

План развития акционерного общества «Экспортно-
кредитное агентство «KazakhExport»
на 2024-2033 годы

г. Астана, 2023 год

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 3

1. АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ 5

1.1	Анализ внешней среды	5
1.1.1	Макроэкономические тенденции	5
1.1.2	Основные направления государственной экспортной политики	6
1.1.3	Обзор международного опыта и основных трендов в деятельности экспортно-кредитных агентств.....	8
1.1.4	PEST – анализ.....	11
1.2	Анализ внутренней среды	14
1.2.1	Результаты деятельности KazakhExport за предыдущий период.....	14
1.2.2	Анализ ключевых финансовых и нефинансовых показателей	14
1.2.3	Анализ исполнения КПД	16
1.2.4	SWOT – анализ.....	17

2. МИССИЯ И ВИДЕНИЕ 18

3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ 18

3.1	Стратегическое направление - Содействие в повышении экспортного потенциала	18
3.1.1	Стратегическая цель «Увеличение объема поддержанного экспорта».....	19
3.2	Стратегическое направление - Повышение операционной эффективности	21
3.2.1	Стратегическая цель «Развитие человеческого капитала»	21
3.2.2	Стратегическая цель «Цифровая трансформация предоставляемых услуг»	22
3.2.3	Стратегическая цель «Повышение уровня корпоративного управления и устойчивого развития»	23
3.2.4	Стратегическая цель «Улучшение качества страхового портфеля»	25
3.2.5	Стратегическая цель «Расширение представленности продукции казахстанских компаний на внешних рынках»	26

Приложение 1 к Плану развития АО «ЭКА «KazakhExport»	29
--	----

Приложение 2 к Плану развития АО «ЭКА «KazakhExport»	30
--	----

ВВЕДЕНИЕ

АО «Экспортно-кредитное агентство «KazakhExport» (далее – KazakhExport, Общество) – является единственной специализированной организацией, уполномоченной на реализацию мер государственного стимулирования промышленности с осуществлением функций экспортно-кредитного агентства (далее – ЭКА).

План развития (ранее – Стратегия развития) KazakhExport является долгосрочным стратегическим документом, в котором определена миссия KazakhExport по достижению целей, обозначенных Единственным акционером и Правительством Республики Казахстан.

12 августа 2014 года была утверждена первая Стратегия развития АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» на 2014-2023 годы, которая была направлена на осуществление функций экспортно-кредитного агентства через страховую и перестраховочную деятельность, направленную на реализацию государственных инициатив и государственных программ. Изначально функции по поддержке экспорта KazakhExport были закреплены в Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, и далее, перешли в Государственную программу индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы в целях создания эффективных финансовых механизмов по поддержке выхода казахстанской продукции обрабатывающего сектора на зарубежные рынки.

В декабре 2015 г. Казахстан вступил во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО), что поставило задачу казахстанским предпринимателям конкурировать с производителями со всего мира в условиях снижения барьеров, защищающих национальные рынки.

Главой государства в Послании народу Казахстана от 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» определено приоритетное направление политики индустриализации с акцентом на развитие конкурентоспособных экспортных производств. В этой связи в августе 2017 года была утверждена Правительственная программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» на 2018-2022 гг. (далее – НЭС РК), нацеленная на создание условий для увеличения объемов несырьевого экспорта в полтора раза к 2022 г., и вдвое к 2025 г., а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг (к уровню 2015 г.).

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

В результате вступления Казахстана в ВТО, утверждения НЭС РК, актуализации стратегии единственного акционера и получения статуса национальной компании возникла необходимость в разработке новой версии стратегии KazakhExport в 2017 году. Кроме того, необходимость актуализации Стратегии продиктована снижением объемов несырьевого экспорта и его слабой диверсификацией на фоне завершения цикла высоких сырьевых цен. В связи с чем, 25 декабря 2017 года утверждена актуализированная Стратегия развития KazakhExport на 2014-2023 годы.

Вторая актуализация Стратегии развития KazakhExport на 2014-2023 годы, утвержденная 11 марта 2022 года, включала в себя ее переименование на План развития KazakhExport на 2014-2023 годы, что было связано с изменениями, внесенными в документы системы государственного планирования, и утверждением актуализированного Плана развития АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» (далее – Холдинг, холдинг «Байтерек»).

Ключевыми предпосылками для разработки Плана развития KazakhExport на 2024-2033 годы (далее – План развития) являются завершение сроков реализации Плана развития на 2014-2023 годы и выходом на новый цикл среднесрочного и долгосрочного стратегического планирования с учетом текущих тенденций экономики страны и внешней торговли, а также необходимостью следования обновленным целям и задачам, содержащимся в Национальном плане развития Республики Казахстан до 2025 года.

План развития KazakhExport в статусе ЭКА будет направлен на обеспечение необходимого вклада в достижение целей и задач Национального плана развития Республики Казахстан до 2025 года с перспективой до 2033 года в части поддержки несырьевого экспорта.

В данном Плане развития Общества отражены 2 стратегических направления развития, включающих в себя содействие в повышении экспортного потенциала и совершенствование операционной деятельности, а также цели и задачи, направленные на разрешение текущих проблемных вопросов, усиление эффективности и финансовой устойчивости.

1. АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

1.1 Анализ внешней среды

1.1.1 Макроэкономические тенденции

Геополитика и экономика

Среднесрочные перспективы развития мировой экономики будут сдерживаться геополитической напряженностью в мире. Продолжающаяся неблагоприятная ситуация в Украине и на Ближнем Востоке повышает риски и напряженность в отношениях между Россией и США, что, в свою очередь, может повлечь ужесточение санкционной политики США в отношении российской экономики.

События в Украине оказываются сильным фактором, предопределяющим прогноз казахстанской экономики на ближайшие годы, поскольку Россия всегда являлась ключевым партнером Казахстана в экономической сфере. На перспективы казахстанской экономики не в меньшей степени влияет экономическая обстановка Китая и ЕС, которые также являются главными торговыми партнерами страны. В целом события в Украине и антироссийские санкции привели к сбоям в цепочках поставок и обострили мировой продовольственный кризис. Вместе с тем, цены на продукты во всем мире стремительно растут, что может привести к глобальной проблеме голода. Не меньшую угрозу продовольственной безопасности в мире оказывает и изменение климата (*аномальная жара, длительная засуха, пожары и наводнения*).

Инфляция

Главной проблемой для большинства стран мира станет инфляция. События в Украине повлияли на глобальный экономический рост и привели к повышению цен на энергоносители и продукты питания, что вызвало рост инфляции, указывают эксперты МВФ. Именно инфляция будет влиять на решения центральных банков относительно монетарной политики и настроения потребителей. Первопричиной инфляции в последние годы был дисбаланс спроса и предложения на многие виды товаров и сырья, вследствие чего образовался дефицит, а цены неуклонно росли. Казалось, что правительствам крупнейших стран удалось постепенно обуздать рост цен, но новый «черный лебедь» в виде российской агрессии создал новую турбулентность на рынках.

На фоне общемировой тенденции роста цен на продовольствие и сырье, усиленной дисбалансами на внутренних рынках на фоне изменения логистических и производственных цепочек, повысилась инфляция и в Казахстане. Следует отметить, что инфляция в Казахстане завязана на производительности труда и до тех пор, пока темпы прироста производительности будут отличаться от темпов прироста стран-импортеров, Казахстан будет получать перманентную инфляцию и обесценение национальной валюты.

Разрушение цепочек поставок

Введение западных санкций против Российской Федерации (РФ), а затем ответных против развитых стран привело к разрыву цепочек поставок. Ограничительные меры против РФ – прекращение авиасообщения, закрытие рядом стран портов для российских судов, отказ мировых контейнерных линий работать с грузами из РФ и другие санкции – сильно усложняют глобальную логистику. При этом, во всех секторах экономики Казахстана также наблюдается рост сроков поставок.

Изменение климата

Изменение климата также представляет серьезную угрозу для глобальной экономики: оно затрагивает благосостояние общества, влияет на доступность ресурсов, повышает цены на энергию и снижает стоимость активов частных компаний. В то же время необходимость перестройки глобальной энергетики открывает безграничные возможности для экономического развития и повышения благосостояния населения. Правительства многих стран начинают принимать политические шаги для устранения причин глобальных климатических изменений и

смягчения последствий этих изменений. Такая политика направлена в основном на ограничение выбросов парниковых газов и непосредственно затрагивает многие отрасли экономики.

Чтобы отреагировать на растущее воздействие изменения климата, Казахстан ведет свою политику в соответствии с глобальными экологическими потребностями, поставив перед собой амбициозную цель по достижению углеродной нейтральности к 2060 году с 80% долей возобновляемых и альтернативных источников энергии в общем энергобалансе страны. Также Правительство Республики Казахстан планирует обеспечить сокращение выбросов парниковых газов на 15% в 2030 году по сравнению с 1990 годом.

В целом, геополитическая и торговая напряженность во всем мире повлияла на многие ключевые рынки казахстанских экспортеров. Эти геополитические события могут подорвать настроения потребителей и бизнеса и негативно повлиять на внешний спрос. Тем не менее, такие геополитические сдвиги могут также создать возможности для казахстанского бизнеса за счет диверсификации экономики на основе роста инвестиций в несырьевой сектор, а также встраивания в глобальные и региональные цепочки создания стоимостей.

1.1.2 Основные направления государственной экспортной политики

Изменения социально-экономических тенденций на мировой арене приводят к необходимости постоянно пересматривать процесс управления и, в частности, отношение к государственному управлению. Развитие экспорта во многих странах в первую очередь связано с эффективностью государственной поддержки экспортной политики государства.

KazakhExport в своей деятельности руководствуется основными направлениями государственной политики в сфере продвижения экспорта национальной продукции, отраженными в государственных стратегических документах:

1. В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» отражена цель по расширению несырьевого сектора, ориентированного на экспорт, а также по государственному стимулированию экспорта, согласно которому доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта должна увеличиться в два раза к 2025 году и в три раза к 2040 году.

2. В Послании Президента Республики Казахстан К.К. Токаева народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий» поручено запустить программу экспортной акселерации, направленной на средние несырьевые предприятия, озвучена необходимость ориентирования компаний на внешние рынки, усиления экспортной поддержки и продвижения на экспорт казахстанских товаров и услуг.

3. В Общенациональных приоритетах Республики Казахстан до 2025 года, в рамках Общенационального приоритета «Активное развитие экономической и торговой дипломатии» отмечена цель по доведению объемов несырьевого экспорта товаров и услуг до более 41 млрд долларов США до 2025 года.

4. В Национальном плане развития Республики Казахстан до 2025 года отражена необходимость создания благоприятных условий для продвижения казахстанской продукции и развитию несырьевого экспорта; увеличения несырьевого экспорта в 2 раза (до 41 млрд долл. США) и объема экспорта продукции АПК; принятия мер по оказанию финансовой поддержки через возмещение, страхование и гарантирование.

5. В Национальном проекте «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев» в рамках направления «Продвижение несырьевого экспорта» отражен ожидаемый экономический эффект к 2025 году: «Увеличение экспорта несырьевых товаров и услуг до 41 млрд долларов США, в том числе несырьевых товаров – 29,5 млрд долларов США, услуг – 11,5 млрд долларов США».

6. В Национальном проекте по развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2021-2025 годы отражена цель по увеличению экспорта продукции агропромышленного комплекса.

7. В целях обеспечения развития экономики на основе экспортной стратегии утверждались государственные программы (далее - ГП), в которых затрагивается тема экспортной политики:

- ГП по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, целью которой являлось обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности с целевым индикатором «Увеличение стоимостного объема несырьевого (обработанного) экспорта - не менее чем на 30 % к уровню 2008 года»;

- ГП индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы, целью которой являлось акцентированное стимулирование конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, направленное на увеличение объемов экспорта обработанных товаров с целевым индикатором «Рост стоимостного объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности»;

- ГП «Национальная экспортная стратегия» на период реализации 2018-2022 годы, целью которой является создание условий для увеличения объема несырьевого экспорта в 1,5 раза к 2022 году, а также диверсификации рынков сбыта и экспорта товаров и услуг;

- ГП индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020-2025 годы, целью которой являлась конкурентоспособная обрабатывающая промышленность Республики Казахстан на внутреннем и внешних рынках с целевым индикатором «Рост объема экспорта обрабатывающей промышленности»;

- ГП развития агропромышленного комплекса на 2017-2021 годы, целью которой являлось увеличение экспорта переработанной сельскохозяйственной продукции.

8. В Концепции развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2021-2030 годы включен целевой индикатор по увеличению экспорта продукции агропромышленного комплекса в 3 раза по сравнению с 2020 годом (до 9,9 млрд долларов США в 2030 году).

9. В Плане развития Министерства торговли и интеграции Республики Казахстан на 2020-2024 годы отражена цель по развитию и продвижению экспорта несырьевых товаров и услуг с макроиндикатором «Объем несырьевого экспорта товаров и услуг по республике».

10. В Плане развития АО «НУХ «Байтерек» на 2014-2023 годы, включено стратегическое направление деятельности «Повышение экспортного потенциала» с задачей «Поддержка экспорта несырьевой продукции» и показателем «Объем экспортной выручки предприятий, получивших поддержку АО «НУХ «Байтерек»».

Согласно вышеуказанным стратегическим документам, принципиальным изменением для Казахстана к 2025 году является переход от сырьевого характера казахстанского экспорта к созданию благоприятных условий для продвижения казахстанской продукции и развитию несырьевого экспорта.

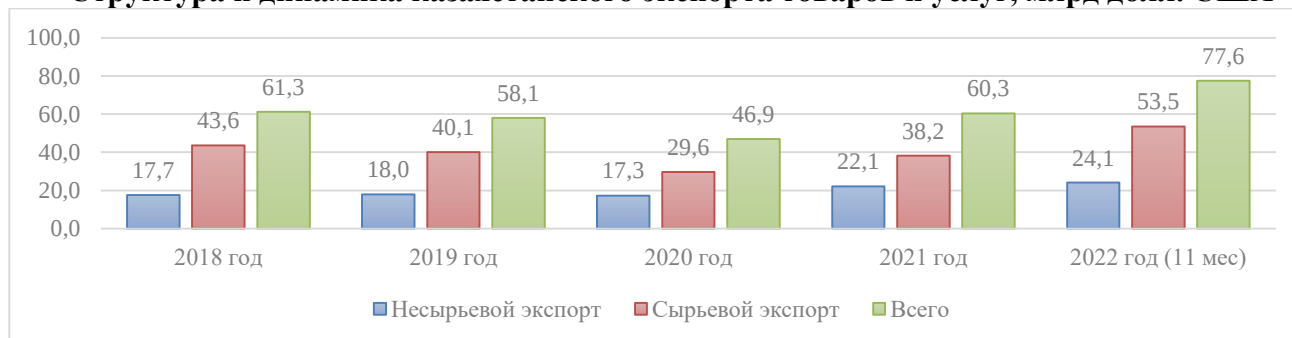
На сегодняшний день, экспорт оказывает большое влияние на казахстанскую экономику. Так по итогам 2021 года доля экспорта товаров и услуг в ВВП Казахстана составила 27,8%, по итогам 9 месяцев 2022 года - 40,8%. (Казахстанский экспорт по итогам 9 месяцев 2022 года достиг \$56 млрд. Объем валового внутреннего продукта (ВВП) за январь-сентябрь 2022 года по отчетным данным составил 65 487,798 млрд тенге, курс на 30.09.2022 г. – 476,89, что составило 137,3 млрд долл. США).

Данный показатель является более высоким по сравнению с аналогичными показателями большинства крупных развитых и развивающихся стран, что 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 (69%). Кризис 2020 года, связанный с пандемией Covid-19, привел к значительному снижению объемов казахстанского экспорта в 2020-2021 гг., однако за 11 месяцев 2022 г. показатель по экспорту вырос на 42,2% и составил 77,6 млрд долл. США, при этом экспорт обработанных товаров вырос на 33,8% до 24,1 млрд долл. США.

Доля обработанных товаров в общем объеме экспорта по итогам 2021 года составила 36,7%, по итогам 11 месяцев 2022 года – 31%.

Структура и динамика казахстанского экспорта товаров и услуг, млрд долл. США



Источник: данные Банка развития Казахстана и Бюро национальной статистики

Основная цель государственной политики в области экспорта состоит в диверсификации экспортной корзины и в обеспечении роста несырьевого экспорта опережающими темпами. В рамках стимулирования экспортного потенциала Казахстана, а также диверсификации экспорта с ориентацией на высокую добавленную стоимость, стратегически важным направлением деятельности KazakhExport станет усиление финансовой поддержки экспортеров.

1.1.3 Обзор международного опыта и основных трендов в деятельности экспортно-кредитных агентств

В мировой практике классическое понимание продвижения несырьевого экспорта включает деятельность за пределами страны (*торговые соглашения, организация зарубежных представительств, различных мероприятий за рубежом и другое*), вместе с тем для роста несырьевого экспорта уделяют все больше внимания вопросам внутренней направленности, которые подразумевают создание условий для продвижения несырьевого экспорта, а также построение необходимой поддерживающей инфраструктуры и компетенции внутри страны.

По результатам проведения анализа практики зарубежных стран в сфере государственной поддержки экспорта и системы ее финансирования сформированы следующие основные выводы:

1. Поддержка в сфере экспорта осуществляется через применение инструментов государственной поддержки (*выделение грантов, субсидирование, страхование, кредитование, информационная поддержка, сопровождение сделок и др.*);

2. Государственная поддержка в сфере экспорта осуществляется в рамках создания условий для развития малого и среднего бизнеса (далее - МСБ). Предоставляются бесплатные услуги информационного и консультационного характера. Для оказания финансовой (налоговой и кредитной) поддержки предусмотрены целевые средства;

3. Поддержка экспорта во многих странах является неотъемлемой частью развития экономики. В связи с этим, государство обеспечивает сохранность и приоритетность отечественных брендов, защищает их от зарубежных конкурентов и активно осуществляет защиту интересов своих компаний на всех этапах реализации проектов за рубежом;

4. Экспортная поддержка государства в основном направляется на перерабатывающие промышленности и АПК;

5. С целью реализации государственной поддержки экспорта и защиты частных инвестиций во многих странах функционируют специализированные учреждения экспортные кредитные агентства (ЭКА).

ЭКА предоставляют широкий набор услуг, к которым относятся кредитование внешнеторговых операций, предоставление государственных гарантий по экспортным кредитам, страхование экспортных кредитов и сделок от политических и других видов рисков. Помимо этого, ЭКА осуществляют организационную и информационно-аналитическую поддержку.

При разработке Плана развития, KazakhExport используется зарубежный опыт государственной поддержки экспорта, реализуемый ведущими ЭКА мира с учетом специфики местного рынка и эффективности применения данного опыта в условиях Казахстана.

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

Особый статус экспортно-кредитных агентств

На сегодняшний день большое внимание уделяется национальным ЭКА путем наделения их функциями по развитию и продвижения несырьевого экспорта посредством финансовых и нефинансовых мер поддержки отечественных экспортеров, которые включают в себя использование механизмов страхования (перестрахования), гарантирования, экспортного торгового финансирования, кредитования, а также нефинансовую поддержку.

При экспорте товаров экспортеры сталкиваются с высокими требованиями иностранных покупателей (заказчиков) к финансовым условиям внешнеторговых транзакций. Также, при экспорте в определенные страны уровень политических и коммерческих рисков может быть высок. В этой связи, банки второго уровня и страховые организации не всегда могут иметь достаточный лимит финансирования и брать на себя риски для страхования (перестрахования), гарантирования и кредитования экспортеров. Таким образом, для продвижения и развития несырьевого экспорта страны создают ЭКА с функциями по льготному страхованию, гарантированию и кредитованию экспорта, в таких странах доля несырьевого экспорта составляет значительную часть экономики.

В международной практике также развиты такие меры поддержки несырьевого экспорта, как покрытие валютных рисков, прямое кредитование (в том числе кредитование иностранных покупателей под экспортные контракты), гарантирование экспортных кредитов и внешних инвестиций, поддержка посредством выпуска облигаций, поддержание учетной ставки по кредитам, а также информационно-консалтинговые услуги. Данные и иные меры применяются как по отдельности, так и в совокупности.

Национальные ЭКА являются посредниками между государством и другими экспортёрами/ инвесторами при реализации мер по поддержке несырьевого экспорта. Они осуществляют свою деятельность в тесном сотрудничестве с правительством и предоставляют финансирование, осуществляют страхование рисков в случаях, когда осуществление участниками финансового рынка страхования, финансирования на рыночных условиях невыгодно или невозможно. Для целей осуществления своей деятельности, национальные ЭКА финансируются непосредственно их правительством на льготных условиях.

Национальные ЭКА могут учреждать дочерние компании для осуществления обычной страховой деятельности (то есть такая деятельность подлежит лицензированию) либо законодательство стран может предусматривать, что страховая деятельность национального ЭКА не лицензируется и, следовательно, помимо страхования законодательство таких стран позволяет осуществлять функции по гарантированию, кредитованию, а также нефинансовой поддержке экспортеров через единое ЭКА.

К примеру:

- страховая деятельность российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСАР не лицензируется и регулируется отдельным постановлением Правительства РФ. Обеспечение деятельности по страхованию и гарантированию осуществляется государственной гарантией;

- австралийская корпорация EFA (Export Finance Australia) и канадская корпорация EDC (Export Development Canada) также наделены особым статусом ЭКА, не являются страховыми или финансовыми/ банковскими организациями и к ним не применяются соответствующие требования по лицензированию. В этой связи EFA и EDC не подлежат регулированию и надзору своих центральных банков и других органов финансового надзора. При этом EFA имеет возможность получать государственную гарантию при осуществлении своей деятельности, а EDC функционирует как коммерческая самофинансируемая организация, получающая прибыль за свои услуги, а также осуществляет заимствование на рынках капитала;

- в Венгрии вопросами страхования и кредитования экспорта в тесном взаимодействии занимаются «Венгерский экспортно-импортный банк» (Eximbank) и «Венгерский страховщик экспортных кредитов» (MENIV). В спектр услуг MENIV входят краткосрочные и средне/долгосрочные страховые продукты. Eximbank выдана операционная лицензия для осуществления деятельности специализированных финансовых учреждений, таких как предоставление кредитов и ссуд, принятие гарантий, приобретение инструментов на рынке ценных бумаг, операции с иностранной валютой, факторинговые операции и т.д. В лицензии указывается, что вышеуказанная деятельность может осуществляться Eximbank только для частных предприятий и компаний, занимающихся экспортом венгерских товаров и услуг. MENIV, в свою очередь, осуществляет свою деятельность на основании обязательной лицензии на предоставление услуг страхования экспортерам, не связанными со страхованием жизни;

- в Индии также присутствуют 2 института развития экспорта: индийская корпорация ECGC (Export Credit Guarantee Corporation of India), осуществляющая деятельность в сфере страхования экспортеров от коммерческих и политических рисков, а также Экспортно-импортный Банк Индии Exim Bank of India, осуществляющий деятельность как в сфере кредитования экспортеров, так и в предоставлении нефинансовых услуг (маркетинговые и консультационные), стремясь стать основным институтом или «единым оператором». Деятельность ECGC и Exim Bank of India не лицензируется и не подконтрольна Резервному Банку Индии.

Развитие кооперации с банками, другими ЭКА и страховыми компаниями

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.

Цифровизация продуктов и каналов обслуживания

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.

Рост доли мирового населения, которое хорошо владеет цифровыми технологиями, серьезно усиливает распространение электронных форматов взаимодействия. ЭКА активно переводят отдельные страховые продукты в онлайн формат, подтверждая свою готовность встроиться в новые обстоятельства, 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.

Фокус на страховой поддержке МСБ

Среди зарубежных ЭКА широко распространены примеры развития поддержки экспортной деятельности компаний сегмента МСБ. Так, австралийское агентство EFA 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 малого и среднего бизнеса. В 2019 году

итальянское агентство SACE создало программу по развитию данного сегмента с планами наладить партнерство с 3 500 предприятиями МСБ. 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 продуктах и сокращение документооборота, переход на дистанционное обслуживание.

Согласно информации Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на сегодняшний день МСБ Казахстана менее склонен к участию в экспортной деятельности, чем более крупные предприятия и нуждается в помощи в преодолении экспортных барьеров. МСБ, деятельность которого характеризуется ограниченным доступом к международным рынкам, финансам, технологиям, управленческим навыкам и знаниям в сравнении с более крупными компаниями, также обладает ограниченными ресурсами, возможностями ведения переговоров и внутренними знаниями для преодоления проблем, свойственных международной деловой среде. В связи с чем, для обеспечения роста и интернационализации МСБ Казахстану необходимо адаптировать к потребностям МСБ и усовершенствовать свою систему поощрения экспорта и соответствующую экспортную политику.

Устойчивое развитие

Тренд на устойчивое развитие в глобальном масштабе набирает обороты и создает новые возможности для экспортеров, открываются новые ниши на внешних рынках. 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.

Отдельное внимание KazakhExport будет уделено поддержке проектов устойчивого развития. Следование международным нормам в области устойчивого развития, применимым к ЭКА, представляется важным как с точки зрения позиционирования KazakhExport на международных площадках в качестве прогрессивного ЭКА, следующего международным трендам и отвечающего запросам экспортеров, так и в рамках формирования позитивного имиджа казахстанских компаний на зарубежных рынках. Для данных целей KazakhExport будет совершенствовать экологическую экспертизу и оценку экологических и социальных воздействий экспортных проектов с учетом международных стандартов, закрепленных в рекомендациях ОЭСР. Развитие собственной экспертизы в части повестки устойчивого развития позволит Обществу расширить международное сотрудничество и участвовать в совместных проектах в области устойчивого развития с зарубежными ЭКА и банками.

Другим важным направлением деятельности KazakhExport станет развитие страховой поддержки ответственных экспортеров, выраженное в сопровождении экспортных проектов, связанных со снижением воздействия на окружающую среду и адаптацией к изменениям климата, посредством предоставления более оптимальных условий страхования зеленых проектов, а также расширения поддержки инвестиций и экспортных сделок компаний с высоким уровнем ESG-ответственности для развития «экспорта будущего».

1.1.4 PEST – анализ

В результате анализа выявлены политические, правовые, экономические, социальные, и технологические аспекты внешней среды, влияющие на деятельность KazakhExport, которые представлены ниже.

Анализ внешней среды показывает наличие ряда положительных факторов и возможностей для выполнения поставленных перед KazakhExport целей и задач.

К числу положительных политических факторов относится активная государственная политика по стимулированию несырьевого экспорта и реализация государственных программ, в которых KazakhExport участвует в роли института развития, что позволяет увеличить объемы оказываемых финансовых услуг экспортерам. Также интеграционные процессы предполагают

открытие рынков для экспорта казахстанской продукции, что создает возможности для увеличения казахстанского экспорта. К числу положительных правовых факторов KazakhExport относится юридический статус ЭКА, являющегося национальной компанией, уполномоченной на реализацию мер государственного стимулирования промышленности, что позволяет расширять количество инструментов поддержки экспорта.

При этом, существенным политическим фактором, представляющим угрозу, может являться увеличение торговых барьеров, вводимых странами-партнерами Казахстана, что может негативно сказаться на развитии экспорта. Меры, предпринимаемые правительствами зарубежных стран по поддержке экспорта, также могут понизить конкурентоспособность казахстанских товаров и услуг.

Среди экономических факторов положительное влияние на деятельность KazakhExport оказывает возможность пополнения уставного капитала и получения государственной гарантии по поддержке экспорта, стабильная макроэкономическая среда, сопровождаемая ростом количества экспортоориентированных несырьевых предприятий в результате реализации отраслевых государственных программ, за счет которых повышается экспортный потенциал РК, а также увеличивается количество экспортеров – потенциальных клиентов KazakhExport.

Потенциальную угрозу среди экономических факторов представляет 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, также понижают конкурентоспособность казахстанских товаропроизводителей на внешних рынках.

В числе положительных социальных факторов можно отметить, что 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, т.е. потенциальное вовлечение производителей Казахстана в экспортную деятельность будет способствовать увеличению числа клиентов KazakhExport и объемов, оказываемых мер государственной поддержки. При этом, существенным социальным фактором, негативно влияющим на рост казахстанского экспорта, является недостаточный уровень квалификации и низкая заинтересованность предпринимателей в части ведения экспортных операций, а также недооценка ими значимости страхования.

Среди технологических и технических факторов следует выделить развитие информационных технологий, CRM и автоматизированных скоринговых систем, автоматизацию бизнес-процессов, цифровизацию продуктов и каналов обслуживания, которые могут повысить операционную эффективность KazakhExport.

PEST – анализ KazakhExport

Р – Political, политические и правовые факторы	Е – Economic, экономические факторы
- Поддержка со стороны Правительства Республики Казахстан в области развития и продвижения экспорта - Интеграционные процессы, предполагающие открытие/закрытие рынков для экспорта казахстанской продукции (пример ВТО и ЕАЭС) - Расширение партнерских отношений с банками, другими ЭКА и страховыми компаниями - Членство в Пражском клубе Бернского союза Международной ассоциации страховщиков – возможность использования мирового опыта и знаний, ведущих ЭКА мира - Принятие законодательных изменений, устраняющих регуляторные ограничения деятельности KazakhExport - Правовой статус в качестве экспортно-кредитного агентства, являющегося национальной компанией, уполномоченной на реализацию мер государственного стимулирования промышленности - Взаимодействие с Холдингом и государственными органами	- Состояние мировой экономики - Динамика экономического роста, диверсификация экономики страны - Темпы развития обрабатывающей промышленности и несырьевого экспорта страны - Возможность расширения эффективных инструментов поддержки экспорта, отвечающих потребностям рынка - Возможность докапитализации и получения государственной гарантии по поддержке экспорта - Уровень конкурентоспособности казахстанских экспортеров несырьевых товаров, работ и услуг на внешних рынках - Рост количества экспортоориентированных несырьевых предприятий в результате реализации отраслевых государственных программ - Объемы экспортной выручки предприятий, получивших поддержку - Уровень вовлеченности БВУ при оказании финансовых мер поддержки экспортерам

• Торговые барьеры, вводимые странами-партнерами • Меры, предпринимаемые правительствами зарубежных стран по поддержке экспорта • Законодательство в области регулирования страхового дела, в области поддержки экспорта, налоговое и банковское законодательство.	• Объемы финансирования, выделяемые на продвижение экспорта и ставки кредитования, предлагаемые БВУ и институтами развития казахстанским экспортерам
S – Social, социальные факторы	T – Technological, технологические факторы
• Культура страхования и уровень риск-менеджмента в компаниях-экспортерах • Уровень квалификации предпринимателей в части ведения экспортных операций • Степень доверия к институтам развития со стороны экспортеров • Степень PR-активности KazakhExport в социальных сетях	• Уровень развития информационных технологий, CRM и автоматизированных скоринговых систем • Уровень цифровизации продуктов и каналов обслуживания • Уровень автоматизации бизнес-процессов • Развитие центров компетенций и «онлайн» каналов взаимодействия с клиентами

1.2 Анализ внутренней среды

1.2.1 Результаты деятельности KazakhExport за предыдущий период

В результате реализации Плана развития KazakhExport на 2014-2023 годы 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.

По результатам исполнения КПД за период 2020-2022 годы можно сделать вывод, что исполнение КПД показывало в основном положительную динамику, так в период 2020-2022 гг. KazakhExport принято страховых обязательств на общую сумму 598,8 млрд тенге, т.е. рост показателя составил более чем в 1,9 раз (в 2020 году - 135 млрд тенге, в 2021 году – 204,7 млрд тенге, в 2022 году – 259,1 млрд тенге). При этом неисполнение планового значения показателя в 2020 году связано с общим спадом экономической активности, вызванным пандемией Covid-19.

Также в период 2020-2022 гг. KazakhExport оказана поддержка 252 экспортерам, среди которых 87 впервые получивших поддержку (новых), предоставлено торговое и предэкспортное финансирование экспортерам через условные банковские вклады на сумму общую 81,8 млрд тенге. Сумма экспортных контрактов, заключенных при оказании мер поддержки KazakhExport была увеличена в 2,8 раза в период с 2020-2022 гг. (с 588,6 до 1 653,7 млрд тенге). Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки KazakhExport за 2020-2022 годы составил более 1 трлн тенге (в 2020 году – 360,1 млрд тенге, в 2021 году – 213,8 млрд тенге, в 2022 году – 520,1 млрд тенге). Кроме того, численность занятых в предприятиях, получивших поддержку KazakhExport по итогам 2021 года составила более 2 тысяч рабочих мест, а по итогам 2022 года – более 5 тысяч рабочих мест.

Страховая поддержка экспортеров, в млн тенге



Соответствующий высокий темп прироста объемов поддержки (принятых обязательств) потребует поддержать и в новом стратегическом периоде для эффективного содействия достижению индикатора Национального плана развития Республики Казахстан до 2025 года, утвержденного указом Президента Республики Казахстан от 15 февраля 2018 года № 636, по увеличению объема несырьевого экспорта товаров и услуг до 41 млрд долларов США к 2025 году.

1.2.2 Анализ ключевых финансовых и нефинансовых показателей

Анализ финансовых показателей

Динамика основных показателей деятельности за период 2020-2022 гг. демонстрирует устойчивое развитие и наращивание объемов бизнеса.

Страховая емкость KazakhExport за рассматриваемый период выросла почти в 2,5 раза (с 211,4 млрд тенге (СК – 109,4 млрд тенге, ГГ – 102 млрд тенге) до 525,3 млрд тенге (СК – 113,1 млрд тенге, ГГ – 412,2 млрд тенге). Ключевым драйвером роста емкости стало планомерное увеличение объема и охвата поддержки за счет получения Государственной гарантии по поддержке экспорта Республики Казахстан в период 2020-2022 годы в размере 310,2 млрд тенге. Капитал KazakhExport вырос на 3% (с 109,6 млрд тенге на конец 2020 г. до 113,1 млрд тенге по итогам 2022 г.).

Страховые премии достигли значения в 8,9 млрд тенге на конец 2022 г., при этом размер страховой премии в 2022 г. вырос более чем в 2 раза по сравнению с 2020 г. (4,3 млрд тенге).

По итогам своей деятельности KazakhExport показывал чистую прибыль по всем анализируемым годам. Значение чистой прибыли по итогам 2022 г. составило 2,27 млрд тенге, тогда как в 2020 г. – 3,9 млрд тенге.

Анализ отраслевой и географической структуры поддержки

Основная доля поддержанного экспорта в 2022 году, как и в 2021 г., приходилась на продукцию пищевой промышленности (41,9%), машиностроения (27,4%) и металлургию (17,4%).

В дополнение к отраслям, представленным в текущем портфеле, KazakhExport будет наращивать объем поддержки перспективных отраслей, на данный момент не занимающих существенную долю в структуре экспорта.

Поддержанные проекты в приоритетных секторах за 2022 год

Отрасли	Объем поддержки, в млн тенге	Доля, %
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	108 535	41,9%
<i>Масложировая продукция</i>	<i>61 509</i>	<i>23,7%</i>
<i>Кондитерские изделия, напитки</i>	<i>24 617</i>	<i>9,5%</i>
<i>Мука, крупы, крахмал</i>	<i>20 166</i>	<i>7,8%</i>
<i>Колбасные и мясные изделия</i>	<i>2 243</i>	<i>0,9%</i>
МАШИНОСТРОЕНИЕ	70 867	27,4%
МЕТАЛЛУРГИЯ	45 085	17,4%
ЭКСПОРТ УСЛУГ / РАБОТ	13 659	5,3%
ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	8 769	3,4%
ПРОДУКЦИЯ АПК	6 292	2,4%
ПРОЧЕЕ	5 875	2,3%
ИТОГО	259 081	100%

В соответствии с заключенными экспортными контрактами продукция казахстанских производителей была экспортирована в следующие страны: Узбекистан (35,4%), Россия (19,3%), а также Афганистан (13,2%) и Кыргызстан (11,5%).

География экспортных контрактов за 2022 г.

Страна	Сумма экспортных контрактов, в млрд тенге	Доля, %
Узбекистан	585,1	35,4%
Россия	319,5	19,3%
Афганистан	218,3	13,2%
Кыргызстан	189,6	11,5%
Таджикистан	132,3	8,0%
Китай	47,6	2,9%
Туркменистан	21,7	1,3%
Азербайджан	20,3	1,2%
Литва	16,1	1,0%
Украина	15,3	0,9%
Белоруссия	11,0	0,7%
Италия	10,9	0,7%
Турция	9,7	0,6%
Англия	9,2	0,6%
Израиль	8,2	0,5%
ОАЭ	7,0	0,4%

Грузия	5,8	0,4%
Сербия	5,0	0,3%
Латвия	4,3	0,3%
Эстония	4,0	0,2%
Нидерланды	2,4	0,1%
Индия	2,1	0,1%
Польша	1,7	0,1%
Монголия	1,5	0,1%
Бельгия	1,5	0,1%
Армения	1,4	0,1%
Чехия	1,0	0,1%
Прочее	1,2	0,1%
Итого	1 653,7	100%

1.2.3 Анализ исполнения КПД

Предыдущий План развития KazakhExport на 2014-2023 годы определял 8 ключевых показателей деятельности (далее – КПД) для целей оценки эффективности деятельности KazakhExport. Согласно отчетам по исполнению Плана развития KazakhExport, утвержденных Советом директоров KazakhExport, за период 2019-2022 годы большинство КПД были выполнены:

Исполнение ключевых показателей деятельности за период 2019-2023 годы

№	Показатель	Плановые значения	Фактические значения	Исполнение КПД
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 1. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА				
1	Объем принятых страховых обязательств, млрд тенге	2019 г. – 95 2020 г. – 150 2021 г. – 200 2022 г. – 250 2023 г. – 302	2019 г. – 97,1 2020 г. – 134,6 2021 г. – 204,7 2022 г. – 259,1	2019 г. – 102,2% 2020 г. – 89,7% 2021 г. – 102,3% 2022 г. – 103,6%
2	Объем предоставленного предэкспортного и экспортно-торгового финансирования, млрд тенге	2022 г. – 14 2023 г. – 14	2022 г. – 20,02	2022 г. – 143%
3	Сумма экспортных контрактов, млрд тенге	2019 г. – 325 2020 г. – 390 2021 г. – 455 2022 г. – 723 2023 г. – 873	2019 г. – 544 2020 г. – 588,6 2021 г. – 326,5 2022 г. – 1 653,7	2019 – 167% 2020 – 151% 2021 – 72% 2022 – 229%
4	Количество экспортных контрактов, кол.	2019 г. – 343 2020 г. – 353 2021 г. – 363 2022 г. – 383 2023 г. – 403	2019 г. – 368 2020 г. – 374 2021 г. – 212 2022 г. – 678	2019 – 107% 2020 – 106% 2021 – 58% 2022 – 177%
5	Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки АО «ЭСК «KazakhExport», млрд тенге	2019 г. – 164,2 2020 г. – 328,2 2021 г. – 131 2022 г. – 300 2023 г. – 364	2019 г. – 182,6 2020 г. – 360,1 2021 г. – 213,8 2022 г. – 520,1	2019 г. – 111% 2020 г. – 110% 2021 г. – 163% 2022 г. – 174%
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 2. СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ЭКСПОРТЕРОВ				
6	Количество экспортеров, впервые получивших поддержку АО «ЭСК «KazakhExport», кол.	2019 г. – 25 2020 г. – 25 2021 г. – 25 2022 г. – 25 2023 г. – 25	2019 г. – 42 2020 г. – 40 2021 г. – 26 2022 г. – 21	2019 г. – 168% 2020 г. – 160% 2021 г. – 104% 2022 г. – 84%
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 3. ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
7	Численность занятых в предприятиях, получивших поддержку АО «ЭСК «KazakhExport», человек	2021 г. – 2 700 2022 г. – 5 400 2023 г. – 8 101	2021 г. – 2 035 2022 г. – 5 405	2021 г. – 75% 2022 г. – 100,1%
8	ROA, %	2019 г. – 2,21% 2020 г. – 1,58% 2021 г. – 1,28% 2022 г. – 1,29% 2023 г. – 1,34%	2019 г. – 3,44% 2020 г. – 3,66% 2021 г. – 1,53% 2022 г. – 1,62%	2019 г. – 156% 2020 г. – 232% 2021 г. – 120% 2022 г. – 121%

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

1.2.4 SWOT – анализ

В результате проведенного анализа внешней и внутренней среды выявлены сильные и слабые стороны KazakhExport, а также существующие возможности и угрозы, которые представлены ниже.

SWOT–анализ KazakhExport

	ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ	
	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ (Strengths)	ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ (Weaknesses)
ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА	○ Статус ЭКА и национальной компании, уполномоченной на реализацию мер государственного стимулирования промышленности ○ Наличие и возможность получения Государственной гарантии по поддержке экспорта ○ Возможность пополнения уставного капитала со стороны государства ○ Наличие опыта по поддержке экспорта в страховании, перестраховании и оказании экспортно-торгового и предэкспортного финансирования ○ Членство в Пражском клубе Бернского союза Международной ассоциации страховщиков – возможность использования мирового опыта и знаний, ведущих ЭКА мира ○ Наличие зарубежных представителей в странах, представляющих приоритетный: высокий и умеренный экспортный потенциал ○ Высокий уровень доверия стейкхолдеров к деятельности KazakhExport ○ Единственная компания в РК, предоставляющая предприятиям-экспортерам обрабатывающего сектора и БВУ страховую защиту от риска неплатежей при внешнеторговых операциях и гарантирующая безопасность экспортных сделок.	○ Высокий уровень текучести кадров и нехватка высококвалифицированного персонала ○ Высокая стоимость услуг по экспортно-торговому и предэкспортному финансированию относительно зарубежных компаний-аналогов ○ Недостаточная осведомленность экспортеров о деятельности KazakhExport, об инструментах и реализованных проектах KazakhExport ○ Недостаточный размер собственного капитала, необходимого для контроля риска андеррайтинга при крупных экспортных сделках в размере 100 млн долларов США или 25% от размера капитала.
ВНЕШНЯЯ СРЕДА	ВОЗМОЖНОСТИ (Opportunities) ○ Активная поддержка со стороны Правительства Республики Казахстан в области развития и продвижения экспорта ○ Вовлечение БВУ при оказании финансовых мер поддержки экспортерам ○ Совершенствование законодательной базы, наделяющей KazakhExport широкими полномочиями в статусе ЭКА ○ Возможность расширения эффективных инструментов поддержки экспорта, отвечающих потребностям рынка ○ Цифровизация продуктов и каналов обслуживания ○ Расширение партнерских отношений с банками, другими ЭКА и страховыми компаниями ○ Совершенствование единой IT-инфраструктуры по оказанию финансовых мер поддержки для экспортеров ○ Развитие PR-активности в социальных сетях	УГРОЗЫ (Threats) ○ Ограниченные возможности по расширению штата сотрудников и развития человеческого капитала ○ Изменение макроэкономических показателей РК, а также глобальная неопределенность в связи с геополитическими рисками и нестабильностью на мировых финансовых рынках ○ Риск дефолта контрагентов (финансовых партнеров, экспортеров и иностранных покупателей) ○ Медленные темпы развития несырьевого экспорта страны ○ Дезинформация и негативные публикации в средствах массовой информации и социальных сетях о деятельности KazakhExport

2. МИССИЯ И ВИДЕНИЕ

KazakhExport определены следующие миссия и видение на период до 2033 года.

МИССИЯ

Миссией KazakhExport является поддержка роста несырьевого экспорта Казахстана.

ВИДЕНИЕ

Передовое экспортно-кредитное агентство, содействующее продвижению отечественных товаров и услуг на внешних рынках.

3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Для достижения своего видения KazakhExport будет осуществлять свою деятельность в рамках двух взаимосвязанных стратегических направлений:

- 3.1. Содействие в повышении экспортного потенциала;
- 3.2. Повышение операционной эффективности.

В таблице ниже представлена структура Плана развития, которая включает стратегические направления развития, цели и задачи.

Стратегические направления развития, цели и задачи

№	Стратегическое направление	Стратегические цели	Стратегические задачи
1	СОДЕЙСТВИЕ В ПОВЫШЕНИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА	Увеличение объема поддержанного экспорта	- Расширение линейки оказываемых услуг для поддержки экспортёров - Совершенствование инструментов финансовой поддержки экспорта
2	ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	- Развитие человеческого капитала - Цифровая трансформация предоставляемых услуг - Повышение уровня корпоративного управления и устойчивого развития - Улучшение качества страхового портфеля - Расширение представленности продукции казахстанских компаний на внешних рынках	- Создание условий для привлечения и удержания высококвалифицированного персонала с финансового сектора - Реинжиниринг текущих бизнес-процессов - Автоматизация бизнес-процессов - Цифровизация сервисов - Совершенствование системы корпоративного управления - Внедрение и соблюдение принципов устойчивого развития - Совершенствование подходов при оценке объектов риска - Мониторинг объектов риска - Диверсификация по объектам риска в страховом портфеле - Присутствие на территории стран приоритетного и высокого экспортного интереса - Повышение узнаваемости и информированности о KazakhExport

3.1 Стратегическое направление - Содействие в повышении экспортного потенциала

В 2021 году подписан Закон «О промышленной политике», направленный на диверсификацию экономики и переход к производству товаров более высоких переделов. Так согласно данному Закону, содействие в продвижении отечественных товаров и услуг на внешние

рынки будет осуществляться с учетом ориентированности на предприятия обрабатывающей промышленности, производящих товары высоких и средних уровней переделов, а меры государственного стимулирования промышленности, в т.ч. страхование, предоставляются субъектам промышленно-инновационной деятельности, исключительно ориентированным на производство продукции, включенной в Перечень приоритетных товаров. В Перечень приоритетных товаров включаются товары средних и высоких уровней переделов, производство которых определяет долгосрочную конкурентоспособность национальной экономики, при этом уровень передела товара определяется в соответствии с методикой оценки уровня передела товара, которая предусматривает следующие критерии: технологическую сложность производимого товара; экспортный потенциал; потенциал потребления на внутреннем рынке.

В рамках стратегического направления по содействию в повышении экспортного потенциала KazakhExport ставит перед собой цель по увеличению объема поддержанного экспорта.

3.1.1 Стратегическая цель «Увеличение объема поддержанного экспорта»

Увеличение объема поддержанного экспорта будет осуществляться за счет реализации таких задач как: расширение линейки оказываемых услуг для поддержки экспортёров и совершенствование действующих инструментов финансовой поддержки экспорта.

Совершенствование финансовых мер поддержки экспорта, а также обновление продуктового портфеля будет осуществляться на основе постоянного мониторинга потребностей рынка, а также с учетом международного опыта, исходя из потребностей клиентов с учетом места и роли KazakhExport в поддержке казахстанского экспорта.

3.1.1.1 Расширение линейки оказываемых услуг для поддержки экспортёров

Для повышения роли KazakhExport в поддержке и продвижении несырьевого экспорта страны в статусе ЭКА будут реализованы мероприятия по увеличению объемов страхования новыми инструментами поддержки на основе потребностей рынка.

Также для этих целей предлагается расширить линейку предлагаемых услуг за счет внедрения новых продуктов и технологий (*увеличение количества финансовых инструментов поддержки экспортёров*).

В рамках дальнейшего роста объема страхования несырьевого экспорта предлагается ориентировать развитие на создание благоприятных условий для повышения конкурентоспособности и привлекательности для населения и бизнеса страховых услуг, введение мер, направленных на защиту прав и интересов страхователей, обеспечение финансовой устойчивости заинтересованных сторон (финансовые институты развития, БВУ и т.д.).

Статус ЭКА в достижении целей и задач по развитию и продвижению несырьевого экспорта товаров (работ, услуг) отечественных экспортёров обрабатывающей промышленности, включая рост объема предоставленного страхования и клиентской базы, а также объема финансирования, в новом десятилетнем стратегическом цикле позволит KazakhExport оказывать содействие в виде следующих инструментов поддержки:

1. Добровольное страхование, является страховой поддержкой, которая оказывается экспортеру на всех этапах экспортного цикла, включает в себя:

- *страхование экспортных кредитов и дебиторской задолженности позволяет снизить риск неоплаты по экспортным контрактам;*

- *страхование аккредитивов и финансирование иностранного покупателя позволяет увеличивать объем экспорта для выхода на новые рынки;*

- *привлечение оборотного капитала под страховое покрытие KazakhExport способствует снижению кассовых разрывов;*

- *привлечение инвестиционного займа под страховое покрытие KazakhExport позволяет экспортеру модернизировать производство, увеличить мощности и создать экспортно-ориентированное предприятие;*

2. Перестрахование, осуществляется в целях передачи и принятия страховых рисков KazakhExport;

3. Размещение обусловленных вкладов в БВУ, осуществляется с целью предоставления экспортёрам торгового и предэкспортного финансирования.

4. Гарантирование отечественных экспортеров (экспорт услуг), гарантирование экспортных кредитов и внешних инвестиций, гарантии надлежащего исполнения обязательств;

5. Субсидирование процентных ставок по экспортному торговому финансированию, осуществляется по выдаваемым финансовыми и лизинговыми организациями займам и лизингу для финансирования экспортных сделок под страховое покрытие KazakhExport;

6. Возмещение части затрат экспортеров, связанных с продвижением отечественных товаров на внешние рынки.

3.1.1.2 Совершенствование финансовых инструментов поддержки экспорта

На начало 2023 услуги, предоставляемые KazakhExport экспортерам, в основном представлены услугами страхования, экспортно-торгового финансирования и предэкспортного финансирования:

1. Страхование экспортных кредитов;
2. Предэкспортное финансирование;
3. Страхование 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. Страхование убытков Экспортера, связанных с выполнением работ оказанием услуг;
16. Страхование гражданско-правовой ответственности экспортера перед финансовыми организациями;
17. Страхование гражданско-правовой ответственности экспортера по срочным валютным сделкам;
18. Страхования краткосрочной дебиторской задолженности экспортера.

При обращении экспортеров с потребностью в инструментах сотрудничества, отсутствующих в линейке финансово-страховых продуктов, KazakhExport, в статусе ЭКА, будет совершенствовать действующие финансово-страховые инструменты или инициировать внедрение новых.

В целом вышеупомянутые инструменты поддержки, присущие многим ЭКА, позволят оказывать действенную и эффективную помощь экспортерам отечественных обработанных товаров (работ, услуг) для отхода от сырьевой направленности страны и диверсификации экономики. В перспективе возможность финансирования иностранных покупателей обработанных товаров казахстанского происхождения через ЭКА позволит повысить их конкурентоспособность с точки зрения наличия доступных и льготных мер поддержки для их приобретения.

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.

Увеличение лимита государственной гарантии по поддержке экспорта

Увеличение размера уставного капитала и государственной гарантии по поддержке экспорта позволяет поддерживать финансовую устойчивость и повышать степень надежности KazakhExport, соответственно, доверие к нему со стороны международных финансовых институтов и зарубежных ЭКА. Данные меры усилят сотрудничество международных финансовых институтов и зарубежных ЭКА с KazakhExport.

В этой связи, необходимо довести уровень уставного капитала KazakhExport до 400 млн долларов США, что позволит контролировать риск андеррайтинга при крупных экспортных сделках в размере 100 млн долларов США или 25% от размера капитала.

В период 2019-2022 годы объем предоставленной KazakhExport Государственной гарантии по поддержке экспорта составил 412,2 млрд тенге (*в 2019 году в размере 102 млрд тенге, в 2021 году в размере 100,2 млрд тенге, в 2022 году в размере 210 млрд тенге*).

Вместе с тем, Обществу потребуется увеличение лимита государственной гарантии по поддержке экспорта до 541,4 млрд тенге, что позволит увеличить совокупный объем принятых страховых обязательств до 902 млрд тенге к 2025 году. В перспективе до 2033 года потребность в дополнительной государственной гарантии по поддержке экспорта будет предусмотрена по мере необходимости.

Государственная гарантия Республики Казахстан по поддержке экспорта позволит KazakhExport увеличить страховую емкость с целью дальнейшего принятия страховых и гарантийных обязательств, что в свою очередь поспособствует увеличению объема экспортной выручки и произведенной продукции экспортеров, а также будет увеличивать рост налоговых поступлений в бюджет.

Увеличение капитализации

Капитализация KazakhExport также способствует увеличению страховой емкости для наращивания объемов принятых страховых и гарантийных обязательств, что в свою очередь дополнительно увеличивает объем экспортной выручки, объем произведенной продукции, а также будет способствовать росту налоговых поступлений в республиканский бюджет.

В период с 2016 по 2022 год KazakhExport уже получил государственные вливания в размере 95,9 млрд тенге для поддержки экспортеров (*в 2016 г. – 14 млрд тенге, в 2017 г. – 13,9 млрд тенге, в 2019 г. – 34 млрд тенге, в 2020 г. – 29 млрд тенге, в 2021 г. – 5 млрд тенге*).

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

Для достижения поставленных задач KazakhExport будет уделять особое внимание продуктам с высоким мультипликативным эффектом и продуктам, которые разблокируют инвестиции экспортеров, финансовых институтов и инвесторов, снимая проектные риски и обеспечивая максимальный прирост «нового» экспорта, а также расширение географии экспорта и выхода новых предприятий на рынки стран приоритетного и высокого интереса. Стремительные темпы роста электронной торговли также открывают для KazakhExport новые возможности для поддержки экспортных операций, проводимых через онлайн-платформы.

3.2 Стратегическое направление - Повышение операционной эффективности

KazakhExport будет стремиться достичь показателей ведущих мировых ЭКА в части операционной, производственной и финансовой эффективности, которая, в свою очередь, влияет на уровень доходности и эффективное использование вложенного капитала.

3.2.1 Стратегическая цель «Развитие человеческого капитала»

Для привлечения, удержания талантов и специалистов высокой квалификации KazakhExport необходимо повысить свою привлекательность в качестве лучшего работодателя, формируя единое целостное предложение для существующих и привлекаемых сотрудников,

такие как конкурентоспособное вознаграждение, привязанное к достижению целей, персональные планы развития и повышение вовлеченности персонала.

3.2.1.1 Создание условий для привлечения и удержания высококвалифицированного персонала с финансового сектора

Для достижения стратегических целей и целевых показателей планируется увеличение объема финансовой и нефинансовой поддержки экспортеров, расширение зарубежного присутствия. В этой связи Обществу необходимо расширение штата сотрудников и развитие человеческого капитала (*в т.ч. повышение компетенции*), чтобы нехватка трудовых ресурсов не стала сдерживающим фактором в развитии KazakhExport в статусе ЭКА.

Для удержания квалифицированных сотрудников следует усовершенствовать систему мотивации работников, в рамках которой KazakhExport будет уделено особое внимание следующим задачам:

- повышение вовлеченности и заинтересованности каждого работника в достижение целей, стоящих перед Обществом;
- создание эффективного механизма непосредственной взаимосвязи уровня вознаграждения, получаемого работником, с его вкладом в результаты работы Общества;
- создание конкурентоспособной системы оценки результатов труда каждого работника;
- создание благоприятных условий труда для работников Общества.

Также в рамках данной задачи 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.

3.2.2 Стратегическая цель «Цифровая трансформация предоставляемых услуг»

Одним из главных стратегических приоритетов является цифровая трансформация предоставляемых услуг через развитие предоставления услуг по принципу «единого окна».

В рамках данной задачи будет проведена работа по реинжинирингу и автоматизации текущих бизнес-процессов и цифровизации сервисов по предоставляемым услугам.

3.2.2.1 Реинжиниринг текущих бизнес-процессов

В связи с трансформацией KazakhExport в ЭКА будет осуществлен реинжиниринг текущих бизнес-процессов, путем преобразования бизнес-процессов страховой организации в бизнес-процессы, присущие ЭКА, в целях повышения эффективности, качества и результативности деятельности KazakhExport.

Ключевыми показателями улучшения бизнес-процессов станут: повышение результативности, снижение стоимости, сокращение длительности, уменьшение операционных рисков, прозрачность.

3.2.2.2 Автоматизация бизнес-процессов

Автоматизация бизнес-процессов KazakhExport осуществляется по результатам реинжиниринга бизнес-процессов. Автоматизация поможет снизить операционные расходы, а также высвободить человеческие ресурсы для осуществления основной деятельности. Реализация данной задачи планируется через внедрение процессного управления и новых технологий.

В рамках автоматизации бизнес-процессов будут осуществлены следующие мероприятия:

- модернизация ИТ-инфраструктуры KazakhExport. В частности, будет автоматизирован процесс подготовки финансовых и управленческих отчетов, передаваемых в контролирующие органы и Единственному акционеру;
- интеграция учетной системы «1С» с другими информационными системами KazakhExport.

Также будут оптимизированы и автоматизированы бизнес-процессы, такие как кадровый, бухгалтерский учет, бюджетное планирование и проведение закупок, переписка с государственными органами и т.д.

3.2.2.3 Цифровизация сервисов по предоставляемым услугам

В рамках данной задачи будет продолжена работа по развитию информационной системы в части совершенствования оценки заявок экспортеров на получение услуг KazakhExport (скоринговая система), а также системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-система).

Совершенствование оценки заявок экспортеров на получение услуг KazakhExport

Для целей повышения эффективности деятельности, KazakhExport планирует совершенствовать скоринговую систему для оперативного принятия решения по предоставлению услуг потенциальным клиентам. Совершенствование скоринговой системы будет осуществляться на базе единой информационной платформы.

В результате реализации данной инициативы Общество 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 (экспортерах).

Данная задача будет базироваться на следующих основных принципах:

- будет создана клиентская база, то есть будет сформировано единое хранилище данных, где будут аккумулироваться сведения о взаимодействии с клиентами;
- основными каналами взаимодействия с клиентами будут служить информационная площадка по подаче заявок, корпоративный сайт и единый контакт-центр;
- 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 услуги, о расширении продуктовой линейки и т.д.

В результате реализации данной задачи KazakhExport получит выгоды в виде увеличения степени удовлетворенности клиентов и возможности осуществления раннего выявления рисков и потенциальных возможностей.

3.2.3 Стратегическая цель «Повышение уровня корпоративного управления и устойчивого развития»

3.2.3.1 Совершенствование системы корпоративного управления

KazakhExport стремится к построению рыночно-ориентированной системы корпоративного управления и продолжит работу по совершенствованию системы корпоративного управления в соответствии с лучшей мировой практикой и глобальными тенденциями в данной области в соответствии с решениями Единственного акционера и учетом рекомендаций независимых консультантов.

Глобальная тенденция в области корпоративного управления показывает, что спрос на качество, эффективность и подотчетность совета директоров перед акционерами продолжает расти на всех мировых рынках. В этой связи KazakhExport ставит перед собой цель по повышению эффективности деятельности совета директоров и соответствию системы корпоративного управления в Обществе принципам корпоративного управления ОЭСР.

На регулярной основе будет проводиться независимая оценка эффективности Совета директоров KazakhExport в соответствии с лучшей мировой практикой в области корпоративного управления, которая позволит выявить сильные и слабые стороны в деятельности Совета

директоров, его комитетов и самих членов уполномоченного органа индивидуально. С учетом независимых консультантов KazakhExport будет на постоянной основе совершенствовать свою систему корпоративного управления.

В целом для улучшения качества корпоративного управления в Обществе будет проводиться диагностика корпоративного управления на основе методик лучшей мировой практики. Целью данной диагностики будет являться повышение уровня корпоративного управления, путем структурированного и последовательного подхода к оценке и развитию системы корпоративного управления.

3.2.3.2 Внедрение и соблюдение принципов устойчивого развития

Следуя Парижскому соглашению по климату и целям ООН по устойчивому развитию, мировое сообщество уделяет все больше внимания экологическим, социальным и корпоративным рискам. Глобальная политика декарбонизации, общественного и гендерного равенства, потребовала от регуляторов принятия мер по внедрению экологических стандартов, повышению корпоративной и социальной ответственности. В рамках выполнения обязательств Парижского соглашения 2 февраля 2023 года Указом Президента Республики Казахстан была утверждена Стратегия достижения углеродной нейтральности Республики Казахстан до 2060 года. Основной целью Стратегии является достижение устойчивого развития экономики Казахстана к изменению климата и углеродной нейтральности до 2060 года. Среднесрочная цель Стратегии – сокращение выбросов парниковых газов к 2030 году на 15 % относительно уровня выбросов 1990 года (безусловная цель) и доведение сокращения на 25 % при условии получения международной поддержки на декарбонизацию экономики (условная цель). Стратегия учитывает необходимость адаптации экономики Казахстана к глобальным климатическим трендам, таким как распространение принципов ESG, продвижение и привлечение «зеленых» инвестиций, энергоэффективное производство, электрификация и другие.

За последнее десятилетие зарубежные регуляторы провели значительную работу по созданию регуляторной среды в сфере ESG. Были разработаны документы в сфере корпоративного права, окружающей среды и социальных вопросов. В отдельных странах были применены формы «мягкого регулирования» с участием различных объединений, а также бирж, которые активно разрабатывают и внедряют добровольные инициативы по раскрытию информации в сфере ESG.

В рамках трансформации экономики региона и достижения целей ООН по устойчивому развитию ЕС принял три амбициозные цели, направленные на перераспределение потоков капитала на инвестиции для достижения устойчивого и инклюзивного роста, управление финансовыми рисками, связанными с изменением климата, истощением ресурсов и социальными проблемами, а также обеспечение прозрачности и долгосрочной ориентации в финансовом и экономическом планировании.

Страховые компании во всем мире не только вносят изменения в свои программы для сокращения выбросов парниковых газов, но стимулируют страхователей уменьшить выбросы углекислого газа, а также занимаются инвестированием в возобновляемые источники энергии.

Принципы ESG - это не то, что принимается участниками рынка и регуляторами как веяние моды, это метод, способствующий трансформировать отношения в бизнесе в достаточно короткой перспективе. Внедрение новых подходов требует большой осознанности и подготовки.

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 Общества. KazakhExport стремится к рентабельности деятельности, соблюдает баланс интересов заинтересованных сторон и будет обеспечивать согласованность своих экономических, экологических и социальных целей для обеспечения устойчивого развития в долгосрочном периоде.

KazakhExport определил для себя цели долгосрочной перспективы развития Компани по достижению углеродной нейтральности, такие как:

- минимизация воздействия на окружающую среду путем выработки методологии по оценке углеродного следа портфеля;
- создание системы преференций и скидок для предприятий с активной ESG-стратегией;
- интеграция ESG-факторов в систему оценки и управления рисками.

Устойчивое развитие в KazakhExport состоит из трех составляющих: экономической, экологической и социальной:

- экономическая составляющая направляет деятельность Общества на рентабельность, на обеспечение интересов Единственного акционера, на повышение эффективности процессов, на рост инвестиций в создании и развитии более совершенных технологий и 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, а также проведение экологических и образовательных акций.

3.2.4 Стратегическая цель «Улучшение качества страхового портфеля»

3.2.4.1 Совершенствование подходов при оценке объектов риска

Задача по постоянному совершенствованию подходов по оценке объектов риска направлена на повышение эффективности принимаемых решений в рамках деятельности KazakhExport. Оценка рисков при страховании является стратегической задачей, напрямую влияющей на финансовую устойчивость и показатели прибыльности KazakhExport.

Оценка объекта риска производится с учетом уровня политического, коммерческого, кредитного, валютного рисков, риска концентрации и прочих рисков, присущих рассматриваемой сделке.

В рамках совершенствования подходов будет усилено требование к первичной информации, предоставляемой для оценки контрагентов, а также подходы в оценке будут учитывать отраслевые особенности рассматриваемых проектов и предприятий.

3.2.4.2 Мониторинг объектов риска

Немаловажным этапом в управлении рисками является качественный и своевременный мониторинг. Предполагается совершенствование процесса мониторинга принятых рисков, введение не только расширенных мониторингов, но и оперативных мониторингов объектов риска с целью контроля развития уровня рисков и своевременного реагирования.

3.2.4.3 Диверсификация по объектам риска в страховом портфеле

Помимо расширения линейки страховых услуг и мер финансовой поддержки важным направлением стратегического развития KazakhExport является диверсификация страхового портфеля в синхронизации с экспортной политикой, потребностями клиентов и необходимостью обеспечения финансовой устойчивости.

Диверсификация в страховом портфеле KazakhExport позволит минимизировать риски концентрации контрагентов, отраслей, предоставляемых продуктов страхования.

В рамках диверсификации по контрагентам планируется расширение государственной поддержки объектам малого и среднего бизнеса с целью увеличения их промышленного потенциала, вывода на новые экспортные рынки, совершенствование для них условий государственной поддержки. Поддержка малого и среднего бизнеса будет снижать концентрацию на крупных клиентов в портфеле KazakhExport.

Кроме того, диверсификация предполагает распределение объектов риска по локациям (странам, регионам), отраслям и характеру сделок (займ, торговый кредит, межбанковские обязательства) для снижения риска концентрации.

Дополнительным инструментом по снижению риска концентрации является исходящее перестрахование с целью создания сбалансированного страхового портфеля.

3.2.5 Стратегическая цель «Расширение представленности продукции казахстанских компаний на внешних рынках»

Расширение представленности продукции (товаров и услуг) казахстанских компаний на внешних рынках будет осуществляться за счет выполнения таких задач как: обеспечение присутствия на территории стран приоритетного и высокого экспортного интереса, а также повышения узнаваемости и информированности о деятельности KazakhExport.

3.2.5.1 Присутствие на территории стран приоритетного и высокого экспортного интереса

На фоне ожиданий роста несырьевого экспорта и увеличения финансовой поддержки экспортеров до уровня 1% ВВП, продвижение экспорта отечественных обработанных товаров и услуг на зарубежных рынках путем назначения региональных директоров, региональных менеджеров остается актуальной и важной задачей Общества.

Зарубежное присутствие в странах, представляющих экспортный интерес для Казахстана, будет обеспечено путем назначения собственных региональных директоров/ менеджеров в странах приоритетного и высокого экспортного интереса. Региональные директора/менеджеры 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 региональных директоров/менеджеров 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 региональных директоров/менеджеров, 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 регионального директора/менеджера.

На сегодняшний день Обществом назначены семь региональных директоров/менеджеров в пяти странах:

1. Российская Федерация: г. Казань (зона ответственности Приволжский федеральный округ); г. Екатеринбург (зона ответственности Уральский федеральный округ);
2. Китайская Народная Республика, провинция Шэньси, г. Сиань;
3. Республика Узбекистан, г. Ташкент;
4. Республика Таджикистан, г. Душанбе;
5. Кыргызская Республика, г. Бишкек.

Данное количество региональных директоров (зарубежных представителей) несопоставимо с ЭКА других стран, которые расширяют присутствие за рубежом за счет собственных представительств и филиалов. Так, ЭКА Германии (Euler Hermes) имеет представителей и филиалы в 54 странах мира, ЭКА Франции (COFACE) ведёт свою деятельность в 67 странах, имеет 120 филиалов, имеет своих представителей в 224 городах, ЭКА Италии (SACE) покрывает политические и коммерческие риски в 180 странах, ЭКА Южной Кореи (K-SURE) имеет 18 филиалов с представителями в Корее, а также в 21 представительство за

рубежом, ЭКА РФ (ЭКСАР) в составе группы Российского экспортного центра (РЭЦ) имеет подразделения в 16 регионах России: территориальные управления, представители и центры поддержки экспорта, а также зарубежные представительства в 11 странах.

В результате анализа данных об объеме предоставленной финансово-страховой поддержки KazakhExport казахстанским экспортерам и их контрагентам, а также в связи со сложившейся геополитической ситуацией определены следующие группы экспортного интереса:

- Страны приоритетного экспортного интереса: Россия и Китай, Узбекистан, Таджикистан;
- Страны высокого экспортного интереса: ОАЭ, Кыргызстан, Грузия, Азербайджан;
- Страны умеренного экспортного интереса: Армения, Монголия, Германия, Турция, 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 региональных директоров. Так в период к 2024 году планируется открытие офисов региональных директоров KazakhExport в таких городах как Москва (РФ) и Пекин (КНР).

В рамках нового стратегического цикла будут пересмотрены критерии отбора рынков сбыта, что соответственно повлияет на группы экспортного интереса и локации офисов региональных директоров/менеджеров KazakhExport.

3.2.5.2 Повышение узнаваемости и информированности о KazakhExport

Учитывая недостаточную осведомленность экспортеров об оказываемых услугах и инструментах поддержки KazakhExport, остается актуальной необходимость в повышении узнаваемости и информированности через системный и активный PR, в том числе в регионах и за рубежом.

Будет продолжена работа по обеспечению максимальной прозрачности и открытости, по повышению осведомленности о деятельности и укреплению деловой репутации KazakhExport, как эффективно действующей ЭКА, с использованием широкого набора PR-инструментов.

Регулярное информирование о деятельности KazakhExport будет осуществляться через СМИ, такие как телевидение, пресса, интернет-СМИ и радио, а также социальные сети и веб-сайт Общества.

В рамках обеспечения прозрачности и открытости, будет продолжена работа по совершенствованию практики взаимодействия с заинтересованными сторонами KazakhExport (стейкхолдерами), включающей в себя панельные сессии заинтересованных сторон, участие в конференциях, выставках, и прочих мероприятиях, а также обсуждение с прямыми целевыми аудиториями вопросов по основным направлениям деятельности.

В целях укрепления доверия к KazakhExport со стороны общественности и клиентов будет являться доведение 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 Общества, об исполнении ключевых показателей деятельности будут раскрываться на интернет-ресурсе KazakhExport.

Инструментом реализации данной стратегической задачи является разработка и реализация 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.

Также, по данному направлению Общество будет совершенствовать практику подготовки годовых отчетов, в соответствии с международными стандартами, такими как Global Reporting Initiative (GRI). В частности, в отчетах найдут отражение вопросы управления персоналом, охраны окружающей среды, охраны труда и безопасности, спонсорской и благотворительной

деятельности, вклад в развитие регионов присутствия и взаимодействие с заинтересованными сторонами.

Для целей оценки эффективности деятельности, Общество будет проводить мониторинг и анализ достижения поставленных целей на регулярной основе путем использования следующих показателей деятельности.

Ключевые показатели деятельности

Ключевой показатель деятельности	Ед. измерения	Целевое значение		
		2024 г.	2029 г.	2033 г.
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 1. СОДЕЙСТВИЕ В ПОВЫШЕНИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА				
Стратегическая цель: Увеличение объема поддержанного экспорта				
Объем принятых страховых обязательств	млрд тенге			
Объем принятых гарантийных обязательств	млрд тенге			
Объем предоставленного предэкспортного и экспортно-торгового финансирования	млрд тенге			
Количество экспортных контрактов	кол.			
Количество экспортеров, получивших поддержку	кол.			
Объем экспортной выручки предприятиями, пользующимися инструментами поддержки*	млрд тенге			
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ 2. ПОВЫШЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ				
Стратегическая цель 1: Развитие человеческого капитала				
Стратегическая цель 2: Цифровая трансформация предоставляемых услуг				
Стратегическая цель 3: Повышение уровня корпоративного управления и устойчивого развития				
Стратегическая цель 4: Улучшение качества страхового портфеля				
Стратегическая цель 5: Расширение представленности продукции казахстанских компаний на внешних рынках				
Рентабельность активов (ROA)	%			
Степень исполнения ключевых показателей эффективности, утвержденных в Стратегии развития информационных технологий	%			
Диверсификация страхового портфеля	%			

Примечание: расшифровка аббревиатур, использованных в тексте Плана развития

KazakhExport – акционерное общество «Экспортно-кредитное агентство «KazakhExport»;
ЭКА – экспортно-кредитное агентство;
Холдинг - АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»
ВТО – всемирная торговая организация;
НЭС – национальная экспортная стратегия Республики Казахстан на 2018-2022 гг.;
США – Соединенные Штаты Америки;
МВФ – международный валютный фонд;
ЕС – Европейский союз;
РФ – Российская федерация;
КНР – Китайская народная республика
РК – Республика Казахстан;
ГП – государственные программы;
МСБ – малый и средний бизнес;
АПК – агропромышленный комплекс;
ВВП – валовой внутренний продукт;
ЭКСПАР – Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций;
РЭЦ – Российский экспортный центр
EFA – австралийская корпорация (Export Finance Australia);
EDC – канадская корпорация (Export Development Canada);
МЕНІВ – венгерский страховщик экспортных кредитов;
ECGC – индийская корпорация, осуществляющая деятельность в сфере страхования экспортеров от рисков (Export Credit Guarantee Corporation of India);
Exim Bank of India – экспортно-импортный Банк Индии;
SACE – итальянское государственное экспортно-кредитное агентство (от итал. Servizi Assicurativi del Commercio Estero);
COFACE – международная страховая компания Франции (от фр. Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur);
K-SURE – Корейская торговая страховая корпорация (Korea Trade Insurance Corporation);
ESG – экологическое, социальное и корпоративное управление (Environmental, Social, Corporate Governance);
ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития;
ЕАЭС – Евразийский экономический союз;
ООН – организация объединённых наций;
КПД – ключевой показатель деятельности;
CRM – Система управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management);
ROA – рентабельность активов (англ. return on assets);
БВУ – банки второго уровня;
МНО – местные исполнительные органы;
НПП – Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»;
СУР – суистема управления рисками;
СМИ – средства массовой информации;
PR – связи с общественностью (public relations);
GRI – Global Reporting Initiative.