Қоғамның «Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі» стратегиялық ҚНҚ 89,7%-ға орындалды. 2020 жылы «Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі» ҚНҚ жоспарлы мәнін орындауға covid-19 пандемиясынан туындаған экономикалық белсенділіктің жалпы төмендеуі әсер етті. Мәселен, қазақстандық экспорттаушылар үшін дәстүрлі нарық болып табылатын бірқатар елдер вирустың таралуын тежеу мақсатында ұзақ мерзімге шекараларын толығымен жапты. Бұдан басқа, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету және азық-түлік өнімдерінің жекелеген санаттарына бағаның өсуіне жол бермеу мақсатында Қазақстан үкіметі оларды экспорттауға шектеу шараларын енгізді. Сонымен қатар, көптеген кәсіпорындар қызметкерлер құрамы мен өндіріс көлемін қысқартуға мәжбүр болды.

Осыған байланысты өндіретін өнім көлемі Қазақстанның ішкі нарығының ғана қажеттілігін қамтамасыз етті. Бұл ретте, ұсынылған экспорттық сақтандырудың жалпы көлемі 2019 жылмен салыстырғанда 1,4 есе ұлғайды.

Қарастырылған қызметтің негізгі көрсеткіштері KazakhExport-тың өткен кезеңдегі тиімділігінің едәуір артқандығын білдіреді және келесі стратегиялық кезеңге өршіл мақсаттар қояды.

1.3 SWOT- талдау

№ 4 ДИАГРАММА. KAZAKHEXPORT SWOT-ТАЛДАУЫ

	Мүмкіндіктер Экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету кезінде ЕДБ тарту Меншік заңнамалық базасын құру Саудалық қаржыландырудың пайыздық мөлшерлемесін субсидиялау қағидаларын әзірлеу Барлық жерде цифрлық технологияларды енгізу клиенттерді қамтуды арттыруға, көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыруға және операциялық шығындарды төмендетуге мүмкіндік береді Экспорттаушылар үшін қаржылық қолдау шараларын көрсету бойынша бірыңғай IT-инфрақұрылымын құру KazakhExport нысаналы топтарымен сыртқы коммуникациялық байланыстарды жетілдіру Әлеуметтік желілерде PR-белсенділікті дамыту	Қауіптер Жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі Экспорттаушылар арасында KazakhExport қызметі туралы нашар хабардар болу Қазақстандық шикізаттық емес тауарлардың сыртқы нарықтардағы әлсіз бәсекеге қабілеттілігі Макроэкономикалық көрсеткіштердің, оның ішінде экспорт өңірлеріндегі саяси тәуекелдер деңгейінің өзгеруі KazakhExport қызметі туралы бұқаралық ақпарат құралдары мен әлеуметтік желілердегі жалған ақпарат пен теріс жарияланымдар
Күшті жақтары Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық шараларын көрсететін ЭКА функцияларының болуы Мемлекет тарапынан жарғылық капиталға елеулі түрде құю, сондай-ақ Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдіктің болуы Экспорттаушыларды жеңілдікпен қаржыландыру үшін қорландыруды ұсыну мүмкіндігі Берн одағының Халықаралық сақтандырушылар қауымдастығының Прага клубына мүшелігі - әлемнің жетекші ЭКА тәжірибесі мен білімін пайдалану мүмкіндігі Басым: жоғары және қалыпты экспорттық әлеуетті білдіретін Шетелдік өкілдердің болуы KazakhExport қызметіне Стейкхолдерлердің жоғары сенім деңгейі Холдинг пен KazakhExport-тың бірыңғай коммуникациялық саясаты	Стратегиялық әрекеттер Меншік заңнамалық базаны әзірлеу Отандық жоғары технологиялық тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді шетелдік сатып алушыларды саудалық қаржыландыру мөлшерлемесін субсидиялау механизмін іске асыру үшін нормативтік құқықтық актілер қабылдау арқылы қаржылық көрсетілетін қызметтердің құнын арзандату және экспорттаушыларға қаржылық қолдау көлемін ұлғайту	Стратегиялық әрекеттер Өз қызметі туралы тиімді ақпарат беру, PR Экспорттаушыларды ақпараттық-консультациялық қолдау және бизнес байланыстарды ұйымдастыру шеңберінде ғана сервистік қолдау көрсету
Әлсіз жақтары Шетелдік ұқсас компанияларға қатысты ұсынылатын қызметтердің жоғары құны ЭКА тиімді қызметі үшін мамандандырылған заңнамалық базаның болмауы Экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің бір бөлігін өтеу мүмкіндігінің болмауы Капиталға қосымша құю болмаған кезде экспорттаушыларды қолдаудың лимиттелген көлемі және мемлекеттік кепілдіктер беру	Стратегиялық әрекеттер Экспорттық мүдделі елдердің аумағында қатысуды кеңейту Бизнес-процестерді автоматтандыру Мемлекеттік кепілдік лимитін ұлғайту Экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің бір бөлігін өтеу KazakhExport ЭСК АҚ құралдарымен экспорттаушыларды қолдау шаралары бойынша Қазақстан кәсіпкерлерін оқыту бойынша өңірлік қамтуды жүзеге асыру арқылы Қоғам қызметі бойынша хабардарлықты арттыру	Стратегиялық әрекеттер Қызметкерлер штатын күшейту және қызметкерлердің құзыретін арттыру Еңбекке ақы төлеуді оларды ұстап қалу мақсатында қайта қарау

Шектеуші фактор ретінде шикізаттық емес экспорттың баяу даму қарқыны Стейкхолдерлер арасында KazakhExport құралдары мен іске асырған жобалары туралы жеткіліксіз хабардар болу		
---	--	--

КҮШТІ ЖАҚТАРЫ

- Экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық шараларын көрсететін ЭКА функцияларының болуы
- Мемлекет тарапынан жарғылық капиталға елеулі түрде құю, сондай-ақ Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдіктің болуы
- Экспорттаушыларды жеңілдікпен қаржыландыру үшін қорландыруды ұсыну мүмкіндігі
- Берн одағының Халықаралық сақтандырушылар қауымдастығының Прага клубына мүшелігі - әлемнің жетекші ЭКА тәжірибесі мен білімін пайдалану мүмкіндігі
- Басым: жоғары және қалыпты экспорттық әлеуетті білдіретін Шетелдік өкілдердің болуы
- KazakhExport қызметіне Стейкхолдерлердің жоғары сенім деңгейі
- Холдинг пен KazakhExport-тың бірыңғай коммуникациялық саясаты

KazakhExport экспорттаушыларға экспорттық операцияны жүзеге асырудың көптеген кезеңдерінде: сервистік қолдау көрсету кезеңінде, өндіріс кезеңінде және өнімді өткізу кезеңінде қолдау көрсете алады. Бұл клиенттердің қажеттіліктері мен ерекшеліктері туралы нақты және терең түсініктерге ие болуға мүмкіндік береді, бұл бәсекелестік артықшылық болып табылады.

№ 5 ДИАГРАММА. KAZAKHEXPORT ҚОСЫЛҒАН ҚҰНЫ



ӘЛСІЗ ЖАҚТАРЫ

- Шетелдік ұқсас компанияларға қатысты ұсынылатын қызметтердің жоғары құны
- ЭКА тиімді қызметі үшін мамандандырылған заңнамалық базаның болмауы
- Экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің бір бөлігін өтеу мүмкіндігінің болмауы

- Капиталға қосымша құю болмаған кезде экспорттаушыларды қолдаудың лимиттелген көлемі және мемлекеттік кепілдіктер беру
- Шектеуші фактор ретінде шикізаттық емес экспорттың баяу даму қарқыны
- Стейкхолдерлер арасында KazakhExport құралдары мен іске асырған жобалары туралы жеткіліксіз хабардар болу

МҮМКІНДІКТЕР

- Экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету кезінде ЕДБ тарту
- Меншік заңнамалық базасын құру
- Саудалық қаржыландырудың пайыздық мөлшерлемесін субсидиялау қағидаларын әзірлеу
- Барлық жерде цифрлық технологияларды енгізу клиенттерді қамтуды арттыруға, көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыруға және операциялық шығындарды төмендетуге мүмкіндік береді
- Экспорттаушылар үшін қаржылық қолдау шараларын көрсету бойынша бірыңғай IT-инфрақұрылымын құру
- KazakhExport нысаналы топтарымен сыртқы коммуникациялық байланыстарды жетілдіру
- Әлеуметтік желілерде PR-белсенділікті дамыту

ҚАУІПТЕР

- Жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі
- Экспорттаушылар арасында KazakhExport қызметі туралы нашар хабардар болу
- Қазақстандық шикізаттық емес тауарлардың сыртқы нарықтардағы әлсіз бәсекеге қабілеттілігі
- Макроэкономикалық көрсеткіштердің, оның ішінде экспорт өңірлеріндегі саяси тәуекелдер деңгейінің өзгеруі
- KazakhExport қызметі туралы бұқаралық ақпарат құралдары мен әлеуметтік желілердегі жалған ақпарат пен теріс жарияланымдар

1.4 PEST талдау

5 КЕСТЕ: PEST - ТАЛДАУ

P - Political, саяси және құқықтық факторлар	E - Economic, экономикалық факторлар
Экспортты ынталандыру жөніндегі белсенді мемлекеттік саясатты жүргізу нәтижесінде KazakhExport-тың рөлі және экспортты қолдаудың тиімді құралдарына қажеттілік артады. Интеграциялық процестер қазақстандық өнімнің экспорты үшін нарықтар ашуды көздейді, бұл қазақстандық экспортты ұлғайту үшін мүмкіндіктер жасайды. Қазақстанның әріптес елдері енгізетін сауда кедергілерінің ұлғаюы экспорттың дамуына теріс әсер етуі мүмкін. KazakhExport қызметінің реттеушілік шектеулерін жоятын заңнамалық өзгерістерді қабылдау экспорттаушыларға көрсетілетін қаржылық қызметтер көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Экспортты қолдау бойынша шет елдердің үкіметтері қабылдайтын шаралар қазақстандық тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін төмендетуі мүмкін.	Салалық мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру нәтижесінде экспортқа бағдарланған шикізаттық емес кәсіпорындар санының өсуі ҚР экспорттық әлеуетін арттырады. Шикізаттық емес тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді қазақстандық экспорттаушылардың сыртқы нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігінің әлсіз деңгейі, сондай-ақ әлемдік экономика жағдайының нашарлауы мен сыртқы сауданың құлдырауы ҚР экспортының өсуіне теріс әсер етеді. Экспортты ілгерілетуге бөлінетін қаржыландыру көлемінің төмендігі және ЕДБ мен даму институттары қазақстандық экспорттаушыларға ұсынатын кредиттеудің жоғары мөлшерлемелері қазақстандық тауар өндірушілердің сыртқы нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді.
S - Social, әлеуметтік факторлар	T - Technological, технологиялық факторлар
Кәсіпкерлердің экспорттық операцияларды жүргізу бөлігіндегі біліктілігінің жеткіліксіз деңгейі ҚР экспортының өсуіне теріс әсер етеді. Сақтандыру мәдениетінің және компаниялардағы тәуекел-менеджмент деңгейінің өсуі, сондай-ақ экспорттаушылар тарапынан даму институттарына сенім дәрежесінің артуы KazakhExport даму әлеуетіне оң әсер етеді.	Ақпараттық технологияларды, CRM және автоматтандырылған скоринг жүйелерін дамыту KazakhExport-тың операциялық тиімділігін арттыруы мүмкін. Экспорттаушыларды қолдау бойынша цифрлық порталды енгізу.

2. МИССИЯСЫ ЖӘНЕ ПАЙЫМЫ

KazakhExport келесі миссиясы мен пайымын анықтады.

МИССИЯСЫ

KazakhExport миссиясы экономиканың басым секторларында шикізаттық емес тауарлар, жұмыстар, көрсетілетін қызметтер экспортының өсуін қолдау және қазақстандық кәсіпорындарды қаржылық-сақтандыру және қаржылық емес қолдау практикасын қалыптастыру болып табылады.

ПАЙЫМЫ

Қазақстан Республикасының экспорттық операцияларына қаржылық қолдау көрсету жөніндегі негізгі даму институты болу.

3. СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАР

Жүргізілген талдау негізінде, сондай-ақ Ұлттық экспорттық стратегия міндеттерін ескере отырып, KazakhExport-тың негізгі стратегиялық мақсаттары қолдау көрсетілген экспорттық келісімшарттар көлемін ұлғайту және қаржылық қолдау алған экспорттаушылар санын нысаналы мәндерге дейін арттыру болып табылады.

Қаржылық қолдау алған экспорттаушылар санының өсуіне мыналар арқылы қол жеткізуге болады:

1. Өңірлерде әлеуетті экспорттаушыларды тарту;
2. Шетелдік өкілдер арқылы бизнес-байланыстарды ұйымдастыру;
3. KazakhExport қызметі туралы хабардарлықты және танымалдылықты арттыру.

Өз кезегінде, қолдау көрсетілген экспорттаушыға экспорттық мәмілелер санының артуына мыналар арқылы қол жеткізуге болады:

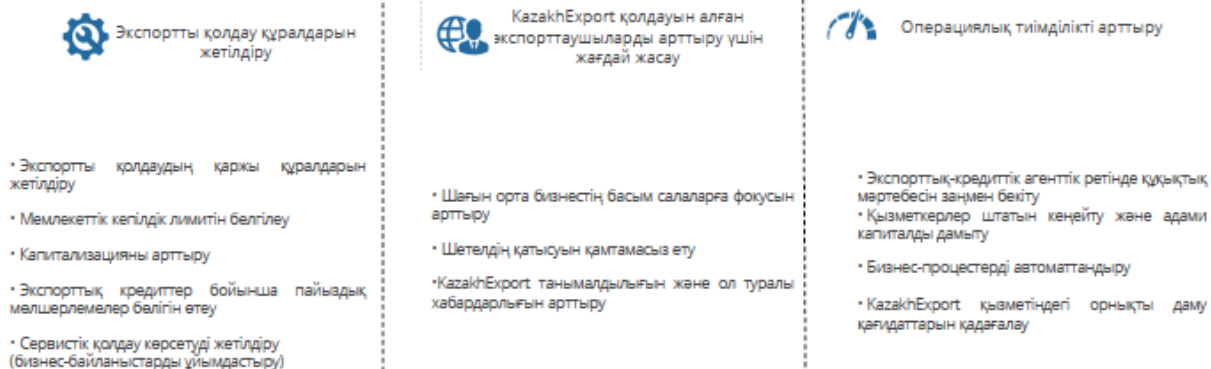
1. Экспорттаушылар үшін бірыңғай Интернет-ресурс;
2. Кредиттеу және сақтандыру қызметтерінің құнын арзандату;
3. Бизнес-процестерді автоматтандыру арқылы тиімділікті арттыру.

№ 6 ДИАГРАММА. KAZAKHEXPORT СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТЫНА ҚОЛ ЖЕТКІЗУ ҮШІН ШЕШІМ ТАРМАҒЫ



Талдау нәтижесінде және стратегиялық мақсаттарға сүйене отырып, дамудың үш стратегиялық бағыты айқындалды: экспортты қолдау құралдарын жетілдіру, экспорттаушылар санын ұлғайту үшін жағдайлар жасау және операциялық тиімділікті арттыру

№ 7 ДИАГРАММА. KAZAKHEXPORT ДАМУЫНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ



4. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

KazakhExport мақсаттарына қол жеткізуге бағытталған стратегиялық бастамаларды үш бағытқа біріктіруге болады:

6 КЕСТЕ: СТРАТЕГИЯЛЫҚ ДАМУ БАҒЫТТАРЫ ЖӘНЕ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСТАМАЛАР

№	Стратегиялық бағыт	Стратегиялық бастама
1	Экспортты қолдау құралдарын жетілдіру	Экспортты қолдаудың қаржылық шараларын жетілдіру • Экспортты қолдау бойынша ұсынылатын мемлекеттік кепілдік лимитін ұлғайту • Экспорттық кредиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің бір бөлігін өтеу • Капиталдандыруды ұлғайту
		Қаржылық емес қолдау шараларын жетілдіру
		Сервистік қолдауды жетілдіру (бизнес-байланыстарды ұйымдастыру)
2	Экспорттаушылар санын ұлғайту үшін жағдайлар жасау	ҚР аумағында аймақтық қатысу
		Шетелдік қатысуды қамтамасыз ету
		KazakhExport туралы хабардарлықты және танымалдылықты арттыру
3	Операциялық тиімділікті арттыру	Экспорттық-кредиттік агенттік ретінде қазақстандық экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық-сақтандыру қызметтерін көрсету
		Қызметкерлер штатын кеңейту және адами капиталды дамыту
		Бизнес-процестерді автоматтандыру
		KazakhExport қызметінде орнықты даму қағидаттарын сақтау

5. СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСТАМАЛАР

5.1. 1 Стратегиялық бастама: Экспорттық-кредиттік агенттік ретінде құқықтық мәртебені заңнамалық бекіту

KazakhExport экспорттық-кредиттік агенттік функцияларын ішінара жүзеге асыратын жалғыз сақтандыру ұйымы болып табылады. KazakhExport-тың ағымдағы құқықтық мәртебесі дамыған елдердің экспорттық-кредиттік агенттіктерінде (ЭКА) кеңінен таралған экспорттаушыларды қолдаудың қолданыстағы құралдарын қолдануға мүмкіндік бермейді. Дамыған елдердің ЭКА-сы арнайы құқықтық мәртебеге ие, онда ЭКА экспорттық операцияларды, оның ішінде шетелдік сатып алушыларды сақтандыру, қайта сақтандыру, кепілдендіру, кредиттеу жөніндегі функциялары бар Үкіметтің бақылауында болады. Сонымен қатар, олардың қызметі лицензиясыз өз қызметін жүзеге асыруға мүмкіндік беретін жеке арнайы заңдармен немесе құқықтық актілермен реттеледі. Осыған байланысты KazakhExport-тың өкілеттігін кеңейту және оның ұйымдық-құқықтық нысанын өзгерту қажеттілігі бар.

KazakhExport қызметі «Сақтандыру қызметі туралы» Қазақстан Республикасы Заңының ережелерімен реттеледі, KazakhExport өз қызметін Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі берген ерікті сақтандыру және қайта сақтандыру жөніндегі қызметті жүзеге асыру құқығына берілген лицензия бойынша жүзеге асырады. Бұл жайттар KazakhExport-қа ЭКА-ға тән экспортты дамыту және ілгерілету жөніндегі өзге де функцияларды беруге мүмкіндік бермейді. Отандық өңделген тауарлардың (жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) экспортын қолдау жүйесін жаңғырту үшін оқшауланған құқықтық режимде шикізаттық емес экспортты дамытуды және ілгерілетуді жүзеге асыратын институт ретінде Қазақстан Республикасында ЭКА қызметін құқықтық реттеуді белгілеу қажеттігі туындағанын назарға ала отырып, оның құқықтары мен міндеттерін, экспорттаушыларды қолдау жөніндегі қызметтің түрлері мен мақсаттарын, мемлекеттік органдармен, ұйымдармен және экспорттаушылармен өзара іс-қимыл жасау тәртібі, сақтандыру және қаржы қызметтері нарығындағы оқшауланған құқықтық мәртебеге байланысты төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз етуге қойылатын жекелеген талаптар, сондай-ақ оның қызметін бақылау және қадағалау механизмін заңнамалық түрде белгілеу қажет.

Отандық экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық құралдарын ұлғайтуға және олардың мүдделері үшін отандық және шетелдік қаржы ұйымдарымен және ЭКА-мен өзара әрекеттесуге мүмкіндік беретін ЭКА туралы атаулы заң әзірленуде. Ресей, Венгрия, Канада, Австралия және Үндістандағы ЭКА қызметінің халықаралық тәжірибесіне талдау жүргізілді, ол ЭКА экспорттық операцияларды сақтандыруды, қайта сақтандыруды, кепілдендіруді және қаржыландыруды жүзеге асыратынын көрсетті. Бұл KazakhExport-ты «Сақтандыру қызметі туралы» Заңның және ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі атынан қаржы реттеушісінің оған ЭКА функцияларын беру арқылы реттеуінен шығаруға мүмкіндік береді, бұл екінші жағынан оны құруға мемлекеттік бюджеттен қосымша шығыстарды талап етпейді. Нәтижесінде ЭКА-ның қаржы нарығындағы қызметін реттеуге және шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор ретінде KazakhExport миссиясын іске асыруға мүмкіндік беретін атаулы заң қабылданатын болады.

Осылайша, KazakhExport экспорттық кредиттік агенттік мәртебесін бергеннен кейін оның функциясына: отандық экспорттаушыларды сақтандыру және қайта сақтандыру; мәмілелер жасасу кезінде отандық экспорттаушылардың қызметіне

кепілдік беру; қазақстандық өңделген тауарларды, көрсетілетін қызметтерді шетелдік сатып алушыларды қаржыландыру; шетелдік өкілдіктер құру арқылы отандық өңделген тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын шетелдік нарықтарда ілгерілету кіреді. Экспорттық-кредиттік агенттікті кезеңмен дамыту бірқатар факторларға, оның ішінде:

- Экспортты қолдау бөлігіндегі мемлекеттік саясатқа;
- Ел экспортының құрылымы және экспорттаушылардың қажеттіліктеріне;
- Елдің қаржы нарығының жағдайына;
- Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдік лимитін ұлғайтуға;
- Пайыздық мөлшерлемелерді арзандату есебінен экспорттық кредиттеу көлемінің өсуіне тәуелді

5.2. 2 Стратегиялық бастама: Қаржылық қолдау шараларын көрсету

Осы бастама шеңберінде KazakhExport экспорттаушыларға мынадай қаржылық қолдау шараларын көрсететін болады:

1. Экспорттық кредиттерді сақтандыру
2. Экспорт алдындағы қаржыландыру
3. Аванстық төлемдерді қайтару бойынша экспорттаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру
4. Экспорттық аккредитивтерді сақтандыру
5. Экспорттық сауданы қаржыландыру
6. Қарыздарды сақтандыру
7. Қаржы лизингін сақтандыру
8. Қаржы ұйымдарының шығындарын сақтандыру
9. Шетелдік банк берген банктік кепілдіктерді сақтандыру
10. Инвестицияларды сақтандыру
11. Шетелдік контрагентті қаржыландыру кезінде кредиттік ұйымды сақтандыру
12. Халықаралық факторингті сақтандыру
13. Облигациялар бойынша экспорттаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру
14. Жобалық қаржыландыруды сақтандыру
15. Жұмыстарды орындауға, қызметтерді көрсетуге байланысты экспорттаушының залалдарын сақтандыру
16. Экспорттаушының қаржы ұйымдары алдындағы азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру
17. Мерзімді валюталық мәмілелер бойынша экспорттаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру
18. Экспорттаушының қысқа мерзімді дебиторлық берешегін сақтандыру

2022 жылдың басында KazakhExport экспорттаушыларды қаржылық-сақтандыру қолдау бойынша қызметтер көрсетеді, экспорттаушылар қаржы-сақтандыру өнімдерінің желісінде жоқ ынтымақтастық құралдарына мұқтаж болған кезде KazakhExport жаңа қаржы-сақтандыру құралдарын енгізуге бастамашылық жасайды. 2022 жылдың басында KazakhExport экспорттаушыларға ұсынатын қызметтер негізінен сақтандыру, экспорттық-саудалық қаржыландыру және экспорт алдындағы қаржыландыру қызметтерімен ұсынылды.

Жоғарыда аталған қаржылық қызметтерді тиімді ұсыну үшін келесі міндеттерді орындау қажет.

1. Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдік лимитін ұлғайту.

2022 жылдың басында KazakhExport-тың қолда бар ресурстары «KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың 2019-2023 жылдарға арналған бекітілген Даму жоспарында белгіленген мақсаттарға қол жеткізу үшін жеткіліксіз болуы мүмкін. 2019 жылы KazakhExport-тың сақтандыру сыйымдылығын арттыру мақсатында Қазақстан Республикасы Үкіметінің (2019 жылғы 24 желтоқсандағы № 966) қаулысымен 10 жыл қолдану мерзімімен экспортты қолдау бойынша 102 млрд. теңге мөлшерінде мемлекеттік кепілдік берілді. 2021 жылы тәуекелдерді сақтандыру бойынша KazakhExport сақтандыру сыйымдылығын, ірі жеткізілімдер және/немесе мәмілелер бойынша қолдау көрсетілген мәміленің ең жоғары мөлшерін одан әрі ұлғайту үшін Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысымен (2021 жылғы 22 қыркүйектегі № 657) 10 жыл қолдану мерзімімен экспортты қолдау бойынша 100,2 млрд. теңге мөлшерінде мемлекеттік кепілдік берілді.

Экспортты қолдау бойынша ұсынылатын мемлекеттік кепілдік лимитінің ұлғаюы KazakhExport-қа сақтандыру міндеттемелерін одан әрі қабылдау мақсатында сақтандыру сыйымдылығын ұлғайтуға мүмкіндік береді. Сақтандыру міндеттемелерінің қосымша көлемін қабылдау үшін сақтандыру және қаржы тәуекеліне сақтандыру сыйымдылығының жеткілікті мөлшері болуы қажет. KazakhExport сақтандыру сыйымдылығы меншікті капиталдан және Қазақстан Республикасы Үкіметінің тапсырмасы бойынша бюджетті атқару жөніндегі орталық уәкілетті орган ұсынатын экспортты қолдау жөніндегі мемлекеттік кепілдіктің жиынтық мөлшерінен қалыптастырылады.

Тәуекелдерді сақтандыру сыйымдылығын, ірі жеткізілімдер және/немесе мәмілелер бойынша қолдау көрсетілген мәміленің ең жоғары мөлшерін одан әрі ұлғайту, халықаралық қаржы институттары мен шетелдік экспорттық-кредиттік агенттіктер тарапынан сенімді арттыру, сондай-ақ KazakhExport қаржылық орнықтылығын қолдау мақсатында KazakhExport жарғылық капиталын және экспортты қолдау жөніндегі мемлекеттік кепілдік мөлшерін ұлғайту қажет.

млрд. теңге

Атауы	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл
	жоспар	жоспар	жоспар
Меншікті капитал	114,3	114	114
Экспортты қолдау жөніндегі мемлекеттік кепілдік	202,2	202,2	412,2
Компанияның міндеттемелер бойынша қамтамасыз ету жиыны	316,5	316,2	526,2
Есепті кезеңнің басындағы міндеттемелер портфелі	176,8	315,2	526,2
+ Сақтандыру міндеттемелерінің жыл сайынғы көлемі	200	250	302
- Есепті кезеңде міндеттемелерді тоқтату (өтеу)	61,6	39,0	120
Есепті кезеңнің соңындағы міндеттемелер портфелі	315,2	526,2	708,2
Қосымша қаржыландыру қажеттілігі	-	210	182,2

Сақтандыру портфелінің өсуімен қаржылық тұрақтылыққа қысым өсуде, яғни сақтандыру ұйымының жаңа сақтандыру міндеттемелерін қабылдау мүмкіндігін көрсететін, бірінші кезекте меншікті капиталдың және/немесе активтің мөлшеріне байланысты көрсеткіш өсуде.

Сақтандыру міндеттемелерінің өсу динамикасы және олардың меншікті капиталмен арақатынасы

млрд. теңге

Атауы	2020 жыл	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл
	нақты	жоспар	жоспар	жоспар
Меншікті капитал	109	114,3	114	114
Сақтандыру міндеттемелерінің жыл сайынғы көлемі	135	200	250	302
Есепті кезеңнің соңындағы сақтандыру міндеттемелерінің портфелі	177	316,5	516,2	708,2
Капиталдың сақтандыру міндеттемелеріне арақатынасы	1,62	2,77	4,52	6,2

KazakhExport жарғылық капиталының немесе Сақтандыру сыйымдылығының барабар мөлшері экспорттық мәмілелер бойынша сақтандыру тәуекелдерін қабылдауға, уәкілетті орган белгілеген пруденциялық нормативтерді бұзбай активтердің өтімділік деңгейін ұстап тұруға және ұлттық экспортты ілгерілетудегі мемлекеттік саясатты іске асыру мақсаттарына қол жеткізу үшін экономиканың стратегиялық салаларында ірі экспорттаушыларды қаржылық-сақтандыру қолдау мүмкіндіктерін арттыруға мүмкіндік береді.

2. KazakhExport-тың ЕДБ-ға шартты салымын төмен пайызбен орналастыру экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыру құнын арзандатады және қазақстандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін арттырады

ЭКСПОРТ АЛДЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ.

Экспорттаушыларға ұсынылатын экспорт алдындағы қаржыландыру құны айтарлықтай жоғары. Экспорт алдындағы қаржыландыруды ұсыну кезінде KazakhExport экспорттаушыға кредит беру кезінде ҚРҰБ базалық мөлшерлемесінің 50% - ынан аспайтын мөлшерлеме бойынша экспорттаушының ЕДБ-не шартты салымды және ЕДБ маржасын орналастырады. Сонымен қатар, экспорттаушы кредит алу үшін сақтандыру тарифін төлеуге міндетті. Осылайша, экспорттаушы үшін түпкілікті құн қалыптасады. Экспорттаушыны қаржыландырудың бұл құны оның шығарған өнімдеріне бағаның қалыптасуына әсер етеді.

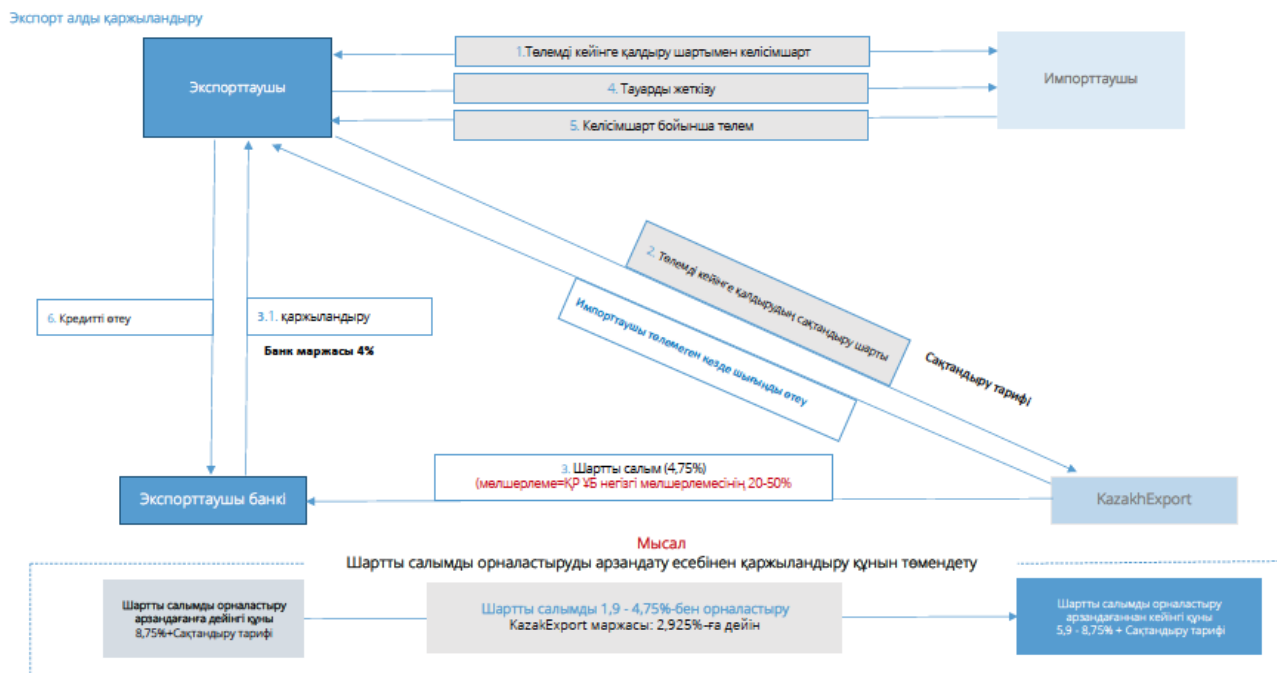
Осы бастама шеңберінде KazakhExport-тың екі негіз қалаушы қағидатты негізге ала отырып, шартты салымды орналастыру арқылы экспорт алдындағы қаржыландыруды арзандату мүмкіндігін қарау ұсынылады:

KazakhExport-тың шартты салымнан пайыздары бойынша кірістері негізгі пайда көздері болып табылмауы тиіс;

Экспорттаушылар үшін кредиттеудің түпкілікті құны нарықтық құнның 40-60% шегінде болуы тиіс.

Нәтижесінде, сыртқы нарықтардағы баға бойынша қазақстандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігі артады, сондай-ақ экспорттаушылар арасында, оның ішінде өңірлерде қаржылық қолдаудың осы түріне сұраныс артады.

№ 8 ДИАГРАММА. ЭКСПОРТ АЛДЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ



ЭКСПОРТТЫҚ САУДАНЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ҚҰРАЛЫНЫҢ МЕХАНИЗМІ

Импорттаушыларға ұсынылатын экспорттық сауданы қаржыландыру құны айтарлықтай жоғары. Экспорттық саудалық қаржыландыруды ұсыну кезінде KazakhExport пен қазақстандық банктің жиынтық маржасы мыналардан қалыптастырылады:

- Шартты банк салымы бойынша сыйақы мөлшерлемесі (жылдық %). Бұл мән KazakhExport активтері мен пассивтерін басқару жөніндегі Кеңестің шешімімен айқындалады.

- Аккредитивті сақтандыру шарты/Қарызды сақтандыру шарты бойынша сақтандыру тарифінің мөлшерлемелері (жылдық %). Осы тариф бойынша мән KazakhExport-тың тарифтік саясатына сәйкес сақтандыру объектісі мен сақтандыру тәуекелінің сипатын ескере отырып белгіленеді;

- Банк маржалары (жылдық %). Бұл мән Эмитент банкті АҚШ долларымен және еуромен қаржыландыру үшін 2%-дан (екі пайыздан) және шетелдік контрагентті теңгемен және ресейлік рубльмен қаржыландыру үшін 3% - дан (үш пайыздан) аспауы тиіс. Шетелдік банктің маржасы импорттаушы елге байланысты айтарлықтай өзгереді.

Импорттаушыға ұсынылатын қаржыландыру құны шетелдік сатып алушы үшін қазақстандық өнімнің тартымдылығына тікелей әсер етеді. Осы бастама шеңберінде KazakhExport-тың екі негіз қалаушы қағидатты негізге ала отырып, шартты салымды орналастыру арқылы экспорттық қаржыландыруды арзандату мүмкіндігін қарау ұсынылады:

1. KazakhExport-тың шартты салымнан пайыздары бойынша кірістері негізгі пайда көздері болып табылмауы тиіс;

2. Импорттаушы үшін кредит берудің түпкілікті құны импорттаушы елдің нарығындағы кредит құнынан төмен болуы керек.

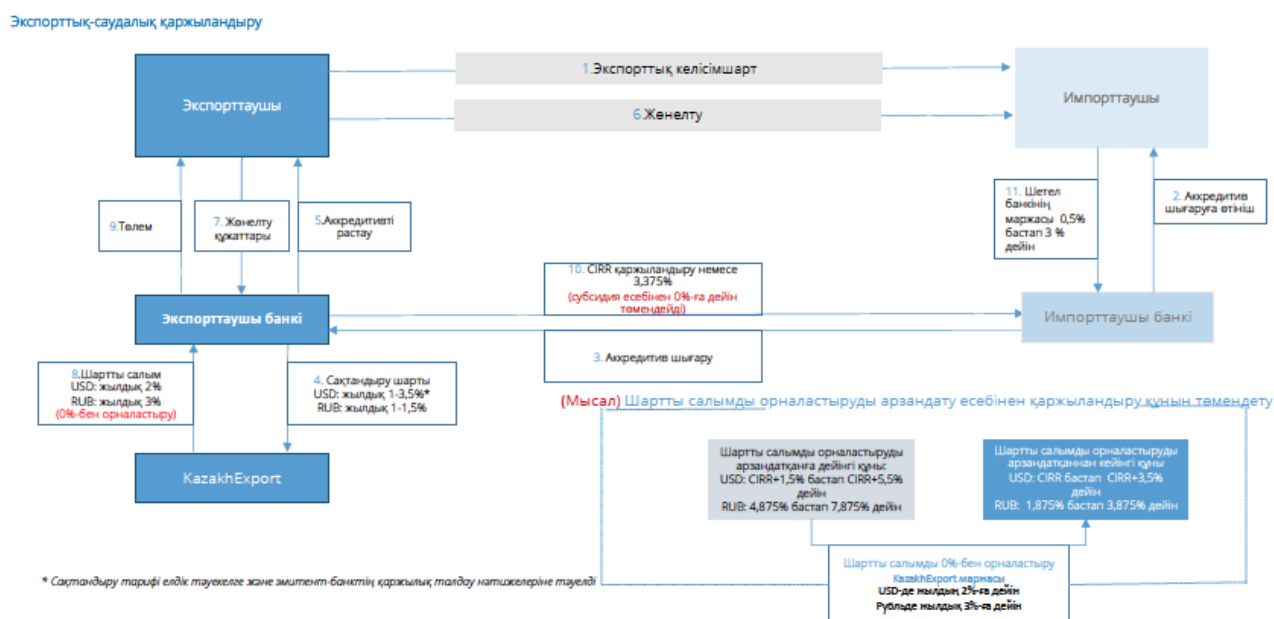
Нәтижесінде сыртқы нарықтардағы баға бойынша қазақстандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігі артады, сондай-ақ импорттаушылар арасында қаржы құралының осы түріне сұраныс артады деп болжануда.

Болашақта импорттаушыға ұсынылатын экспорттық саудалық қаржыландыру құнын арзандату үшін пайыздық мөлшерлеменің бір бөлігін Ресей Федерациясының тәжірибесі бойынша CIRR -ден төмен емес деңгейге дейін өтеу ұсынылады. Экспорттық мәмілелерді CIRR-ден төмен емес мөлшерлеме бойынша қаржыландыру ДСҰ талаптарына қайшы келмейді және экспорттық субсидия болып саналмайды.

2021 жылғы 27 желтоқсандағы «Өнеркәсіптік саясат туралы» Қазақстан Республикасының Заңымен екінші деңгейдегі банктер, Қазақстанның Даму банкі, лизингтік қызметті жүзеге асыратын өзге де заңды тұлғалар қабылданған халықаралық міндеттемелерді және Өңдеуші өнеркәсіптің отандық жоғары технологиялық тауарлары мен көрсетілетін қызметтерінің тізбесін ескере отырып, шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор тарапынан сақтандырылуы тиіс, отандық жоғары технологиялық тауарлар мен өңдеу өнеркәсібінің көрсетілетін қызметтерін шетелдік сатып алушыларға беретін кредиттер және жасалатын лизингтік мәмілелер бойынша сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау механизмі енгізілді. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес экспорттық сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды, сақтандыру мен қайта сақтандыруды, шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі мәмілелерге кепілдік беруді жүзеге асыратын шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі бірыңғай оператор көзделген. Қазақстан Республикасы Сауда және интеграция министрінің бұйрығымен бекітілетін тиісті субсидиялау қағидаларын және жоғары технологиялық тауарлар мен көрсетілетін қызметтер тізбесін әзірлеу бойынша жұмыс жүргізілуде.

Елдің экспорттық саясатын іске асыру шеңберінде өтемақы төлемдеріне субсидиялар сомасының кемінде 10%-ы ШОБ субъектілері іске асыратын экспорттық жобаларды қаржыландыруға бағытталатын болады деп күтілуде.

№ 9 ДИАГРАММА. ЭКСПОРТТЫҚ САУДАНЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ҚҰРАЛЫНЫҢ МЕХАНИЗМІ



5.3. 3 Стратегиялық бастама: Қаржылық емес қолдау шараларын көрсету

KazakhExport-тың негізгі қызметі экспорттаушыларға қаржылық-сақтандыру қолдауын көрсету болып табылады, ал қаржылық емес қолдау құралдарын Қазақстан Республикасының басқа даму институты қолданады.

Сонымен қатар, қазақстандық экспорттаушылардың шетелдік контрагент – компанияларымен іскерлік байланыстарының болуы, сондай-ақ осы Даму стратегиясында көзделген басым және жоғары экспорттық қызығушылық бар елдерде KazakhExport өкілдерінің желісін кеңейту экспорттаушыларға ақпараттық-консультациялық қызметтер түрінде сервистік қолдау көрсету және бизнес байланыстарды ұйымдастыру үшін KazakhExport-ты тиімді жағынан позициялайды.

Осы бастама шеңберінде мынадай міндеттерді орындау көзделеді:

Шетелдік өкілдер арқылы басым және жоғары экспорттық қызығушылық елдерінде сатып алушыларды іздеу;

Әлеуетті шетелдік импорттаушылар мен қазақстандық тауар өндірушілердің бизнес-байланыстарын ұйымдастыру.

KazakhExport мұндай қызметтің оң тәжірибесіне ие. Атап айтқанда, Ресей Федерациясы мен Өзбекстан Республикасына Қазақстанда құрастырылған автомобильдерді сатып алушы тартылды. Тәжікстан Республикасында Шетелдік өкілдің көмегімен «Сомон Эйр» ЖШҚ әуекомпаниясы үшін «Еврокоптер Қазақстан инжиниринг» ЖШС өндірген H125 Airbus Helicopters маркалы тікұшақтың экспортын қаржыландыру ұйымдастырылды.

5.4. 4 Стратегиялық бастама: Қазақстан Республикасының аумағында өңірлік қатысу аумағында өңірлік орналасуы

KazakhExport-тың стратегиялық мақсаты алғаш рет қаржылық қолдау алған экспорттаушылар санын 2023 жылы 25-ке дейін арттыру болып табылады. Алғаш рет қаржылық қолдау алған экспорттаушылар санының артуына Қазақстан облыстарына экспорттаушыларды тарту есебінен қол жеткізуге болады.

Өңірлік қатысуды қамтамасыз ету алғаш рет қаржылық қолдау алған экспорттаушылардың санын ұлғайтуға мүмкіндік береді. Экспорттаушылармен байланыс орнату үшін ҚР әрбір өңіріне KazakhExport сақтандыру департаментінің өңірлік менеджерлері бекітілген. Экспорттаушылармен, ЖАО, ҰКП, ЕДБ филиалдарымен байланысу және байланыс орнату үшін өңірлік менеджерлердің жетекшілік ететін өңірлерге жүйелі сапарлары жүргізілуде. Әр өңірдің экспорттық әлеуетін анықтау бойынша үздіксіз талдау жұмыстары жүргізілуде.

Тамақ өнеркәсібі, машина жасау, металлургия тауарларын, көрсетілетін қызметтер мен жұмыстардың, химия өнеркәсібінің, АӨК өнімдерінің және инфрақұрылымдық жобалар құрылысы қызметтерінің экспортын экспорттаушыларға қаржылық-сақтандыру қолдауын ұсынуды шоғырландыру ұсынылады.

5.5. 5 Стратегиялық бастама: Басым және жоғары экспорттық мүдде елдерінің аумағында болуы

Басым және жоғары экспорттық мүдде елдерінің аумағында болуы

Шикізаттық емес экспорттың өсуін күту және экспорттаушыларды қаржылық қолдауды ЖІӨ-нің 1% - ы деңгейіне дейін ұлғайту аясында халықаралық қатысуды үздік

тәжірибеге сәйкес дамыту міндеті неғұрлым өзекті болып отыр. 2018-2019 жылдар аралығында KazakhExport келесі қалаларда жеті шетелдік өкілді тағайындады:

1. Қазан қ., Ресей Федерациясы;
2. Ташкент қ., Өзбекстан Республикасы;
3. Душанбе қ., Тәжікстан Республикасы;
4. Сиань қ., Қытай Халық Республикасы (жауапкершілік аймағы Шаньси провинциясы);
5. Екатеринбург қ., Ресей Федерациясы (жауапкершілік аймағы Урал федералдық округі).
6. Новосибирск қ., Ресей Федерациясы (жауапкершілік аймағы Сібір федералдық округі).
7. Бішкек қ., Қырғыз Республикасы.

2022-2023 жылдары Мәскеу (Ресей Федерациясы, Бейжің (Қытай Халық Республикасы) қалаларында KazakhExport шетелдік өкілдерінің кеңселерін ашу жоспарлануда. Шетелдік өкілдер Қазақстан Республикасының шикізаттық емес тауарларының, жұмыстары мен көрсетілетін қызметтерінің шет елге экспортының көлемін арттыру мәселелері бойынша контрагенттермен өзара қарым-қатынастарда тиісті сенімхат негізінде KazakhExport мүдделерін ұсынуды, ілгерілетуді және қорғауды жүзеге асырады.

Шетелдік өкілдердің негізгі міндеттері:

- экспорттық мүддесі басым, жоғары және қалыпты елдерде шикізаттық емес тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын ілгерілету;
- контрагенттермен жедел өзара іс-қимылды қамтамасыз ету;
- қазақстандық өнімді өткізудің әлеуетті нарықтары туралы ақпарат жинауды қамтамасыз ету, сондай-ақ болатын елдегі контрагенттер туралы ақпараттың дұрыстығын тексеруге жәрдемдесу;
- шетелдік өкілдердің қатысу нарықтарын зерделеу және бағалау, экспорттаушыларға ақпараттық-консультациялық қолдау көрсету, сондай-ақ бизнес-байланыстар мен сауда-экономикалық миссияларды ұйымдастыруға жәрдемдесу;
- сақтандыру жағдайы орын алған кезде сақтандыру төлемдерінің сомаларын қайтару, шетелдік өкіл келген елдерде сот және сотқа дейінгі тәртіпте дебиторлық берешекті өндіріп алу бойынша жұмысты ұйымдастыруға және жүргізуге жәрдем көрсету.

Қазақстан үшін экспорттық қызығушылық тудыратын елдерде шетелдік қатысу басым және жоғары экспорттық мүдделі елдеріндегі меншікті шетелдік өкілдерді тағайындау арқылы қамтамасыз етілетін болады.

Өткізу нарықтарын іріктеу және оларды топтар бойынша бөлу критерийлері мыналар болып табылады:

- жүк тасымалдаудың көліктік қолжетімділігі;
- Қазақстан елдерінің импорты мен экспорты құрылымының комплементарлық индексі;
- елдер импортының өсу болжамы және қазақстандық шикізаттық емес тауарлар импортының көлемі;

Қазақстан Республикасының өңдеу өнеркәсібінің әлеуетті экспорты үшін өткізу нарығы ретінде елдердің 3 тобы қарастырылады. Қазақстандық өңделген өнімді өткізудің ең қолжетімді нарықтары Қытай мен Ресей болып табылады.

Елдердің екінші тобы Өзбекстан және Иран сияқты жылдам дамып келе жатқан экономикалардан тұрады, олармен Қазақстанның да ортақ шекаралары бар (атап айтқанда, Иранмен Каспий теңізі бойынша). Үшінші топқа Жапония, Оңтүстік Корея, Үндістан, Пәкістан, Түркия, Сауд Арабиясы және Біріккен Араб әмірліктері кіреді.

Сонымен қатар, ҚР экспорттаушылары мен олардың контрагенттеріне KazakhExport ұсынған қаржылық-сақтандыру қолдауының көлемі туралы деректерді талдау нәтижесінде мынадай экспорттық қызығушылық топтары айқындалды:

- Экспорттық мүдделігі басым елдері: Ресей және Қытай;
- Экспорттық мүдделігі жоғары елдер: Тәжікстан, Қырғызстан, Өзбекстан, Беларусь, Әзірбайжан;
- Орташа экспорттық мүдделігі бар елдері: Армения, Моңғолия, Германия, Түркия, Грузия, БАӘ, Литва.
- Ұзақ мерзімді перспективада экспорттық мүдделікті тудыратын елдер: Ұлыбритания, Италия, Финляндия, Франция, Швейцария, Оңтүстік Корея, Жапония.

Экспорттық мүддесі басым және жоғары елдерде KazakhExport-тың қатысуы өзінің шетелдік өкілдері арқылы қамтамасыз етілетін болады.

5.6. 6 Стратегиялық бастама: ЭКА функциясын жүзеге асыру үшін қызметкерлер штатын күшейту және адами капиталды дамыту

Стратегиялық мақсаттар мен нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізу үшін экспорттаушыларды қаржылық қолдау көлемін ұлғайту, өңірлік және шетелдік қатысуды кеңейту жоспарлануда. Осыған байланысты KazakhExport еңбек ресурстарының жетіспеушілігі KazakhExport дамуында тежеуші факторларға айналмауы үшін штатты күшейтуі қажет.

№ 10 ДИАГРАММА. ФУНКЦИЯЛАРДЫ КҮШЕЙТУДІ ТАЛАП ЕТЕТІН ДЕПАРТАМЕНТТЕР ТІЗБЕСІ.

ESIF Австралия	SACE Италия	Sinosure Қытай	Ksure Оңт.Корея	KazakhExport
Corporation, Sovereign & Project Finance Compliance External Relation Finance Treasury Corporate Services Credit Economics Portfolio Management SME Organization Execution Client & Business Services Marketing People and culture	Research and Communication Legal and Corporation Affairs HR, organization and IT Planning Administration and Finance Network & Sales Marketing & Underwriting (ad Interim) Risks	Strategy & Investment Nomination & Remuneration Audit Performance and Due Diligence Supervision Financial and Internal Control Supervision Credit Insurance Management Technology Innovation Financial Approval Operation Approval	Audit Planning and Coordination Job creation Administration Treasury Public Relation Business Coordination Management Evolution Underwriting Legal and Compliance Underwriting Legal and Compliance SME Business Maritime Finance Short Term Business Research Digital Innovation Informatization	Ішкі аудит қызметі Комплаенс-қызмет Корпоративтік қатысу Ақпараттық қауіпсіздік менеджері Стратегия және экономикалық жоспарлау департаменті Бухгалтерлік есеп департаменті Қазынашылық департаменті Адами ресурстарды басқару департаменті Сатып алулар департаменті Ақпараттық технологиялар департаменті Әкімшілік-шаруашылық бөлігінің менеджері Тікелей сақтандыру және қайта сақтандырудың әндеррайтинг департаменті Құқықтық қамтамасыз ету департаменті Тәуекелдерді басқару департаменті Ақуарий Халықаралық ымырастық департаменті Сақтандыру департаменті Кредиттік талдау департаменті Қайта сақтандыру департаменті Ақпарат және коммуникация департаменті Сақтандыру және қайта сақтандыру операцияларын әкімшілендіру департаменті Бизнес аналитика департаменті Орнықты даму менеджері

Сондай-ақ, осы бастама шеңберінде персоналдың ішкі құзыреттерін дамыту қажет, бұған, атап айтқанда, KazakhExport қызметкерлерін жүйелі оқыту және дамыған елдердің ЭКА-да халықаралық тағылымдамаларды ұйымдастыру есебінен қол жеткізуге болады. Білікті қызметкерлерді сақтап тұру үшін уәждеме жүйесін жетілдіру қажет.

KazakhExport осы бастаманы іске асыру шеңберінде толық функционалдық талдау жүргізуі қажет.

5.7. 7 Стратегиялық бастама: Бизнес-процестерді автоматтандыру

Осы бастама шеңберінде инновациялық технологияларды енгізу және бизнес-процестерді автоматтандыру бойынша мынадай міндеттер айқындалды:

- Экспорттаушыларды қолдау бойынша цифрлық платформаны енгізу;
- Ішкі бизнес-процестерді автоматтандыру;
- Экспорттаушылардың өтінімдерін бағалауды жетілдіру (скоррингтік жүйе);
- Клиенттермен қарым-қатынасты басқару жүйесін жетілдіру (CRM-жүйесі).

ЭКСПОРТТАУШЫЛАРДЫ ҚОЛДАУ БОЙЫНША ЦИФРЛЫҚ ПЛАТФОРМАНЫ ЕНГІЗУ

KazakhExport цифрлық платформаны пайдалана отырып, қаржылық қолдау шараларын көрсететін болады. Портал KazakhExport ұсынатын қаржылық қызметтердің барлық спектрі осы ресурс арқылы жүзеге асырылады деп болжайды. Жұмыстың нәтижесі экспорттаушыларға қолдаудың кешенді құралдарын ұсыну, фронт-кеңселер мамандарының санын азайту есебінен шығындарды оңтайландыру мүмкіндігі, экспорттаушыларға қаржылық қызмет көрсету үшін қажетті уақытты қысқарту болады.

ІШКІ БИЗНЕС-ПРОЦЕСТЕРДІ АВТОМАТТАНДЫРУ

KazakhExport-тың ішкі бизнес-процестерін автоматтандыру компанияның операциялық шығыстарын азайтуға, сондай-ақ негізгі қызметті жүзеге асыру үшін адами ресурстарды босатуға көмектеседі. Бұл міндетті іске асыру ұйымда процестік басқаруды және жаңа технологияларды енгізу арқылы жоспарланады.

Ішкі бизнес-процестерді автоматтандыру шеңберінде мынадай іс-шаралар жүзеге асырылатын болады:

1. KazakhExport IT-инфрақұрылымы жаңғыртылады. Атап айтқанда, бақылаушы органдар мен бас компанияға берілетін қаржылық және басқарушылық есептерді дайындау процесі автоматтандырылады; «1С» бухгалтерлік жүйесін компанияның басқа ақпараттық жүйелерімен интеграциялау жүзеге асырылады.

2. Холдингпен және мемлекеттік органдармен интеграцияланған бірыңғай электрондық құжат айналымы енгізілетін болады.

3. KazakhExport-тың ішкі бизнес-процестері қайта қаралады. Бизнес-процестерді жақсартудың негізгі көрсеткіштері: нәтижелілікті арттыру, құнды азайту, ұзақтығын қысқарту, операциялық тәуекелдерді азайту, ашықтық болады. Кадрлық, бухгалтерлік есеп, бюджеттік жоспарлау және сатып алуды өткізу, мемлекеттік органдармен хат алмасу және т.б. сияқты бизнес - процестер оңтайландырылады және автоматтандырылады, соның нәтижесінде процестерді автоматтандыру деңгейі артады.

ЭКСПОРТТАУШЫЛАРДЫҢ ӨТІНІМДЕРІН БАҒАЛАУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Қызмет тиімділігін арттыру мақсатында KazakhExport әлеуетті клиенттерге қаржылық қызметтер көрсету бойынша жедел шешім қабылдау үшін скоринг жүйесін жетілдіру мүмкіндігін қарастырғаны жөн. Скоррингтік жүйені жетілдіру бірыңғай ақпараттық платформа базасында жүзеге асырылатын болады. Осы бастаманы іске асыру нәтижесінде KazakhExport мынадай пайдаларға ие болады:

- Қаралатын мәмілелердің тәуекелдерін бағалау рәсімдерін жеделдету;
- Шешім қабылдауда адами факторды азайту;

- Скоринг жүйесі жүзеге асырған сүзгілеу нәтижесінде қаралатын мәмілелердің тәуекелдерін бағалау процесінде компания қызметкерлеріне жүктемені төмендету.

КЛИЕНТТЕРМЕН ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТАРДЫ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ (CRM-ЖҮЙЕСІ)

Тиімді маркетингті, сатуды және клиенттерге қызмет көрсетуді қамтамасыз ету мақсатында KazakhExport CRM-жүйесін жетілдіруі қажет. Осы міндет шеңберінде клиенттер туралы ақпаратты жинау, сақтау және талдау жетілдірілетін болады.

Бұл міндет мынадай негізгі қағидаттарға негізделетін болады:

1. Клиенттік база құрылады, яғни клиенттермен өзара әрекеттесу туралы ақпарат жинақталатын бірыңғай деректер қоймасы құрылады;
2. Клиенттермен өзара іс-қимылдың негізгі арналары өтінімдерді беру жөніндегі ақпараттық алаң, корпоративтік сайт және бірыңғай байланыс орталығы болып табылады;
3. Клиенттер туралы жиналған ақпаратты талдау нәтижелері тиісті басқарушылық шешімдер қабылдау үшін пайдаланылатын болады, мысалы, белгілі бір өңірлерде қатысуды кеңейту туралы, талап етілетін қаржы құралдарына қаражат бөлу туралы және т. б.

Осы бастаманы іске асыру нәтижесінде KazakhExport мынадай пайдаларға ие болады:

- Клиенттердің қанағаттану деңгейін арттыру;
- Тәуекелдер мен әлеуетті мүмкіндіктерді ерте анықтау мүмкіндігі.

5.8. 8 Стратегиялық бастама: KazakhExport туралы хабардарлықты және танымалдылықты арттыру

KazakhExport-тың танымалдығын және жүйелі және белсенді PR арқылы, оның ішінде өңірлерде және шетелде компания көрсететін қызметтер туралы хабардар болуын арттыру қажет. Ол үшін KazakhExport «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» акционерлік қоғамының 2022-2023 жылдарға арналған PR-Стратегиясына негізделген өзінің PR және коммуникациялық саясатын әзірлеуі және жұмыстың осы бағытымен жоспарлы түрде айналысуы қажет. KazakhExport компаниясының танымалдығын арттыру мақсатында төмендегілер қажет:

- 1) KazakhExport қызметінің негізгі бағыттарын тұрақты түрде хабардар етуді және тікелей мақсатты аудиториялармен талқылануын қамтамасыз ету;
- 2) әр түрлі ақпараттық себептер бойынша БАҚ-та және әлеуметтік желілерде, «Ашық диалог» платформасында бірінші басшының жария қызметінің белсенділігін арттыру;
- 3) көрнекі ақпарат, брендті, логотипті және кез-келген ұйымның имиджінің басқа құрамдас элементтерінің танымалдығы - мақсатты топтармен қарым-қатынастың маңызды көрсеткіші. KazakhExport логотипінің танымалдылығын төмендегі арқылы арттыру қажет:

- БАҚ өкілдері арасында таратылатын баспасөз релиздер мен анонстар, анықтамалық материалдар мәтіндерінде логотипті пайдалану;
- логотипті корпоративтік интернет-ресурста және әлеуметтік желілерде орналастыру;
- логотипті барлық имидждік материалдар мен имидждік өнімдерде қолдану.

- 4) KazakhExport қызметінің елдің өңдеуші экспортының өсуіне әсері және клиенттер үшін көрсетілетін қызметтердің пайдасы туралы ақпаратты ашуды қоса

алғанда, жұмыс құралдары мен қағидаттары, қол жеткізілген әлеуметтік-экономикалық әсер туралы ақпаратты жұртшылық пен клиенттерге жеткізу;

- 5) KazakhExport іскерлік беделін нығайту;
- 6) өңірлік деңгейде ақпараттық жұмысты жандандыру;

Осы міндеттерді орындау үшін қазіргі заманғы ақпараттық технологиялардың, коммуникацияның дәстүрлі құралдары мен әлеуметтік желілердің мүмкіндіктерін пайдалану қажет.

KazakhExport PR қызметін келесі арналар арқылы жүзеге асыра алады:

- Теледидар, баспасөз, интернет-БАҚ және радио сияқты бұқаралық ақпарат құралдары;
- Полиграфиялық жарнама, атап айтқанда буклеттер, баннерлер және брендтелген өнім;
- KazakhExport корпоративтік сайты;
- Бәйтерек холдингінің корпоративтік сайты;
- Әлеуметтік желілер;
- Бейнероликтер;
- Digital-ілгерілету.

Бұл бағыт KazakhExport үшін іргелі мәнге ие, себебі әлеуетті клиенттердің компания қызметі туралы хабардар болуы және оған контрагенттер тарапынан сенім артуы KazakhExport стратегиялық мақсаттарына қол жеткізудің қажетті шарты болып табылады.

KazakhExport Интернет-ресурсы - бұл мақсатты аудиториялармен байланысты жүзеге асыруға арналған KazakhExport-тың жеке алаңы және оған қатысты ақпарат көзі болып табылады:

- 1) KazakhExport ұйымдық құрылымы;
- 2) KazakhExport қызметінің негізгі бағыттары;
- 3) іске асырылатын мемлекеттік бағдарламалар және оларға қатысу мүмкіндіктері туралы;
- 4) KazakhExport жобалары мен қызметтері, жұмыс құралдары мен қағидаттары;
- 5) KazakhExport-тың қаржылық және операциялық қызметінің нәтижелері;
- 6) кері байланыс сервистері арқылы мақсатты топтармен коммуникациялар – «Сұрақ-жауап», KazakhExport Басқарма төрағасының жеке блогы арқылы мақсатты топтармен коммуникация;
- 7) мүдделі тұлғалар үшін басқа да қажетті ақпарат (өнім берушілер, жұмыс іздеушілер және т.б.).

Жоғарыда көрсетілген міндеттер мақсатында интернет-ресурстың тиімділігі мен функционалдығын арттыру, мақсатты аудитория өкілдері үшін пайдалы контенттің жүйелі генерациясын енгізу, келушілер санын арттыру қажет.

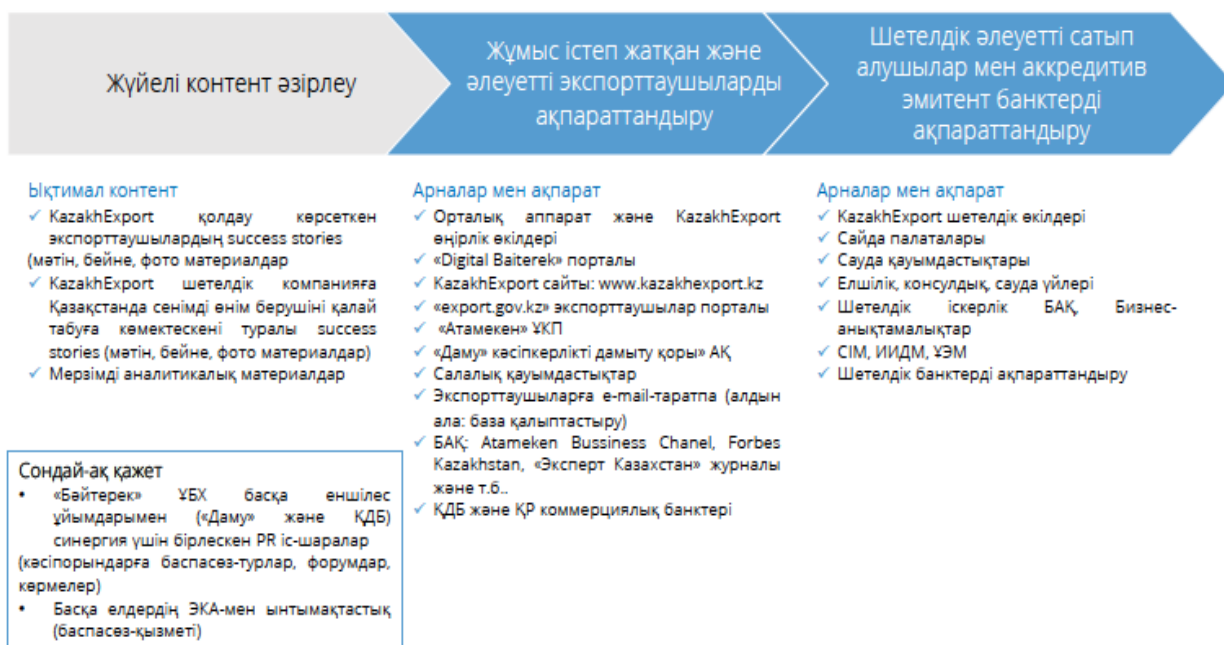
Осы стратегиялық бастаманы іске асыру құралы базалық (жылдық) және ай сайынғы (оқиғалық) медиа-жоспарларды әзірлеу және іске асыру, олардың сапалы және уақтылы орындалуын мониторингтеу және бақылау, сондай-ақ нәтижелері бойынша ақпараттық жұмыс тәсілдемелері түзетілуі мүмкін KazakhExport қызметі туралы ақпараттық материалдардың (оң, бейтарап, теріс) үндестілігін ескере отырып, БАҚ пен әлеуметтік желілердің күнделікті мониторингі болып табылады.

Сонымен қатар, тиімді PR қызметті жүзеге асыру мақсатында мынадай үш міндетті шешу қажет:

1. Жүйелі контентті әзірлеу;
2. Жұмыс істеп тұрған және әлеуетті экспорттаушыларды хабардар ету;

3. Аккредитивтің шетелдік әлеуетті сатып алушылары мен эмитент банктерін ақпараттандыру, сондай-ақ халықаралық қаржы институттарын хабардар ету.

№ 11 ДИАГРАММА. ТИІМДІ PR ҚЫЗМЕТІН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ШЕҢБЕРІНДЕ ШЕШУДІ ТАЛАП ЕТЕТІН МІНДЕТТЕР.



5.9. 9 Стратегиялық бастама: KazakhExport қызметінде орнықты даму қағидаттарына бейімділік

KazakhExport мүдделі тараптар мүдделерінің теңгерімін сақтай отырып, ұзақ мерзімді кезеңде орнықты дамуды қамтамасыз ету үшін экономикаға, экологияға және қоғамға өз ықпалының маңыздылығын сезінеді. Мүдделі тараптармен жауапты, ойластырылған және ұтымды өзара іс-қимыл жасау тәсілі KazakhExport-тың орнықты дамуына ықпал ететін болады.

KazakhExport қызметтің өтімділігіне ұмтылады, орнықты дамуды қамтамасыз етеді, мүдделі тараптар мүдделерінің теңгерімін сақтайды.

Орнықты даму саласындағы міндеттерді іске асыру кезінде KazakhExport өзінің Даму жоспарының негізгі ережелерін, сондай-ақ орнықты даму саласындағы халықаралық стандарттарда бекітілген тәртіптің халықаралық нормалары мен қағидаттарын ұстанады. Қоғам орнықты даму қағидаттарын негізгі процестерге біріктіреді.

KazakhExport ұзақ мерзімді кезеңде орнықты даму үшін өзінің экономикалық, экологиялық және әлеуметтік мақсаттарының келісімділігін қамтамасыз етеді. Kazakhexport-тың орнықты дамуы үш құрамдас бөліктен тұрады: экономикалық, экологиялық және әлеуметтік.

Экономикалық құрамдас KazakhExport қызметін оның қызметінің өтімділігіне, Жалғыз акционер мен инвесторлардың мүдделерін қамтамасыз етуге, процестердің тиімділігін арттыруға, неғұрлым жетілдірілген технологияларды құру мен дамытудағы инвестициялардың өсуіне, еңбек өнімділігін арттыруға бағыттайды.

Экологиялық құрамдас биологиялық және физикалық табиғи жүйелерге әсерді азайтуға, шектеулі ресурстарды оңтайлы пайдалануға, экологиялық, энергия және материал үнемдейтін технологияларды қолдануға ықпал етеді.

Әлеуметтік құрамдас әлеуметтік жауапкершілік қағидаттарына бағытталған, оның ішінде еңбек қауіпсіздігін қамтамасыз ету және қызметкерлердің денсаулығын сақтау, әділ сыйақы және қызметкерлердің құқықтарын сақтау, персоналды жеке дамыту, қызметкерлерге арналған әлеуметтік бағдарламаларды іске асыру, жаңа жұмыс орындарын құру, демеушілік және қайырымдылық, экологиялық және білім беру акцияларын өткізу.

6. ҚНҚ НЫСАНАЛЫ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Қызметтің тиімділігін бағалау мақсаттары үшін Компания қызметтің мынадай көрсеткіштерін пайдалану арқылы тұрақты негізде қойылған мақсаттарға қол жеткізуге мониторинг және талдау жүргізетін болады (№ 8 кестені қараңыз).

№ 8 КЕСТЕ. ҚЫЗМЕТТІҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІ

№	Қызметтің негізгі көрсеткіші	Өлш. бірлігі	Есептеу әдіснамасы	2023 жылға арналған мақсатты мәні
1 СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТЫ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ				
1	Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі	млрд. теңге	Есепті кезеңде жасалған сақтандыру және кіріс қайта сақтандыру шарттары (оның ішінде ұзартылған сақтандыру және кіріс қайта сақтандыру шарттары бойынша қосымша келісімдер) шеңберіндегі шетел немесе ұлттық валютада көрсетілген сақтандыру сомасы	302
2	Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-саудалық қаржыландыру көлемі	млрд. теңге	Банк салымдары арқылы берілген экспорт алдындағы және экспорттық-саудалық қаржыландыру сомасы	14
3	Экспорттық келісімшарттар сомасы	млрд. теңге	Есепті кезеңде «KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдау құралдарын пайдаланатын экспорттаушылардың экспорттық келісімшарттарының (ерекшеліктерінің, Қосымшаларының) және қосымша келісімдерінің мәтінінде көрсетілген сомалардың жиынтығы	873
4	Экспорттық келісімшарттар саны	саны	Есепті кезеңде «KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдау құралдарын пайдаланатын экспорттаушылардың экспорттық келісімшарттарының сомаларын есептеу кезінде ескерілген экспорттық келісімшарттардың саны	403
5	«KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсім көлемі*	млрд. теңге	Құралдардың екі тобы бойынша сақтандыру түрінде сараптамалық қолдау алған есепті кезеңдегі кәсіпорындардың экспорттық түсімінің сомасы, олардың әрқайсысы үшін экспорттық түсімді есептеудің арнайы тәсілі қолданылады*	364
2 СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТАУШЫЛАР САНЫН ҰЛҒАЙТУ ҮШІН ЖАҒДАЙЛАР ЖАСАУ				
6	Алғаш рет «KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауын алған экспорттаушылар саны	саны	Есепті кезеңде қоғамның қолдауын алғаш рет алған экспорттаушылар саны.	25
3 СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ АРТТЫРУ				
7	«KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың қолдауын алған кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны	адам	«KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдау құралдарын пайдаланатын, «Өңдеуші өнеркәсіптің экспортқа бағдарланған кәсіпорындарындағы еңбек өнімділігі» көрсеткішіне бөлінген кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі	8 101
8	ROA	%	Алдыңғы кезеңнің соңындағы және ағымдағы кезеңнің соңындағы активтер көлемі арасындағы орташа мәнге бөлінген жыл ішіндегі пайда (таза)	кемінде 1

* KazakhExport үшін экспорттық түсім сомасы құралдардың екі тобы бойынша жеке есептеледі, олардың әрқайсысы үшін экспорттық түсімді есептеудің арнайы тәсілдемесі қолданылады:

1) Құралдардың бірінші тобы үшін есепті жылдағы қолдау көрсетілген кәсіпорындардың жиынтық экспорттық түсімін жинақтау тәсілі қолданылады: «Қарыздарды сақтандыру», «Жобалық қаржыландыруды сақтандыру», «Лизингі сақтандыру», «Облигациялар бойынша экспорттаушының ГПО сақтандыру», «Валюталық операциялар бойынша экспорттаушының ГПО сақтандыру», «Кепілдіктерді сақтандыру», «Экспорттаушының аванстық төлемдерді қайтару бойынша ГПО сақтандыру», «Қаржы ұйымдары алдындағы ГПО сақтандыру», «Қаржы ұйымдарының шығындарын сақтандыру».

2) Құралдардың екінші тобы үшін есепті жылдағы сақтандыру шарттары бойынша қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің мөлшері шегінде қолдау көрсетілген кәсіпорындардың экспорттық түсімдерін жинақтау тәсілі қолданылады: «Экспорттық кредиттерді сақтандыру», «Аккредитивтерді сақтандыру», «Қысқа мерзімді дебиторлық берешекті сақтандыру», «Факторингті сақтандыру», «Жұмыстарды орындауға/көрсетуге байланысты экспорттаушының шығындарын сақтандыру», «Шетелдік банк берген банктік кепілдіктерді сақтандыру», «Шетелдік контрагентті қаржыландыру кезінде кредиттік ұйымды сақтандыру».

Ескертпе: Жоғарыда көрсетілген екі топта тізімделген құралдар тізбесі KazakhExport-тың тиісті ішкі нормативтік құжаттында KazakhExport-тың жаңа құралдарының әзірленуіне қарай толықтырылуы мүмкін

Егер экспорттаушы бірінші және екінші құралдар тобы бойынша қоғамның қолдауына ие болса, валюталық түсім қоғамды қолдау құралдарының бірінші тобы бойынша есептеледі.

«KazakhExport» ЭСК» АҚ стратегиялық картасы

Мемлекеттік жоспарлау жүйесінің бірінші деңгейдегі құжаты (бұдан әрі-МЖЖ)	МЖЖ Екінші деңгейдегі құжаты	«Бәйтерек» ҰБХ» АҚ-тың ҚНҚ	«KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың ҚНҚ
1	2	3	4
Қазақстан Республикасы экономикасының орнықты дамуына жәрдемдесуді қамтамасыз ету бойынша «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ шоғырландырылған ҚНҚ			
Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспары: 2019 жылғы несие қоржынының көрсеткішіне қарағанда кредит қоржынының өсімі;		1) «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ-тың жалпы активтерінен кредиттік және инвестициялық портфельдің үлесі;	
		2) есепті жылдағы қарыз алудың жалпы құрылымындағы мемлекеттік емес қарыз алу көздерінің үлесі;	
		3)ROA (шоғырландырылған);	1) ROA
		4) кредиттік портфельдегі жеке сектордың үлесі;	
		5) клиенттердің қанағаттануы;	
		6) корпоративтік басқару рейтингі;	
		7) орнықты даму рейтингі;	
Қызметтің стратегиялық бағыты 1. Кәсіпкерлікті қолдау			
Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспары: 2) номиналды мәндегі халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ; 3) еңбек өнімділігінің өсуі; 4) экономикадағы орта кәсіпкерліктің үлесі; 5) негізгі капиталға инвестициялар; 6) тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемі;	«Қазақстандықтардың әл-ауқатын арттыруға бағытталған орнықты экономикалық өсу» ұлттық жобасы: 1) өндіріс көлемін ұлғайту және өңдеу өнеркәсібі тауарларының номенклатурасын кеңейту; 2) сыртқы сауданың жалпы көлеміндегі шикізаттық емес экспорттың үлесі; 3) жинақтай отырып, белсенді экспорттаушылардың санын 1 000-ға дейін ұлғайту.	8) «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ қолдау алған кәсіпорындардың түсім көлемі (жыл ішінде); 9) «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ қолдау алған кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі (жыл ішінде); 10)»Бәйтерек» ҰБХ» АҚ қаражатының бір бірлігіне ҚР-ға тартылған инвестициялардың коэффициенті;	2) Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-саудалық қаржыландыру көлемі 3) «KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсім көлемі 4) Алғаш рет «KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауын алған экспорттаушылар саны 5) Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі

7) тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы ағыны;	Кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жоба: қаржылық қолдау шараларын алған кәсіпкерлік субъектілерінің саны.		6) Экспорттық келісімшарттар сомасы 7) Экспорттық келісімшарттар саны 8)»KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауын алған кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны
Қызметтің стратегиялық бағыты 2. Агроөнеркәсіптік кешенді дамыту			
Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспары: 3) еңбек өнімділігінің өсуі; 4) экономикадағы орта кәсіпкерліктің үлесі; 5) негізгі капиталға инвестициялар; 6) тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемі; 7) тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы ағыны;	АӨК дамыту жөніндегі ұлттық жоба: 1) ауыл шаруашылығы техникасын сатып алуды субсидиялау көлемінің өсуі есебінен 1,5 есеге ұлғайту; 2) АӨК-те іске асырылған инвестициялық жобалардың саны; 3) ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін бір адамға еңбек өнімділігін 6,2 млн теңгеге дейін ұлғайту; 4) қайта өңделген өнім үлесін 70% - ға дейін жеткізе отырып, агроөнеркәсіптік кешен өнімдерінің экспортын 6,6 млрд. АҚШ долларына ұлғайту.	9) «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ қолдау алған кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі (жыл ішінде); 11) АӨК саласындағы негізгі капиталға инвестициялар көлемі (жыл ішінде): - ауыл шаруашылығында; - тамақ өнімдерін өндіру саласында; 12) ауыл шаруашылығы техникасы мен жабдықтары лизингінің көлемі (жыл ішінде);	3) «KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсім көлемі
Қызметтің стратегиялық бағыты 3. Халықты тұрғын үймен қамтамасыз ету			
Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспары: 8) тұрғын үйдің қолжетімділігі	«Қуатты өңірлер - ел дамуының драйвері» ұлттық жобасы 1) пайдалануға берілген тұрғын үйлердің жалпы ауданы.	13) «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ-тың Қазақстан Республикасында қолжетімді тұрғын үй құрылысына қосқан үлесі (жыл ішінде).	

Ескертпе: Даму жоспары мәтінінде пайдаланылған аббревиатуралардың толық жазылуы

ЕДБ - екінші деңгейдегі банктер;

KazakhExport - «KazakhExport» экспорттық сақтандыру компаниясы»

акционерлік қоғамы;

ЖАО - жергілікті атқарушы органдар;

ҰКП - «Атамекен» ҚР Ұлттық кәсіпкерлер палатасы;

Холдинг - «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» акционерлік қоғамы.