

«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ  
Директорлар кеңесінің  
2023 жылғы 25 қыркүйектегі № 13 хаттамасына  
№ 3 қосымша

«Бекітілді»  
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ  
Директорлар кеңесінің  
2023 жылғы 25 қыркүйектегі № 13 шешімімен

«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі»  
акционерлік қоғамының  
2024-2033 жылдарға арналған  
даму жоспары  
*(2025 жылғы 29 шілдедегі жағдай бойынша өзгерістер мен  
толықтырулармен)*

Астана қ., 2023 жыл

## Мазмұны

КІРІСПЕ.....	3
1. АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ .....	4
1.1 Сыртқы ортаны талдау.....	4
1.1.1 Макроэкономикалық беталыстар.....	4
1.1.2 Мемлекеттік экспорттық саясаттың негізгі бағыттары.....	5
1.1.3 Экспорттық-кредиттік агенттіктер қызметіндегі халықаралық тәжірибе мен негізгі трендтерге шолу.....	6
1.1.4 PEST талдау.....	10
1.2 Ішкі ортаны талдау .....	12
1.2.1 Агенттіктің өткен кезеңдегі қызметінің нәтижелері.....	12
1.2.2 Негізгі қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерді талдау .....	12
1.2.3 Қаржылық қызметті талдау.....	14
1.2.4 ҚНҚ орындалуын талдау .....	15
1.2.5 SWOT талдау .....	16
2. МИССИЯ ЖӘНЕ КӨЗҚАРАС .....	17
3. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ .....	17
3.1 Стратегиялық бағыт-экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу .....	18
3.1.1 «Қолдау көрсетілетін шикізаттық емес экспорт көлемін ұлғайту» стратегиялық мақсаты .....	18
3.2 Стратегиялық бағыт - Операциялық тиімділікті арттыру .....	21
3.2.1 «Адами капиталды дамыту» стратегиялық мақсаты .....	21
3.2.2 «Көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау» стратегиялық мақсаты.....	22
3.2.3 «Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру» стратегиялық мақсаты.....	23
3.2.4 «Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту» стратегиялық мақсаты.....	26
3.2.5 «Қазақстандық компаниялардың сыртқы нарықтардағы өнімдерінің ұсынылуын кеңейту» стратегиялық мақсаты.....	27
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ-тың 2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарына 1-қосымша .....	31
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ-тың 2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарына 2-қосымша .....	31
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ-тың 2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарына 3-қосымша .....	33

## КІРІСПЕ

«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ (бұдан әрі – Агенттік, Қоғам) – экспорттық-кредиттік агенттіктің (бұдан әрі – ЭКА) функцияларын жүзеге асыратын, шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы Ұлттық даму институты болып табылады.

Агенттіктің даму жоспары Қазақстан Республикасының Жалғыз акционері мен Үкіметі белгілеген мақсаттарға қол жеткізу жөніндегі Агенттік миссиясы айқындалған ұзақ мерзімді стратегиялық құжат болып табылады.

2014 жылғы 12 тамызда «ҚазЭкспортГарант» экспорттық-кредиттік сақтандыру корпорациясы» АҚ-ның 2014-2023 жылдарға арналған алғашқы Даму стратегиясы бекітілді, ол мемлекеттік бастамалар мен мемлекеттік бағдарламаларды іске асыруға бағытталған сақтандыру және қайта сақтандыру қызметі арқылы экспорттық-кредиттік агенттіктің функцияларын жүзеге асыруға бағытталған. 2017 жылы «ҚазЭкспортГарант» экспорттық-кредиттік сақтандыру корпорациясы» АҚ «KazakhExport» экспорттық сақтандыру компаниясы» АҚ болып қайта құрылды. Бастапқыда экспортты қолдау жөніндегі функциялар Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламада бекітіліп, әрі қарай өңдеуші сектордың қазақстандық өнімінің шетелдік нарықтарға шығуын қолдау жөніндегі тиімді қаржы тетіктерін құру мақсатында Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасына көшті.

2015 жылдың желтоқсанында Қазақстан Дүниежүзілік сауда ұйымына (бұдан әрі – ДСҰ) кірді, бұл қазақстандық кәсіпкерлерге ұлттық нарықтарды қорғайтын кедергілерді азайту жағдайында әлемнің түкпір-түкпірінен өндірушілермен бәсекелесу міндетін қойды.

Мемлекет басшысы 2017 жылғы 31 қаңтардағы Қазақстан халқына «Қазақстанның 8-ші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» жолдауында бәсекеге қабілетті экспорттық өндірістерді дамытуға баса назар аударып отырып, индустрияландыру саясатының басым бағытын айқындады. Осыған байланысты 2017 жылғы тамызда шикізаттық емес экспорт көлемін 2022 жылға қарай бір жарым есеге және 2025 жылға қарай екі есеге ұлғайту, сондай - ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді өткізу және экспорттау нарықтарын әртараптандыру үшін жағдайлар жасауға бағытталған «Қазақстан Республикасының Ұлттық экспорттық стратегиясы» 2018-2022 жылдарға арналған үкіметтік бағдарламасы (2015 жылғы деңгейге қарай) бекітілді.

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

Қазақстанның ДСҰ-ға кіруі, ҚР ҰЭЖ бекітуі, Жалғыз акционердің стратегиясын өзектендіру және ұлттық компания мәртебесін алу нәтижесінде 2017 жылы Агенттік Стратегиясының жаңа нұсқасын әзірлеу қажеттілігі туындады. Сонымен қатар, стратегияны өзектендіру қажеттілігі шикізаттық емес экспорт көлемінің төмендеуімен және оның жоғары шикізат бағалары циклінің аяқталуы аясында әлсіз әртараптандырылуымен байланысты. Осыған байланысты, 2017 жылғы 25 желтоқсанда Агенттіктің 2014-2023 жылдарға арналған өзекті Даму стратегиясы бекітілді.

2022 жылы өткізілген Агенттіктің 2014-2023 жылдарға арналған даму стратегиясын келесі өзектендіру «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» АҚ-тың (бұдан әрі - Холдинг, «Бәйтерек» холдингі) өзектендірілген даму жоспарын бекітумен байланысты болды және мемлекеттік жоспарлау жүйесінің құжаттарына енгізілген өзгерістерге сәйкес Даму стратегиясын Агенттіктің 2014-2023 жылдарға арналған даму жоспарына қайта атауды қамтыды.

Агенттіктің 2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарын (бұдан әрі - Даму жоспары) әзірлеу үшін негізгі алғышарттар 2014-2023 жылдарға арналған даму жоспарын іске асыру мерзімдерін аяқтау және ел экономикасы мен сыртқы сауданың ағымдағы үрдістерін ескере отырып, орта мерзімді және ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлаудың жаңа цикліне шығу, сондай-ақ Қазақстан Республикасының 2029 жылға дейін ұлттық даму жоспарында қамтылған жаңартылған мақсаттар мен міндеттерді орындау қажеттілігі болып табылады.

*Кіріспе Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес мынадай мазмұндағы 11 және 12-абзацтармен толықтырылды (№12 хаттама)*

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2024 жылғы 8 сәуірдегі №261 қаулысымен Агенттікке ресми түрде экспорттық-кредиттік агенттік мәртебесі берілді, бұл оны Орталық Азия өңіріндегі алғашқы экспорттық-кредиттік институтқа айналдырды.

Жаңа мәртебеге ие болуына байланысты Агенттіктің Даму жоспары Директорлар кеңесінің 2024 жылғы 25 қыркүйектегі №17 шешімімен өзектендірілді.

Агенттіктің даму жоспары шикізаттық емес экспортты қолдау бөлігінде 2033 жылға дейінгі перспективамен Қазақстан Республикасының Ұлттық даму жоспарының 2029 жылға дейінгі мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізуге қажетті үлесті қамтамасыз етуге бағытталатын болады.

Қоғамның Даму жоспарында экспорттық әлеуетті арттыруға және операциялық қызметті жетілдіруге жәрдемдесуді, сондай-ақ тиімділік пен қаржылық тұрақтылықты күшейтуге бағытталған мақсаттар мен міндеттерді қамтитын дамудың екі стратегиялық бағыты көрсетілген.

## **1. АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ**

### **1.1 Сыртқы ортаны талдау**

#### ***1.1.1 Макроэкономикалық беталыстар***

##### ***Геосаясат және экономика***

Әлемдік экономиканы дамытудың орта мерзімді перспективалары әлемдегі геосаяси шиеленіспен шектелетін болады. Украина мен Таяу Шығыстағы қолайсыз жағдай Ресей мен АҚШ арасындағы тәуекелдер мен шиеленістерді арттырады, бұл өз кезегінде АҚШ-тың Ресей экономикасына қатысты санкциялық саясатын күшейтуге әкелуі мүмкін.

Украинадағы оқиғалар қазақстандық экономиканың алдағы жылдарға арналған болжамын айқындайтын күшті фактор болып табылады, себебі Ресей әрқашан Қазақстанның экономикалық саладағы негізгі серіктесі болып табылады. Қазақстандық экономиканың даму перспективаларына елдің басты сауда әріптестері болып табылатын Қытай мен ЕО-ның экономикалық ахуалы аз дәрежеде әсер етпейді. Жалпы, Украинадағы оқиғалар мен Ресейге қарсы экономикалық санкциялар жеткізу тізбегінің бұзылуына әкеліп соқтырды және әлемдік азық-түлік дағдарысын ушықтырды. Сонымен қатар, бүкіл әлемде азық-түлік бағасы тез өсуде, бұл жаһандық аштық проблемасына әкелуі мүмкін. Климаттың өзгеруі (*қалыптан тыс жылу, ұзаққа созылған құрғақшылық, өрт және су тасқыны*) әлемдегі азық-түлік қауіпсіздігіне бірдей қауіп төндіреді.

##### ***Инфляция***

Әлемнің көптеген елдері үшін басты проблема инфляция болады. Украинадағы оқиғалар жаһандық экономикалық өсуге әсер етті және энергия мен азық-түлік бағасының өсуіне әкелді, бұл инфляцияның өсуіне себеп болды, деп көрсетті ХВҚ сарапшылары. Бұл орталық банктердің монетарлық саясаты мен тұтынушылардың көңіл-күйіне қатысты шешімдеріне әсер ететін инфляция. Соңғы жылдары инфляцияның негізгі себебі тауарлар мен шикізаттың көптеген түрлеріне сұраныс пен ұсыныстың теңгерімсіздігі болды, нәтижесінде тапшылық пайда болды, ал бағалар тұрақты түрде өсті. Ірі елдердің үкіметтері бағаның өсуін біртіндеп тежеп үлгергендей болды, бірақ ресейлік агрессия түріндегі жана «қара аққу» нарықтарда жана турбуленттілік тудырды.

Логистикалық және өндірістік тізбектердің өзгеруі аясында ішкі нарықтардағы теңгерімсіздіктермен күшейтілген азық-түлік пен шикізат бағасының өсуінің жалпы әлемдік үрдісі аясында Қазақстанда да инфляция өсті. Қазақстандағы инфляция еңбек өнімділігіне байланысты және өнімділіктің өсу қарқыны импорттаушы елдердің өсу қарқынынан өзгеше болғанша, Қазақстан тұрақты инфляцияны және ұлттық валютаның күнсыздануын алатын болады.

##### ***Жеткізу тізбегін бұзу***

Ресей Федерациясына (Ресей Федерациясы) қарсы батыстық экономикалық санкциялардың енгізілуі, содан кейін дамыған елдерге қарсы жауаптар жеткізу тізбегінің үзілуіне әкелді. Ресей Федерациясына қарсы шектеу шаралары-әуе қатынасын тоқтату, бірқатар елдердің Ресей кемелеріне арналған порттарды жабуы, әлемдік контейнерлік желілердің Ресей Федерациясынан келетін жүктермен жұмыс істеуден бас тартуы және басқа да санкциялар – жаһандық логистиканы едәуір қиындатады. Бұл ретте, Қазақстан экономикасының барлық секторларында жеткізу мерзімдерінің өсуі байқалады.

##### ***Климаттың өзгеруі***

Климаттың өзгеруі жаһандық экономикаға да үлкен қауіп төндіреді: ол қоғамның әл-ауқатына әсер етеді, ресурстардың қолжетімділігіне әсер етеді, энергия бағасын көтереді және жеке компаниялардың активтерінің құнын төмендетеді. Сонымен қатар, жаһандық энергетиканы қайта құру қажеттілігі экономикалық даму мен халықтың әл-ауқатын арттыру үшін шексіз мүмкіндіктер ашады. Көптеген елдердің үкіметтері жаһандық климаттық өзгерістердің себептерін жою және осы өзгерістердің салдарын

азайту үшін саяси қадамдар жасай бастады. Мұндай саясат негізінен парниктік газдар шығарындыларын шектеуге бағытталған және экономиканың көптеген салаларына тікелей әсер етеді.

Климаттың өзгеруінің өсіп келе жатқан әсеріне жауап беру үшін Қазақстан өз саясатын Жаһандық экологиялық қажеттіліктерге сәйкес жүргізіп, 2060 жылға қарай елдің жалпы энергия теңгеріміндегі жаңартылатын және баламалы энергия көздерінің 80% үлесімен көміртегі бейтараптығына қол жеткізу бойынша өршіл мақсат қойды. Сондай-ақ, Қазақстан Республикасының Үкіметі парниктік газдар шығарындыларын 1990 жылмен салыстырғанда 2030 жылы 15% - ға қысқартуды қамтамасыз етуді жоспарлап отыр.

Жалпы, бүкіл әлемдегі геосаяси және сауда шиеленістері қазақстандық экспорттаушылардың көптеген негізгі нарықтарына әсер етті. Бұл геосаяси оқиғалар тұтынушылар мен бизнестің көңіл-күйін бұзып, сыртқы сұранысқа теріс әсер етуі мүмкін. Осыған қарамастан, мұндай геосаяси өзгерістер шикізаттық емес секторға инвестициялардың өсуі негізінде экономиканы әртараптандыру, сондай-ақ құндылықтарды құрудың жаһандық және өңірлік тізбектеріне ендіру есебінен қазақстандық бизнес үшін мүмкіндіктер туғызуы мүмкін.

### **1.1.2 Мемлекеттік экспорттық саясаттың негізгі бағыттары**

Әлемдік аренадағы әлеуметтік-экономикалық тенденциялардың өзгеруі басқару процесін, атап айтқанда, мемлекеттік басқаруға деген көзқарасты үнемі қайта қарау қажеттілігіне әкеледі. Көптеген елдерде экспорттың дамуы, ең алдымен, мемлекеттің экспорттық саясатын мемлекеттік қолдаудың тиімділігімен байланысты.

Агенттік өз қызметінде мемлекеттік стратегиялық құжаттарда көрсетілген ұлттық өнім экспортын ілгерілету саласындағы мемлекеттік саясаттың негізгі бағыттарын басшылыққа алады:

1. Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында Н.А. Назарбаевтың Қазақстан халқына «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты « экспортқа бағдарланған шикізаттық емес секторды кеңейту, сондай-ақ экспортты мемлекеттік ынталандыру жөніндегі мақсаты көрсетілген, оған сәйкес экспорттың жалпы көлеміндегі шикізаттық емес экспорттың үлесі 2025 жылға қарай екі есеге және 2040 жылға қарай үш есеге ұлғаюы тиіс.

2. Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында К. К. Тоқаевтың «Қазақстан Жаңа нақты ахуалда: іс-қимыл уақыты» атты Қазақстан халқына орта шикізаттық емес кәсіпорындарға бағытталған экспорттық акселерация бағдарламасын іске қосу тапсырылды, компанияларды сыртқы нарықтарға бағдарлау, экспорттық қолдауды күшейту және қазақстандық тауарлар мен қызметтерді экспортқа жылжыту қажеттілігі айтылды.

*1.1.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

4. Қазақстан Республикасының 2029 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарында экономиканың экспортқа бағдарлануын арттыру, қазақстандық кәсіпорындардың жаһандық саудаға қатысуын кеңейту, сондай-ақ экспортты мемлекеттік қолдаудың кең ауқымды құралдарын дамыту арқылы отандық өндірушілерді ішкі нарықта ілгерілету жөніндегі басымдық айқындалған. Негізгі ұлттық индикаторлардың бірі ретінде 2029 жылға қарай өңдеу өнеркәсібі өнімдерінің экспортының көлемін 37,9 млрд АҚШ долларына дейін ұлғайту белгіленді.

10. «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ-тың 2014-2023 жылдарға арналған даму жоспарында «Шикізаттық емес өнімнің экспортын қолдау» міндетімен «Экспорттық әлеуетті арттыру» қызметінің стратегиялық бағыты және «Бәйтерек» ҰБХ» АҚ қолдауына ие болған кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі» көрсеткіші енгізілген.

Жоғарыда көрсетілген стратегиялық құжаттарға сәйкес, Қазақстан үшін 2029 жылға қарай түбегейлі өзгеріс қазақстандық экспорттың шикізаттық сипатынан қазақстандық өнімді ілгерілету және шикізаттық емес экспортты дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға көшу болып табылады.

Бүгінгі таңда экспорт Қазақстан экономикасына үлкен әсер етеді. Осылайша, 2024 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ЖІӨ-дегі тауарлар мен қызметтер экспортының үлесі 28,2% құрады (2024 жылдың қорытындысы бойынша қазақстандық экспорт 81,6 млрд. АҚШ долларға жетті). . Жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) көлемі 2024 жылы есептік деректер бойынша 134 251,9 млрд теңгені құрады, бұл 288 млрд АҚШ долларды құрады.

*1.1.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Бұл көрсеткіш көптеген ірі дамыған және дамушы елдердің ұқсас көрсеткіштерімен салыстырғанда анағұрлым жоғары болып табылады, бұл Қазақстан экономикасының ашықтығының жоғары дәрежесін растайды және сонымен бірге экспорт құрылымымен байланысты тәуекелдерге айтарлықтай сезімталдықты көрсетеді. Әлсіз әртараптандырылған экспорттық себет Қазақстан

экономикасына теріс әсер етуі мүмкін елеулі баға шоқтары үшін алғышарттар жасайды. Қазақстан экспортының құрылымында шикізат тауарлары басым, сондықтан 2024 жылдың қорытындысы бойынша экспорттың жалпы көлемінде шикізат экспортының көлемі 68,3% құрады, бұл ретте 2024 жылдың қорытындысы бойынша өңделген тауарлардың үлесі 31,7%.

*1.1.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Covid-19 пандемиясымен байланысты 2020 жылғы дағдарыс 2020-2021 жылдары қазақстандық экспорт көлемінің айтарлықтай төмендеуіне әкелді, алайда 2022 жылы экспорт бойынша көрсеткіш 40% - ға өсіп, 84,4 млрд АҚШ долларын құрады. Бұл ретте өңделген тауарлардың экспорты 33,8% - ға өсіп, 26,8 млрд. АҚШ долларын құрады, 2023 жылы экспорт 78,7 млрд. АҚШ долларын құрады, бұл ретте өңделген тауарлардың экспорты 25,7 млрд АҚШ долларды құрады, 2024 жылы экспорт 81,6 млрд. АҚШ долларын құрады, бұл ретте өңделген тауарлардың экспорты 25,9 млрд АҚШ долларды құрады.

*1.1.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### Қазақстандық тауар экспортының құрылымы мен серпіні, млрд. АҚШ доллар



*Дереккөз: ҚР СЖРА Ұлттық статистика бюросының деректері*

Экспорт саласындағы мемлекеттік саясаттың негізгі мақсаты экспорттық себетті әртараптандыру және шикізаттық емес экспорттың озық қарқынмен өсуін қамтамасыз ету болып табылады. Қазақстанның экспорттық әлеуетін ынталандыру, сондай-ақ жоғары қосылған құнға бағдарланған экспортты әртараптандыру шеңберінде Агенттік қызметінің стратегиялық маңызды бағыты экспорттаушыларға қаржылық қолдауды күшейту болады.

### **1.1.3 Экспорттық-кредиттік агенттіктер қызметіндегі халықаралық тәжірибе мен негізгі трендтерге шолу**

Әлемдік тәжірибеде шикізаттық емес экспортты ілгерілетудің классикалық түсінігі елден тыс қызметті (*сауда келісімдері, шетелдік өкілдіктерді ұйымдастыру, шетелде түрлі іс-шаралар және т.б.*) қамтиды, сонымен бірге шикізаттық емес экспорттың өсуі үшін шикізаттық емес экспортты ілгерілету үшін жағдай жасауды, сондай-ақ қажетті қолдау инфрақұрылымын және ел ішіндегі құзыреттерді құруды көздейтін ішкі бағыттағы мәселелерге көбірек көңіл бөлінеді.

Экспортты мемлекеттік қолдау және оны қаржыландыру жүйесі саласындағы шет елдердің практикасына талдау жүргізу нәтижелері бойынша мынадай негізгі тұжырымдар қалыптастырылды:

1. Экспорт саласындағы қолдау мемлекеттік қолдау құралдарын (гранттар бөлу, субсидиялау, сақтандыру, кредиттеу, ақпараттық қолдау, мәмілелерді сүйемелдеу және т.б.) қолдану арқылы жүзеге асырылады.;

2. Экспорт саласындағы мемлекеттік қолдау шағын және орта бизнесті (бұдан әрі - ШОБ) дамыту үшін жағдайлар жасау шеңберінде жүзеге асырылады. Ақпараттық және консультациялық сипаттағы тегін қызметтер ұсынылады. Қаржылық (салықтық және кредиттік) қолдау көрсету үшін нысаналы қаражат көзделген;

3. Көптеген елдерде экспортты қолдау экономиканы дамытудың ажырамас бөлігі болып табылады. Осыған байланысты мемлекет отандық брендтердің сақталуын және басымдылығын

қамтамасыз етеді, оларды шетелдік бәсекелестерден қорғайды және өз компанияларының мүдделерін шетелде жобаларды іске асырудың барлық кезеңдерінде белсенді түрде қорғайды;

4. Мемлекеттің экспорттық қолдауы негізінен қайта өңдеу өнеркәсібі мен агроөнеркәсіптік кешенге бағытталады;

5. Экспортты мемлекеттік қолдауды және жеке инвестицияларды қорғауды іске асыру мақсатында көптеген елдерде экспорттық кредиттік агенттіктердің (ЭКА) мамандандырылған мекемелері жұмыс істейді.

ЭКА сыртқы сауда операцияларын кредиттеу, экспорттық кредиттер бойынша мемлекеттік кепілдіктер беру, экспорттық кредиттер мен транзакцияларды саяси және басқа тәуекелдерден сақтандыру сияқты қызметтердің кең спектрін ұсынады. Бұдан басқа, ЭКА экспорттаушыларды ұйымдастырушылық және ақпараттық-аналитикалық қолдауды жүзеге асырады.

Даму жоспарын әзірлеу кезінде Агенттік жергілікті нарықтың ерекшелігін және осы тәжірибені Қазақстан жағдайында қолданудың тиімділігін ескере отырып, әлемнің ЭКА көшбасшылары іске асыратын экспортты мемлекеттік қолдаудың шетелдік тәжірибесін пайдаланады.

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

*Экспорттық-кредиттік агенттіктердің ерекше мәртебесі*

Бүгінгі таңда ұлттық ЭКА-ға сақтандыру (қайта сақтандыру), кепілдік беру, экспорттық сауданы қаржыландыру, кредит беру, сондай-ақ қаржылық емес қолдау механизмдерін пайдалануды қамтитын отандық экспорттаушыларды қолдаудың қаржылық және қаржылық емес шаралары арқылы шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету жөніндегі функцияларды беру арқылы үлкен көңіл бөлінеді.

Тауарларды экспорттау кезінде экспорттаушылар сыртқы сауда транзакцияларының қаржылық жағдайларына шетелдік сатып алушылардың (тапсырыс берушілердің) жоғары талаптарына тап болады. Сондай-ақ, белгілі бір елдерге экспорттау кезінде саяси және коммерциялық тәуекелдер деңгейі жоғары болуы мүмкін. Осыған байланысты, екінші деңгейдегі банктер мен сақтандыру ұйымдары әрдайым қаржыландырудың жеткілікті лимитіне ие бола бермейді және экспорттаушыларды сақтандыру (қайта сақтандыру), кепілдендіру және кредиттеу үшін тәуекелдерді өз мойнына ала алмайды. Осылайша, шикізаттық емес экспортты ілгерілету және дамыту үшін елдер экспортты жеңілдетілген сақтандыру, кепілдендіру және кредиттеу жөніндегі функциялары бар ЭКА құрады, мұндай елдерде шикізаттық емес экспорттың үлесі экономиканың едәуір бөлігін құрайды.

Халықаралық тәжірибеде сондай-ақ валюталық тәуекелдерді жабу, тікелей кредиттеу (оның ішінде шетелдік сатып алушыларды экспорттық келісімшарттарға кредиттеу), экспорттық кредиттер мен сыртқы инвестицияларға кепілдік беру, облигациялар шығару арқылы қолдау, кредиттер бойынша есепке алу мөлшерлемесін қолдау, сондай-ақ ақпараттық-консалтингтік қызметтер сияқты шикізаттық емес экспортты қолдау шаралары дамыған. Деректер мен өзге де шаралар жеке де, жиынтықта да қолданылады.

Ұлттық ЭКА шикізаттық емес экспортты қолдау жөніндегі шараларды іске асыру кезінде мемлекет пен басқа экспорттаушылар/ инвесторлар арасындағы делдалдар болып табылады. Олар өз қызметін Үкіметпен тығыз ынтымақтастықта жүзеге асырады және қаржы нарығына қатысушылардың сақтандыруды, нарықтық жағдайларда қаржыландыруды жүзеге асыруы тиімсіз немесе мүмкін болмаған жағдайларда қаржыландыруды, тәуекелдерді сақтандыруды жүзеге асырады. Өз қызметін жүзеге асыру мақсаттары үшін ұлттық ЭКА-ны олардың үкіметі тікелей жеңілдікті шарттармен қаржыландырады.

Ұлттық ЭКА әдеттегі сақтандыру қызметін жүзеге асыру үшін еншілес компанияларды құра алады (яғни мұндай қызмет лицензиялауға жатады) немесе елдердің заңнамасында ұлттық ЭКА сақтандыру қызметі лицензияланбайды, сондықтан сақтандырудан басқа, мұндай елдердің заңнамасы бірыңғай ЭКА арқылы экспорттаушыларға кепілдік беру, несиелеу, сондай-ақ қаржылық емес қолдау функцияларын жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

*Мысалы:*

- Ресейдің экспорттық кредиттер мен инвестицияларды сақтандыру агенттігінің сақтандыру қызметі ЭКСАР лицензияланбайды және Ресей Федерациясы Үкіметінің жеке қаулысымен реттеледі. Сақтандыру және кепілдік беру жөніндегі қызметті қамтамасыз ету мемлекеттік кепілдікпен жүзеге асырылады;

- австралиялық EFA (Export Finance Australia) корпорациясы және канадалық EDC (Export Development Canada) корпорациясы да арнайы ЭКА мәртебесіне ие, сақтандыру немесе қаржы/банк ұйымдары болып табылмайды және оларға тиісті лицензиялау талаптары қолданылмайды. Осыған байланысты EFA және EDC өздерінің орталық банктері мен басқа қаржылық қадағалау органдарының реттеуі мен қадағалауына жатпайды. Бұл ретте EFA өз қызметін жүзеге асыру кезінде Мемлекеттік кепілдік алу мүмкіндігіне ие, ал EDC өз қызметтері үшін пайда табатын, сондай-ақ капитал нарықтарында қарыз алуды жүзеге асыратын коммерциялық өзін-өзі қаржыландыратын ұйым ретінде жұмыс істейді;

- Венгрияда «Венгриялық экспорттық-импорттық банк» (Eximbank) және «Венгриялық экспорттық кредиттерді сақтандырушы» (МЕНІВ) экспортты сақтандыру және кредиттеу мәселелерімен тығыз өзара іс-қимылда айналысады. МЕНІВ қызметтер спектріне қысқа мерзімді және орта/ұзақ мерзімді сақтандыру өнімдері кіреді. Eximbank несиелер мен қарыздар беру, кепілдіктерді қабылдау, бағалы қағаздар нарығында құралдарды сатып алу, шетел валютасымен операциялар, факторингтік операциялар және т. б. сияқты мамандандырылған қаржы мекемелерінің қызметін жүзеге асыру үшін операциялық лицензия берілді. Лицензияда жоғарыда аталған қызметті Eximbank Венгрия тауарлары мен қызметтерін экспорттаумен айналысатын жеке кәсіпорындар мен компаниялар үшін ғана жүзеге асыра алатындығы көрсетілген. МЕНІВ өз кезегінде өмірді сақтандырумен байланысты емес экспорттаушыларға сақтандыру қызметтерін ұсынуға міндетті лицензия негізінде өз қызметін жүзеге асырады;

- Үндістанда экспортты дамытудың 2 институты да бар: экспорттаушыларды коммерциялық және саяси тәуекелдерден сақтандыру саласында қызметін жүзеге асыратын Үндістанның ECGC (Export Credit Guarantee Corporation of India) корпорациясы, сондай-ақ экспорттаушыларды кредиттеу саласында да, қаржылық емес қызметтер көрсетуде де қызметін жүзеге асыратын Үндістанның Exim Bank of India экспорттық-импорттық банкі (маркетинг және кеңес беру), негізгі институт немесе «бірыңғай оператор» болуға ұмтылу. ECGC және EXIM Bank of India қызметі Үндістанның Резервтік Банкіне лицензияланбайды немесе бақыланбайды.

#### *Банктермен, басқа ЭКА және сақтандыру компанияларымен 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 өнім жасау және халықаралық сауда мен кооперацияны ынталандыру үшін экспортты дамыту институттары мен коммерциялық нарықтың күш-жігерін біріктіруге мүмкіндік береді.

#### *Өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыру*

ЭКА клиенттері сақтандыру қызметтерін ұсынудың қарапайымдылығына, қолжетімділігіне және жеделдігіне көбірек көңіл бөледі. Осы қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсатында әлемдік ЭКА клиентке бағдарлануды және процестердің функционалдығын арттыруға, оның ішінде инновациялық технологияларды енгізу жолымен назар аударады.

Цифрлық технологияларды жақсы меңгерген әлем халқының үлесінің өсуі өзара іс-қимылдың электрондық форматтарының таралуын айтарлықтай күшейтеді. ЭКА жаңа жағдайларға ендіруге дайын екендіктерін растай отырып, жеке сақтандыру өнімдерін онлайн форматқа белсенді түрде ауыстырады және өтінім беруден бастап полис алуға дейінгі бүкіл процесті барынша автоматтандыруға, қолдау алу үшін клиенттерге қойылатын талаптарды жеңілдетуге және қағазсыз құжат айналымына көшуге ұмтылады. 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 үрдісті дамыту экспорттаушыларды ілгерілетуді және оларға қолдау көрсетуді жеңілдетеді.

#### *ШОБ-ты сақтандыру қолдауына назар аудару*

Шетелдік ЭКА арасында ШОБ сегменті компанияларының экспорттық қызметін қолдауды дамытудың мысалдары кең таралған. Осылайша, австралиялық EFA агенттігі негізінен ШОБ сегментіне өнімдерді ұсынуға, оларға қысқа мерзімде экспорттық кредиттер беруге назар аударады. Осыған ұқсас фокус канадалық EDC агенттігінің жұмысында байқалады, сонымен қатар ШОБ сегментін дамыту бойынша басымдықтары бар және шағын және орта бизнеске тікелей несие беру бағдарламаларын ұсынады. 2019 жылы Италияндық SACE агенттігі 3500 ШОБ кәсіпорындарымен серіктестік орнату жоспарымен осы сегментті дамыту бағдарламасын құрды. Бұл бағдарлама бүкіл ел бойынша кеңселер желісін де, онлайн-таратуға бағытталған жаңа өнім желісін де қамтиды.

ШОБ экспорттаушыларымен ынтымақтаса отырып, ЭКА сервистерді алудың қарапайымдылығы мен жылдамдығы, өнімдер туралы ақпараттың қолжетімділігі және құжат айналымын қысқарту, қашықтықтан қызмет көрсетуге көшу сияқты өз қызметінің аспектілеріне баса назар аударады.

Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымының (ЭЫДҰ) ақпаратына сәйкес бүгінгі таңда Қазақстанның ШОБ ірі кәсіпорындарға қарағанда экспорттық қызметке қатысуға бейім емес және экспорттық кедергілерді еңсеруге көмекке мұқтаж. Қызметі ірі компаниялармен салыстырғанда халықаралық нарықтарға, қаржыға, технологияларға, басқару дағдылары мен білімдеріне шектеулі қолжетімділікпен сипатталатын ШОБ сонымен қатар халықаралық іскерлік ортаға тән проблемаларды еңсеру үшін шектеулі ресурстарға, келіссөздер жүргізу мүмкіндіктеріне және ішкі білімге ие. Осыған байланысты, ШОБ-тың өсуі мен интернационалдандырылуын қамтамасыз ету үшін Қазақстанға ШОБ қажеттіліктеріне бейімделу және экспортты көтермелеу жүйесін және тиісті экспорттық саясатты жетілдіру қажет.

#### *Тұрақты даму*

Жаһандық ауқымда орнықты даму үрдісі қарқын алуда және экспорттаушылар үшін жаңа мүмкіндіктер туғызуда, сыртқы нарықтарда жаңа тауашалар ашылуда. Даму институттары арқылы әлемнің дамыған елдері әлеуметтік маңызды нәтижелерге қол жеткізу үшін негіз болып табылатын қаржылық қолдау көрсету кезінде экономикалық қана емес, экологиялық және әлеуметтік аспектілерге көбірек назар аудара отырып, өз экономикаларының тұрақты дамуына ықпал етуге ұмтылады.

Агенттік тұрақты даму жобаларын қолдауға ерекше назар аударатын болады. ЭКА-ға қолданылатын орнықты даму саласындағы халықаралық нормаларды ұстану Агенттікті халықаралық трендтерге сәйкес келетін және экспорттаушылардың сұраныстарына жауап беретін прогрессивті ЭКА ретінде халықаралық алаңдарда орналастыру тұрғысынан да, шетелдік нарықтарда қазақстандық компаниялардың оң имиджін қалыптастыру шеңберінде де маңызды болып көрінеді. Осы мақсаттар үшін Агенттік ЭЫДҰ ұсынымдарында бекітілген халықаралық стандарттарды ескере отырып, экспорттық жобалардың экологиялық сараптамасын және экологиялық және әлеуметтік әсерлерін бағалауды жетілдіретін болады. Орнықты даму күн тәртібі бөлігінде өз сараптамасын дамыту Қоғамға халықаралық ынтымақтастықты кеңейтуге және орнықты даму саласындағы шетелдік ЭКА және банктермен бірлескен жобаларға қатысуға мүмкіндік береді.

Агенттік қызметінің тағы бір маңызды бағыты жасыл жобаларды сақтандырудың неғұрлым оңтайлы шарттарын ұсыну, сондай-ақ «болашақтың экспортын» дамыту үшін ESG-жауапкершілік деңгейі жоғары компаниялардың инвестициялары мен экспорттық мәмілелерін қолдауды кеңейту арқылы қоршаған ортаға әсерді төмендетуге және климаттың өзгеруіне бейімделуге байланысты экспорттық жобаларды сүйемелдеумен көрсетілген жауапты экспорттаушыларды сақтандыру қолдауын дамыту болады.

#### 1.1.4 PEST талдау

Талдау нәтижесінде Агенттік қызметіне әсер ететін сыртқы ортаның саяси, құқықтық, экономикалық, әлеуметтік және технологиялық аспектілері анықталды, олар төменде келтірілген.

Сыртқы ортаны талдау Агенттіктің алдына қойылған мақсаттар мен міндеттерді орындау үшін бірқатар оң факторлар мен мүмкіндіктердің болуын көрсетеді.

Оң саяси факторлардың қатарына шикізаттық емес экспортты ынталандыру жөніндегі Белсенді мемлекеттік саясат және Агенттіктің даму институты рөліне қатысатын мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру жатады, бұл экспорттаушыларға көрсетілетін қаржылық қызметтер көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, интеграциялық процестер қазақстандық өнімді экспорттау үшін нарықтар ашуды көздейді, бұл қазақстандық экспортты ұлғайту үшін мүмкіндіктер туғызады. Агенттіктің оң құқықтық факторларының қатарына шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы Ұлттық даму институтының құқықтық мәртебесі, сондай-ақ экспортты қолдау құралдарының санын кеңейтуге мүмкіндік беретін ЭКА мәртебесі жатады.

Бұл ретте, қауіп төндіретін елеулі саяси фактор Қазақстанның әріптес елдері енгізетін сауда кедергілерінің ұлғаюы болуы мүмкін, бұл экспорттың дамуына теріс әсер етуі мүмкін. Шет елдердің үкіметтері экспортты қолдау бойынша қабылдаған шаралар қазақстандық тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін төмендетуі мүмкін.

Экономикалық факторлардың ішінде Агенттік қызметіне жарғылық капиталды толықтыру және экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдік алу мүмкіндігі оң әсер етеді, салалық мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру нәтижесінде экспортқа бағдарланған шикізаттық емес кәсіпорындар санының өсуімен сүйемелденетін тұрақты макроэкономикалық орта, соның есебінен ҚР экспорттық әлеуеті артады, сондай – ақ Агенттік экспорттаушыларының-әлеуетті клиенттерінің саны артады.

Сыртқы нарықтардағы шикізаттық емес тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді қазақстандық экспорттаушылардың бәсекеге қабілеттілігінің әлсіз деңгейі экономикалық факторлар арасында әлеуетті қауіп төндіреді, сондай-ақ әлемдік экономиканың жай-күйінің нашарлауы және сыртқы сауданың құлдырауы ҚР экспортының өсуіне теріс әсер етеді. Экспортты ілгерілетуге бөлінетін қаржыландырудың төмен көлемі және ЕДБ мен даму институттары қазақстандық экспорттаушыларға ұсынатын кредиттеудің жоғары ставкалары да қазақстандық тауар өндірушілердің сыртқы нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді.

Оң әлеуметтік факторлардың қатарында компанияларда сақтандыру мәдениеті мен Тәуекел-менеджмент деңгейінің өсуі, сондай-ақ экспорттаушылар тарапынан даму институттарына деген сенім дәрежесінің артуы Агенттік даму әлеуетіне оң әсер ететінін, яғни Қазақстан өндірушілерін экспорттық қызметке әлеуетті тарту Агенттік клиенттері санының және көрсетілетін мемлекеттік қолдау шаралары көлемінің ұлғаюына ықпал ететінін атап өтуге болады. Бұл ретте қазақстандық экспорттың өсуіне теріс әсер ететін елеулі әлеуметтік фактор біліктілік деңгейінің жеткіліксіздігі және кәсіпкерлердің экспорттық операцияларды жүргізу бөлігінде төмен қызығушылығы, сондай-ақ олардың сақтандырудың маңыздылығын жете бағаламауы болып табылады.

Технологиялық және техникалық факторлардың ішінде Агенттік операциялық тиімділігін арттыра алатын ақпараттық технологияларды, CRM және автоматтандырылған скорингтік жүйелерді дамытуды, бизнес-процестерді автоматтандыруды, өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыруды бөліп көрсету қажет.

#### Агенттіктің PEST талдауы

<b>P - Political, саяси және құқықтық факторлар</b>	<b>E - Economic, экономикалық факторлар</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Экспортты дамыту және ілгерілету саласында Қазақстан Республикасының Үкіметі тарапынан қолдау</li><li>• Қазақстандық өнімді экспорттау үшін нарықтарды ашуды/жабуды көздейтін интеграциялық процестер (ДСҰ және ЕАЭО үлгісі)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Әлемдік экономиканың жағдайы</li><li>• Экономикалық өсу серпіні, ел экономикасын әртараптандыру</li><li>• Өңдеуші өнеркәсіптің және елдің шикізаттық емес экспортының даму қарқыны</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Банктермен, басқа ЭКА және сақтандыру компанияларымен серіктестік қатынастарды кеңейту</li> <li>• Халықаралық сақтандырушылар қауымдастығының Берн Одағының Прага клубына мүшелік-әлемнің ЭКА жүргізетін әлемдік тәжірибе мен білімді пайдалану мүмкіндігі</li> <li>• Агенттік қызметінің реттеушілік шектеулерін жоятын заңнамалық өзгерістерді қабылдау</li> <li>• Шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық компания және ұлттық даму институты болып табылатын экспорттық-кредиттік агенттік ретіндегі құқықтық мәртебе</li> <li>• Холдингпен және мемлекеттік органдармен өзара іс-қимыл</li> <li>• Серіктес елдер енгізетін сауда кедергілері</li> <li>• Шет елдердің үкіметтері экспортты қолдау бойынша қабылдайтын шаралар</li> <li>• Сақтандыру ісін реттеу, экспортты қолдау саласындағы заңнама, салық және банк заңнамасы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Нарық қажеттіліктеріне жауап беретін экспортты қолдаудың тиімді құралдарын кеңейту мүмкіндігі</li> <li>• Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдікті капиталдандыру және алу мүмкіндігі</li> <li>• Сыртқы нарықтардағы шикізаттық емес тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді қазақстандық экспорттаушылардың бәсекеге қабілеттілік деңгейі</li> <li>• Салалық мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру нәтижесінде экспортқа бағдарланған шикізаттық емес кәсіпорындар санының өсуі</li> <li>• Қолдау алған кәсіпорындардың экспорттық түсімдерінің көлемі</li> <li>• Экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету кезінде ЕДБ-нің қатысу деңгейі</li> <li>• Экспортты ілгерілетуге бөлінетін қаржыландыру көлемі және ЕДБ мен даму институттары қазақстандық экспорттаушыларға ұсынатын кредиттеу мөлшерлемелері</li> </ul>
<b>S - Social, әлеуметтік факторлар</b>	<b>T - Technological, технологиялық факторлар</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Экспорттаушы компаниялардағы сақтандыру мәдениеті және тәуекел-менеджмент деңгейі</li> <li>• Экспорттық операцияларды жүргізу бөлігінде кәсіпкерлердің біліктілік деңгейі</li> <li>• Экспорттаушылар тарапынан даму институттарына сенім дәрежесі</li> <li>• Агенттік әлеуметтік желілердегі PR-белсенділік дәрежесі</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ақпараттық технологиялардың, CRM және автоматтандырылған скорингтік жүйелердің даму деңгейі</li> <li>• Өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыру деңгейі</li> <li>• Бизнес-процестерді автоматтандыру деңгейі</li> <li>• Құзыреттілік орталықтарын және клиенттермен өзара іс-қимылдың «онлайн» арналарын дамыту</li> </ul>

## 1.2 Ішкі ортаны талдау

### 1.2.1 Агенттіктің өткен кезеңдегі қызметінің нәтижелері

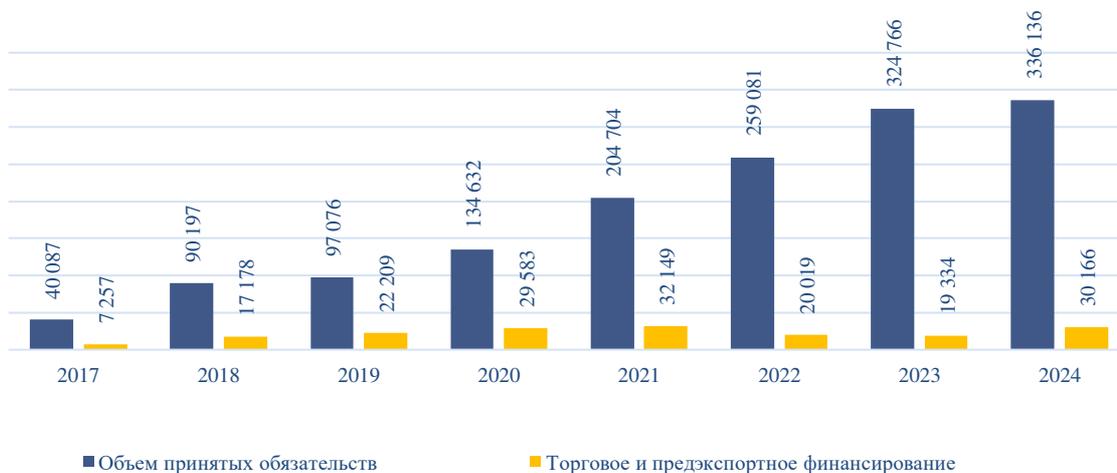
Қоғамның 2014-2023 жылдарға арналған даму жоспарын іске асыру нәтижесінде қолдау көрсетілетін экспорт көлемін едәуір ұлғайтуға және қолдау көрсетілетін экспорттаушылар санын ұлғайтуға қол жеткізілді. Өткен кезең ішіндегі белсенді жұмыс халықаралық жобалардағы сақтандыру және қаржылық сараптаманы тереңдетуге, сондай-ақ басым нарықтардың ерекшеліктерін ескере отырып, экспорттық мәмілелерді сүйемелдеу бойынша құзыреттерді кеңейтуге көмектесті.

2020-2024 жылдар кезеңіндегі тиімділікті орындау нәтижелері бойынша тиімділікті орындау негізінен оң динамиканы көрсетті, сондықтан 2020-2024 жылдар кезеңінде Агенттік жалпы сомасы 1 259,3 млрд теңгеге сақтандыру міндеттемелерін қабылдады, яғни көрсеткіш 2,5 еседен астам өсті (2020 жылы – 134,6 млрд теңге, 2021 жылы – 204,7 млрд теңге, 2022 жылы – 259,1 млрд теңге, 2023 жылы – 324,8 млрд теңге, 2024 жылы – 336,1 млрд теңге).

Сондай-ақ 2020-2024 жылдар кезеңінде. Агенттік 418 экспорттаушыға қолдау көрсетілді, олардың ішінде 129-ы алғаш рет қолдау алған (жаңа), экспорттаушыларға жалпы сомасы 131,3 млрд теңгеге шартты банктік салымдар арқылы сауда және экспорт алдындағы қаржыландыру берілді. Агенттік қолдау шараларын көрсету кезінде жасалған экспорттық келісімшарттардың сомасы 2020-2024 жылдар кезеңінде 2 есеге ұлғайтылды (588,6-дан 1 178,5 млрд теңгеге дейін). Агенттікті қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі 2020-2024 жылдары 2,4 трлн теңгеден асты (2020 жылы – 360,1 млрд теңге, 2021 жылы – 213,8 млрд теңге, 2022 жылы – 591,5 млрд теңге, 2023 жылы – 619,1 млрд теңге, 2024 жылы – 598,7 млрд теңге). Бұдан басқа, «Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырланудың төмендеуімен сақтандыру портфелін әртараптандыру» көрсеткіші 2024 жылғы жоспар 73% болғанда, нақты 61,8% құрады, орындалуы жылдық жоспардың 118,1% құрады.

*1.2.1-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### Экспорттаушыларды сақтандыру қолдауы, млн теңгеге



Қазақстан Республикасы Президентінің 2024 жылғы 30 шілдедегі № 611 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2029 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарының индикаторына 2029 жылға қарай тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемін 37,9 млрд АҚШ долларына дейін ұлғайту жөніндегі индикаторына қол жеткізуге тиімді жәрдемдесу үшін қолдау (қабылданған міндеттемелер) көлемдерінің өсуінің тиісті жоғары қарқынын жаңа стратегиялық кезеңде де қолдау қажет болады.

*1.2.1-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### 1.2.2 Негізгі қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерді талдау

#### Қаржылық көрсеткіштерді талдау

2020-2024 жылдар кезеңіндегі қызметтің негізгі көрсеткіштерінің серпіні бизнестің тұрақты дамуын көрсетеді.

Қаралып отырған кезеңде Агенттік сақтандыру сыйымдылығы 3,2 есеге жуық өсті (211,4 млрд теңгеден (СК – 109,4 млрд теңге, ГГ – 102 млрд теңге) 666,8 млрд теңгеге дейін (СК – 125,4 млрд теңге, ГГ – 541,4 млрд теңге). Сыйымдылықтың өсуінің негізгі драйвері 2020-2024 жылдар кезеңінде Қазақстан Республикасының экспортын қолдау бойынша 541,4 млрд теңге мөлшерінде Мемлекеттік кепілдік алу есебінен қолдау көлемін және қамтуды жоспарлы ұлғайту болды. Агенттіктің меншікті капиталы 14,6%-ға өсті (2020 жылдың соңында 109,44 млрд теңгеден 2024 жылдың қорытындысы бойынша 125,4 млрд теңгеге дейін).

Сақтандыру түсімі 2024 жылдың соңында 6,78 млрд теңге мәніне жетті, бұл ретте 2024 жылы сақтандыру сыйлықақысының мөлшері 2020 жылмен салыстырғанда 2 еседен астам өсті (3,75 млрд теңге).

Өз қызметінің қорытындысы бойынша Агенттік барлық талданған жылдар бойынша таза пайда көрсетті. 2024 жылдың қорытындысы бойынша таза пайданың мәні 8,82 млрд теңгені, ал 2020 жылы – 3,86 млрд теңгені құрады.

*1.2.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

*Қолдаудың салалық және географиялық құрылымын талдау*

2024 жылы қолдау тапқан экспорттың негізгі үлесі металлургия өнеркәсібі (62,9%), тамақ өнеркәсібі (21,5%), агроөнеркәсіптік кешен (8,9%) және машина жасау (5,4%) өнімдеріне тиесілі болды.

*1.2.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Ағымдағы портфельде ұсынылған салаларға қосымша, Агенттік қазіргі уақытта экспорт құрылымында елеулі үлесі жоқ перспективалы салаларды қолдау көлемін ұлғайтатын болады.

#### 2024 жылға арналған басым секторларда қолдау көрсетілген жобалар

Сала	Қабылданған міндеттемелердің көлемі, млн теңгемен	Үлесі, %
Металлургия	211 672,71	62,97%
Тамақ өнеркәсібі	72 353,09	21,52%
АӨК-дайын өнім	30 034,41	8,94%
Машина жасау	18 107,97	5,39%
Құрылыс материалдарын өндіру	2 807,88	0,84%
Химия өнеркәсібі	566,15	0,17%
Шыны өнеркәсібі	525,64	0,16%
Жеңіл өнеркәсіп	56,25	0,02%
Парфюмерлік-косметикалық сала	9,08	0,003%
Фармацевтика	2,37	0,001%
<b>Барлығы</b>	<b>336 135,55</b>	<b>100,00%</b>

*Кесте Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Жасалған экспорттық келісімшарттарға сәйкес қазақстандық өндірушілердің өнімдері келесі елдерге экспортталды: Өзбекстан (50,9%), Ресей (17,5%), сондай-ақ Ауғанстан (9,1%), Тәжікстан (6,2%), Қытай (4,5%), Қырғызстан (3,7%) және т.б.

#### 2024 жылғы экспорттық келісімшарттардың географиясы

Экспорт елі	Келісімшарт сомасы, теңге	Үлесі, %	
Орталық Азия	824 081 187 360,92	824 081,2	69,92%
Ресей	206 729 166 689,83	206 729,2	17,54%
Қытай	53 611 767 515,80	53 611,8	4,55%
Литва	17 168 865 000,00	17 168,9	1,46%
Польша	14 659 120 000,00	14 659,1	1,24%

АҚШ доллар	10 506 924 260,00	10 506,9	0,89%
БАӘ	10 470 800 000,00	10 470,8	0,89%
Әзірбайжан	7 538 976 000,00	7 539,0	0,64%
Латвия	4 569 711 000,00	4 569,7	0,39%
Германия	4 125 495 200,00	4 125,5	0,35%
Түркия	3 826 832 330,93	3 826,8	0,32%
Моңғолия	3 515 490 000,00	3 515,5	0,30%
Эстония	3 311 170 430,00	3 311,2	0,28%
Италия	3 078 415 200,00	3 078,4	0,26%
Сингапур	2 565 346 000,00	2 565,3	0,22%
Австрия	2 103 909 500,00	2 103,9	0,18%
Кипр	1 570 620 000,00	1 570,6	0,13%
Беларусь	1 497 000 000,00	1 497,0	0,13%
Иран	1 193 671 200,00	1 193,7	0,10%
Украина	785 310 000,00	785,3	0,07%
Үндістан	523 540 000,00	523,5	0,04%
Армения	523 540 000,00	523,5	0,04%
Чехия	352 203 681,90	352,2	0,03%
Молдова Республикасы	157 062 000,00	157,1	0,01%
Жапония	32 878 312,00	32,9	0,003%
Оңтүстік Корея	23 559 300,00	23,6	0,002%
	1 178 522 560 981,37	1 178 522,6	100%

*Кесте Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### 1.2.3 Қаржылық қызметті талдау

#### Баланстың негізгі көрсеткіштері

*мың теңге*

Көрсеткіштердің атауы	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл	2024 жыл
Активтер	48 646 256	88 198 641	122 872 897	139 397 883	149 846 288	153 386 752	179 241 372
Міндеттемелер	5 336 586	9 005 156	13 432 436	25 183 941	36 837 149	35 860 261	53 816 321
Капитал	43 309 670	79 193 485	109 440 461	114 213 942	113 009 139	117 526 491	125 425 051

2018 жылдан 2024 жылға дейінгі кезеңде активтер 48 646 256 мың теңгеден 179 241 372 мың теңгеге дейін ұлғайды, бұл **268,5%**-ға өсімді құрайды. Активтердің өсуі Агенттіктің жарғылық капиталының 2019-2021 жылдары 68 млрд теңгеге ұлғаюына, сондай-ақ тиімді операциялық қызметтің нәтижелеріне байланысты.

Сол кезеңдегі міндеттемелер 5 336 586 мың теңгеден 53 816 321 мың теңгеге дейін өсті, бұл **908,3%** өсімді құрайды. Бұл өңдеу өнеркәсібінің экспорттаушыларына ауқымды қолдау көрсету шеңберінде сақтандыру портфелінің өсуіне байланысты. Сақтандыру портфелінің ұлғаюы ХҚЕС 17 талаптарына сәйкес сақтандыру міндеттемелерінің пропорционалды өсуіне әкеледі, бұл Қоғамның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін қажет.

Капитал республикалық бюджет қаражатынан капиталдандыру есебінен, сондай-ақ меншікті капитал құрылымында бөлінбеген пайданың өсуі есебінен **190%**-ға ұлғайды.

*1.2.3-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

## Негізгі қаржылық көрсеткіштер

*мың теңге*

Көрсеткіштердің атауы	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	2021 жыл	2022 жыл	2023 жыл	2024 жыл
Кірістер	6 372 948	8 182 963	13 272 602	17 026 293	24 092 589	21 833 492	28 938 558
Шығындар	4 320 220	5 484 463	8 755 486	14 694 279	21 100 092	15 319 174	16 981 901
КТС	467 176	342 916	653 211	320 023	720 352	1 560 434	3 137 478
Таза пайда	1 585 552	2 355 584	3 863 904	2 011 991	2 272 145	4 953 884	8 819 179

Кірістер 2018 жылғы 6 372 948 мың теңгеден 2024 жылы 28 938 558 мың теңгеге дейін өсті, бұл өңдеуші өнеркәсіп экспорттаушыларын сақтандыру қолдауының және қазынашылық портфельді басқарудан түсетін кірістердің өсуіне байланысты негізгі қызметтен түсетін кірістердің ұлғаюы есебінен 354%-ға өсуді құрайды.

Шығыстар 2018 жылғы 4 320 220 мың теңгеден 2024 жылы 16 981 901 мың теңгеге дейін өсті, бұл 293% өсімді құрайды. Шығыстардың ұлғаюы тиісті сақтандыру резервтерін, әлеуетті сақтандыру тәуекелдерін жабуды қамтамасыз ететін сақтандыру ұйымы қызметінің негізгі элементін қалыптастыруды талап ететін экспорттаушыларға көрсетілетін қолдау көлемінің өсуіне, сондай-ақ сақтандыру және экспорттық-қаржылық операциялар бойынша процестерді сүйемелдеудің тиісті деңгейін қамтамасыз етуге байланысты әкімшілік шығыстардың өсуіне байланысты.

Корпоративтік табыс салығы бойынша шығыстар 2018 жылғы 467 176 мың теңгеден 2024 жылы 3 137 478 мың теңгеге дейін өсті, бұл 572% өсімді құрайды. Шығыстардың ұлғаюы негізгі қызмет көлемін кеңейту есебінен таза пайданың айтарлықтай өсуіне байланысты салық салынатын базаның өсуіне байланысты. Нәтижесінде республикалық бюджетке түсетін түсімдер көлемі артты.

Таза пайда 2018 жылғы 1 585 552 мың теңгеден 2024 жылы 8 819 179 мың теңгеге дейін өсті, бұл негізгі қызметтен түсетін кірістер мен қазынашылық портфельді басқарудан түсетін кірістерді ұлғайту есебінен 456,2%-ға өсуді құрайды.

*1.2.3-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### 1.2.4 ҚНҚ орындалуын талдау

Қоғамның 2014-2023 жылдарға арналған алдыңғы Даму жоспары қызметтің 8 негізгі көрсеткішін (бұдан әрі – ҚНҚ) айқындады, Қоғамның 2024-2033 жылдарға арналған қолданыстағы Даму жоспары Агенттік қызметінің тиімділігін бағалау мақсаттары үшін 7 ҚНҚ, 2025 жылдан бастап 6 ҚНҚ айқындайды. Агенттіктің Директорлар кеңесі бекіткен Қоғамның даму жоспарының орындалуы жөніндегі есептерге сәйкес 2019-2022 жылдар кезеңінде ҚНҚ-ның басым бөлігі орындалды:

Агенттіктің Директорлар кеңесі бекіткен Қоғамның даму жоспарының орындалуы жөніндегі есептерге сәйкес 2019-2022 жылдар кезеңінде ҚНҚ-ның барлығы орындалды:

### 2019-2024 жылдар кезеңіндегі қызметтің негізгі көрсеткіштерін орындау

№	Көрсеткіш	Жоспарлы мәндер	Нақты мәндер	ҚНҚ орындау
<b>1-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТЫ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ</b>				
1	Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі, млрд теңге	2018 ж. – 79,5 2019 ж. – 95 2020 ж. – 150 2021 ж. – 200 2022 ж. – 250 2023 ж. – 302 2024 ж. – 315,2	2018 ж. – 90,2 2019 ж. – 97,1 2020 ж. – 134,6 2021 ж. – 204,7 2022 ж. – 259,1 2023 ж. – 324,8 2024 ж. – 336,1	2018 ж. – 113,4% 2019 ж. – 102,2% 2020 ж. – 89,7% 2021 ж. – 102,3% 2022 ж. – 103,6% 2023 ж. – 107,5% 2024 ж. – 106,6%
2	Сауда-саттықты қаржыландыру көлемін ұлғайту, млрд теңгеге <i>Қоғамның 2018-2022 жылдарға арналған іс - шаралар жоспары (бұдан бұрын - Даму жоспары) шеңберіндегі ҚНҚ</i>	2018 ж. - 14 2019 ж. - 14 2020 ж. - 24 2021 ж. - 31.1	2018 ж. - 10,3 2019 ж. - 10,4 2020 ж. - 16.1 2021 ж. - 17,7	2018 ж. – 73,5% 2019 ж. – 74,3% 2020 ж. – 67% 2021 ж. – 56,9%

	Ұсынылған экспорт алдындағы қаржыландыру көлемі, млрд теңгеге Қоғамның 2018-2022 жылдарға арналған іс - шаралар жоспары (бұдан бұрын - Даму жоспары) шеңберіндегі ҚНҚ	2018 ж. - 9 2019 ж. - 5 2020 ж. - 5 2021 ж. - 5	2018 ж. - 6,9 2019 ж. - 11,8 2020 ж. - 13,5 2021 ж. - 14,4	2018 ж. - 76,6% 2019 ж. - 236% 2020 ж. - 270% 2021 ж. - 288%
	Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-сауда қаржыландыру көлемі, млрд теңге (2025 жылдан бастап алынып тасталды)	2022 ж. - 14 2023 ж. - 14 2024 ж. - 14	2022 ж. - 20,02 2023 ж. - 19,3 2024 ж. - 30,2	2022 ж. - 143% 2023 ж. - 137,9% 2024 ж. - 215,5%
3	Экспорттық келісімшарттардың сомасы, млрд теңге (2024 жылы бұл көрсеткіш алынып тасталды)	2018 ж. - 200 2019 ж. - 325 2020 ж. - 390 2021 ж. - 455 2022 ж. - 723 2023 ж. - 1 100	2018 ж. - 420 2019 ж. - 544 2020 ж. - 588,6 2021 ж. - 326,5 2022 ж. - 1 135,8 2023 ж. - 1 574,4	2018 ж. - 210% 2019 ж. - 167% 2020 ж. - 151% 2021 ж. - 72% 2022 ж. - 157% 2023 ж. - 143,1%
4	Экспорттық келісімшарттардың саны, саны	2018 ж. - 309 2019 ж. - 343 2020 ж. - 353 2021 ж. - 363 2022 ж. - 383 2023 ж. - 403 2024 ж. - 463	2018 ж. - 334 2019 ж. - 368 2020 ж. - 374 2021 ж. - 212 2022 ж. - 553 2023 ж. - 619 2024 ж. - 468	2018 ж. - 108% 2019 ж. - 107% 2020 ж. - 106% 2021 ж. - 58% 2022 ж. - 144% 2023 ж. - 153,6% 2024 ж. - 101,1%
5	«KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі, млрд теңге	2018 ж. - 99,5 2019 ж. - 164,2 2020 ж. - 328,2 2021 ж. - 131 2022 ж. - 300 2023 ж. - 364 2024 ж. - 487,3	2018 ж. - 104,5 2019 ж. - 182,6 2020 ж. - 360,1 2021 ж. - 213,8 2022 ж. - 591,5 2023 ж. - 619,1 2024 ж. - 598,7	2018 ж. - 105% 2019 ж. - 111% 2020 ж. - 110% 2021 ж. - 163% 2022 ж. - 197% 2023 ж. - 170,1% 2024 ж. - 122,9%
6	Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырланудың азаюымен сақтандыру портфелін әртараптандыру (көрсеткіш 2024 жылдан бастап қосылды)	2024 ж. - 73	2024 ж. - 61,8	2024 ж. - 118,1%
<b>2-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТАУШЫЛАР САНЫН ҰЛҒАЙТУ ҮШІН ЖАҒДАЙЛАР ЖАСАУ</b>				
7	Алғаш рет «KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауын алған экспорттаушылар саны, саны (2024 жылы бұл көрсеткіш алынып тасталды)	2018 ж. - 20 2019 ж. - 25 2020 ж. - 25 2021 ж. - 25 2022 ж. - 25 2023 ж. - 25	2018 ж. - 27 2019 ж. - 42 2020 ж. - 40 2021 ж. - 26 2022 ж. - 21 2023 ж. - 27	2018 ж. - 135% 2019 ж. - 168% 2020 ж. - 160% 2021 ж. - 104% 2022 ж. - 84% 2023 ж. - 108%
<b>3-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ АРТТЫРУ</b>				
8	«KazakhExport» ЭСК» АҚ-тың қолдауын алған кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны, адам (2024 жылы бұл көрсеткіш алынып тасталды)	2021 ж. - 2 700 2022 ж. - 5 400 2023 ж. - 8 101	2021 ж. - 2 035 2022 ж. - 5 563 2023 ж. - 11 243	2021 ж. - 75% 2022 ж. - 103% 2023 ж. - 138,8%
9	ROA, %	2018 ж. - 1 2019 ж. - 1 2020 ж. - 1 2021 ж. - 1 2022 ж. - 1 2023 ж. - 1 2024 ж. - 1	2018 ж. - 3,3 2019 ж. - 3,44 2020 ж. - 3,66 2021 ж. - 1,53 2022 ж. - 1,57 2023 ж. - 3,36 2024 ж. - 5,3	2018 ж. - 330% 2019 ж. - 344% 2020 ж. - 366% 2021 ж. - 153% 2022 ж. - 157% 2023 ж. - 336% 2024 ж. - 530%

Жоғарыда көрсетілген негізгі қызмет нәтижелері Агенттіктің алдыңғы кезеңдегі тиімділігін едәуір арттырғанын көрсетеді және келесі стратегиялық кезеңге өршіл мақсаттар қояды.

*1.2.4-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### 1.2.5 SWOT талдау

Сыртқы және ішкі ортаны талдау нәтижесінде Агенттіктің күшті және әлсіз жақтары, сондай-ақ төменде ұсынылған мүмкіндіктер мен қауіптер анықталды.

#### Агенттіктің SWOT талдауы

Г	ОҢ ӘСЕР	ТЕРІС ӘСЕР
---	---------	------------

	<b>КҮШТІ ЖАҚТАРЫ (Strengths)</b>	<b>ӘЛСІЗ ЖАҚТАРЫ (Weaknesses)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық компания мен ұлттық даму институтының мәртебесі</li> <li>○ Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдіктің болуы және алу мүмкіндігі</li> <li>○ Мемлекет тарапынан жарғылық капиталды толықтыру мүмкіндігі</li> <li>○ Сақтандыруда, қайта сақтандыруда және экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды көрсетуде экспортты қолдау бойынша тәжірибенің болуы</li> <li>○ Халықаралық сақтандырушылар қауымдастығының Берн Одағының Прага клубына мүшелік-әлемнің ЭКА жүргізетін әлемдік тәжірибе мен білімді пайдалану мүмкіндігі</li> <li>○ Басым: жоғары және орташа экспорттық әлеуетті білдіретін елдерде шетелдік өкілдердің болуы</li> <li>○ Стейкхолдерлердің Агенттік қызметіне деген сенімінің жоғары деңгейі</li> <li>○ Өңдеуші сектор мен ЕДБ экспорттаушы кәсіпорындарына сыртқы сауда операциялары кезінде төлем жасамау тәуекелінен сақтандыру қорғауын ұсынатын және экспорттық мәмілелердің қауіпсіздігіне кепілдік беретін ҚР-дағы жалғыз компания.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Меншікті капиталдың жеткіліксіз мөлшері ЭКА-ның 100 миллион АҚШ долларынан асатын мәмілелер бойынша андеррайтингтік тәуекелдерді өз бетінше қабылдау қабілетін тежейді, бұл экспорттық сақтандыру мен қаржыландырудың халықаралық нарығындағы бәсекеге қабілеттілікті төмендетеді</li> <li>○ Экспорттаушылардың Агенттік қызметі, қолдау құралдары және іске асырылған Агенттік жобалары туралы хабардар болмауы</li> <li>○ Шетелдік ұқсас компанияларға қатысты экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыру қызметтерінің жоғары құны</li> <li>○ Айналымының жоғары деңгейі және жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі.</li> </ul>
<b>СЫРТҚЫ ОРТА</b>	<b>МҮМКІНДІКТЕР (Opportunities)</b>	<b>ҚАУІПТЕР (Threats)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Экспортты дамыту және ілгерілету саласында Қазақстан Республикасының Үкіметі тарапынан белсенді қолдау</li> <li>○ Экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету кезінде ЕДБ тарту</li> <li>○ Агенттікке ЭКА мәртебесінде кең өкілеттіктер беретін заңнамалық базаны жетілдіру</li> <li>○ Нарық қажеттіліктеріне жауап беретін экспортты қолдаудың тиімді құралдарын кеңейту мүмкіндігі</li> <li>○ Өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыру</li> <li>○ Банктермен, басқа ЭКА және сақтандыру компанияларымен серіктестік қатынастарды кеңейту</li> <li>○ Экспорттаушылар үшін қаржылық қолдау шараларын көрсету бойынша бірыңғай IT-инфрақұрылымды жетілдіру</li> <li>○ Әлеуметтік желілерде PR белсенділігін дамыту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Қызметкерлер құрамын кеңейту және адами капиталды дамыту бойынша шектеулі мүмкіндіктер</li> <li>○ ҚР макроэкономикалық көрсеткіштерінің өзгеруі, сондай-ақ әлемдік қаржы нарықтарындағы геосаяси тәуекелдер мен тұрақсыздыққа байланысты жаһандық белгісіздік</li> <li>○ Контрагенттердің (қаржылық серіктестердің, экспорттаушылардың және шетелдік сатып алушылардың) дефолт тәуекелі</li> <li>○ Елдің шикізаттық емес экспортын дамытудың баяу қарқыны</li> <li>○ Агенттік қызметі туралы бұқаралық ақпарат құралдары мен әлеуметтік желілердегі жалған ақпарат пен теріс жарияланымдар.</li> </ul>

## 2. МИССИЯ ЖӘНЕ КӨЗҚАРАС

Агенттік 2033 жылға дейінгі кезеңге арналған келесі миссиясы мен пайымы анықталды.

### МИССИЯ

Агенттік миссиясы Қазақстанның шикізаттық емес экспортының өсуін қолдау болып табылады.

### КӨЗҚАРАС

Сыртқы нарықтарда отандық тауарлар мен қызметтерді ілгерілетуге жәрдемдесетін озық экспорттық-кредиттік агенттік.

## 3. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

Өз көзқарасына қол жеткізу үшін Агенттік өз қызметін өзара байланысты екі стратегиялық бағыт шеңберінде жүзеге асыратын болады:

3.1. Экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу;

### 3.2. Операциялық тиімділікті арттыру.

Төмендегі кестеде дамудың стратегиялық бағыттарын, мақсаттары мен міндеттерін қамтитын даму жоспарының құрылымы келтірілген.

#### Дамудың стратегиялық бағыттары, мақсаттары мен міндеттері

№	Стратегиялық бағыт	Стратегиялық мақсаттар	Стратегиялық міндеттер
1	ЭКСПОРТТЫҚ ӘЛЕУЕТТІ АРТТЫРУҒА ЖӘРДЕМДЕСУ	Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Экспорттаушыларды қолдау шараларын жетілдіру</li> <li>▪ Экспортты қаржылай қолдау құралдарының желісін кеңейту</li> </ul>
2	ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ТИІМДІЛІКТІ АРТТЫРУ	Адами капиталды дамыту	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Қаржы секторынан жоғары білікті персоналды тарту және ұстап қалу үшін жағдайлар жасау</li> </ul>
		Көрсетілетін қызметтердің цифрлық трансформациясы	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ағымдағы бизнес-процестердің реинжинирингі</li> <li>▪ Бизнес-процестерді автоматтандыру</li> <li>▪ Сервистерді цифрландыру</li> </ul>
		Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру</li> <li>▪ Тұрақты даму қағидаттарын енгізу және сақтау</li> </ul>
		Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Тәуекел объектілерін бағалау кезінде тәсілдерді жетілдіру</li> <li>▪ Тәуекел объектілерінің мониторингі</li> <li>▪ Сақтандыру портфеліндегі тәуекел объектілері бойынша әртараптандыру</li> </ul>
		Қазақстандық компаниялар өнімдерінің сыртқы нарықтарда ұсынылуын кеңейту	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Елдердің аумағында басым және жоғары экспорттық қызығушылықтың болуы</li> <li>▪ Агенттік туралы хабардарлықты және танымалдылықты арттыру</li> </ul>

### 3.1 Стратегиялық бағыт-экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу

2021 жылы экономиканы әртараптандыруға және неғұрлым жоғары қайта бөлу тауарларын өндіруге көшуге бағытталған «Өнеркәсіптік саясат туралы» Қазақстан Республикасының Заңына (бұдан әрі - Заң) қол қойылды. Осылайша, Заңға сәйкес отандық тауарлар мен қызметтерді сыртқы нарықтарға ілгерілетуге жәрдемдесу өңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарына бағдарлануды ескере отырып, ал өнеркәсіпті мемлекеттік ынталандыру шаралары экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды, сақтандыру мен қайта сақтандыруды жүзеге асыру, шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі мәмілелерге кепілдік беру арқылы жүзеге асырылатын болады.

Экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу жөніндегі стратегиялық бағыт шеңберінде Агенттік қолдау көрсетілетін шикізаттық экспорт көлемін ұлғайту бойынша мақсат қояды.

*3.1-тармақ Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

#### **3.1.1 «Қолдау көрсетілетін шикізаттық емес экспорт көлемін ұлғайту» стратегиялық мақсаты**

Қолдау көрсетілетін шикізаттық емес экспорттың көлемін ұлғайту экспорттаушыларды қолдау шараларын жетілдіру және экспортты қолдаудың қолданыстағы қаржы құралдарының желісін кеңейту есебінен жүзеге асырылатын болады.

Экспортты қолдаудың қаржылық шараларын жетілдіру және өнім портфелін жаңарту клиенттердің сұраныстарын және Агенттіктің қазақстандық шикізаттық емес экспортты қолдау жүйесіндегі стратегиялық рөлін ескере отырып, нарықтық қажеттіліктер мен халықаралық тәжірибенің тұрақты мониторингі негізінде жүзеге асырылатын болады.

*3.1.1-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### *3.1.1.1 Экспорттаушыларды қолдау шараларын жетілдіру*

Экспорттық-кредиттік агенттік (ЭКА) мәртебесінде Қазақстанның шикізаттық емес экспортын қолдау мен ілгерілетудегі Агенттіктің рөлін күшейту үшін 2024 жылғы 23 қаңтарда «Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріне экспорттық-кредиттік агенттік мәселелері бойынша өзгерістер мен толықтырулар енгізу және шикізаттық емес тауарлардың (жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) экспортын ілгерілету туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Заңмен шикізаттық емес экспортты қолдау саласындағы ұлттық даму институты мәртебесіне ие ұлттық компания ретінде ЭКА құру және оның қызметі үшін құқықтық негіздер бекітілген.

2021 жылғы 27 желтоқсандағы «Өнеркәсіптік саясат туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес, өнеркәсіпті мемлекеттік ынталандыру шаралары Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2022 жылғы 21 қарашадағы № 932 қаулысымен айқындалған ұлттық даму институтын тарта отырып, іске асырылады.

«Сауда қызметін реттеу туралы» 2004 жылғы 12 сәуірдегі Қазақстан Республикасы Заңының негізінде ЭКА экспорттық кредиттерді, инвестицияларды, отандық экспорттаушыларды және отандық шикізаттық емес тауарларды (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) шетелдік сатып алушыларды кредиттеуге (қарыздарға) байланысты мәмілелерді, олардың пайдасына ұсынылған кепілдіктер мен кепілгерліктерді қаржы ұйымының тиісті залалдарынан, өзге де қаржылық залалдардан және тиісті азаматтық-құқықтық жауапкершіліктен ерікті сақтандырады, сондай-ақ оларды тиісті лицензиясыз қайта сақтандырады және Қазақстан Республикасының Үкіметі айқындайтын өзге де функцияларды жүзеге асырады.

Шикізаттық емес экспортты қолдау көлемін ұлғайту мақсатында ЭКА-ны дамыту сақтандыру және кепілдік құралдарының бәсекеге қабілеттілігі мен тартымдылығын арттыруға бағытталатын болады. Сақтанушылардың құқықтарын қорғау және Қазақстанның қаржы институттарының, екінші деңгейдегі банктердің және Даму банкінің экспорттық экожүйесінің негізгі қатысушыларының қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету жөніндегі шараларды енгізу жоспарлануда.

Бірлескен жобалар бойынша жеңілдетілген андеррайтингті енгізу арқылы ҚДБ-мен өзара іс-қимылды күшейту, сондай-ақ екінші деңгейдегі банктер арқылы ШОБ субъектілерінің экспорттық қарыздарын портфельдік сақтандыру механизмін іске асыру үшін сақтандыру өнімдерін бейімдеу көзделеді. Экспорттаушыларды қолдау көлемінің өсуі кезінде тәуекелдердің шоғырлануын төмендету үшін шығыс қайта сақтандыру көлемінің екі есе ұлғаюы жоспарлануда. Сондай-ақ АӨК-тің экспорттық әлеуетін ашу мақсатында ауыл шаруашылығы өнімдерін экспорттаушыларға ЭКА бағдарламаларын кеңейту мүмкіндігі қарастырылуда.

*3.1.1.1-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### *3.1.1.2 Экспортты қаржылай қолдау құралдарының желісін кеңейту*

Агенттік экспорттаушыларға ұсынатын қолдау құралдары негізінен сақтандыру, экспорттық-сауданы қаржыландыру және экспорт алдындағы қаржыландыру және кепілдік беру қызметтерімен ұсынылған:

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 орындаумен қызметтерді көрсетумен байланысты экспорттаушының шығындарын 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;
19. Тендерлік кепілдік;
20. Келісімшарт бойынша міндеттемелерді орындау кепілдігі;
21. Келісімшарт бойынша аванстық төлемді қайтару кепілдігі;
22. Борышкердің міндеттемелерін орындауды қамтамасыз ету үшін банкке берілетін кепілдік;
23. Кредитті қайтару кепілдігі.

*19-23 тармақтар Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Экспорттаушылар қаржы-сақтандыру өнімдері желісінде жоқ қолдау құралдарына қажеттілікпен жүгінген кезде, Агенттік, ЭКА мәртебесінде қолданыстағы қаржы-сақтандыру құралдарын жетілдіреді немесе жаңаларын енгізуге бастамашы болады.

Жалпы алғанда, көптеген ЭКА-ға тән жоғарыда аталған қолдау құралдары елдің шикізат бағытынан кету және экономиканы әртараптандыру үшін отандық өңделген тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) экспорттаушыларға пәрменді және тиімді көмек көрсетуге мүмкіндік береді. Болашақта қазақстандық өңделген тауарларды шетелдік сатып алушыларды ЭКА арқылы қаржыландыру мүмкіндігі оларды сатып алу үшін қол жетімді және жеңілдікті қолдау шараларының болуы тұрғысынан олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

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 Агенттіктің қаржылық орнықтылығын қолдау мақсатында Агенттіктің сақтандыру сыйымдылығын жарғылық капиталы және экспортты қолдау жөніндегі мемлекеттік кепілдік мөлшері есебінен ұлғайту қажет.

#### *ЭКА сақтандыру сыйымдылығын арттыру*

«Сауда қызметін реттеу туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес экспорттық-кредиттік агенттіктің қаржылық орнықтылық параметрлерін қамтамасыз ету мақсатында сақтандыру және кепілдік міндеттемелері портфелінің көлемі жиынтық сақтандыру және кепілдік сыйымдылығынан аспауға тиіс. Жиынтық сыйымдылық деп экспортты қолдау мақсатында берілген меншікті капиталдың және қолданыстағы мемлекеттік кепілдіктердің сомасы түсініледі.

Белгіленген лимиттен асып кетуге жол бермеу және қызметтің орнықтылығын қамтамасыз ету үшін бюджеттік заңнама шеңберінде, оның ішінде жарғылық капиталды және мемлекеттік кепілдік лимитін кезең-кезеңімен ұлғайту шаралары қабылданады. Бұл шаралар ЭКА-ның қаржылық тұрақтылығын нығайтуға, оның халықаралық қаржы институттары мен шетелдік экспорттық-кредиттік агенттіктер тарапынан сенімділігі мен сенімін арттыруға, сондай-ақ сыртқы қаржыландыруды тарту және экспортты қолдау құралдарын орнықты дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға бағытталған.

Осыған байланысты, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2023 жылғы 25 желтоқсандағы № 1180 қаулысымен және 2025 жылғы 28 сәуірдегі № 285 қаулысымен бекітілген, «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» АҚ-тың 2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарына сәйкес Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 2024 жылғы 3 тамыздағы № 12-18/Б-1489 лп

тапсырмасын орындау мақсатында 2025-2026 жылдары жалпы сомасы 100 млрд теңгеге ЭКА жарғылық капиталын бірізді ұлғайту көзделген (жыл сайын 50 млрд теңгеден).

Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдік лимитін қосымша ұлғайту көзделген: 2025 жылы 200 млрд теңгеге дейін және 2026 жылы 250 млрд теңгеге дейін. Аталған шараларды іске асыру ЭКА-ның жиынтық сақтандыру сыйымдылығын 2025 жылы 0,9 трлн теңгеге дейін және 2026 жылы 1,2 трлн теңгеден астам ұлғайтуға мүмкіндік береді. Бұл өңдеуші өнеркәсіп кәсіпорындарын экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыру көлемінің 2,5 еседен астам ұлғаюы үшін қажетті жағдайлар жасайды.

Агенттіктің жарғылық капиталының және сақтандыру сыйымдылығының барабар мөлшері экспорттық мәмілелер бойынша сақтандыру тәуекелдерін қабылдауға, активтердің өтімділік деңгейін ұстап қалуға және ұлттық экспортты ілгерілетуде мемлекеттік саясатты іске асыру мақсаттарына қол жеткізу үшін экономиканың стратегиялық салаларындағы ірі экспорттаушыларды қаржылық-сақтандыру қолдауының мүмкіндіктерін арттыруға мүмкіндік береді.

Алға қойылған міндеттерге қол жеткізу үшін Агенттік жоғары мультипликативтік әсері бар өнімдерге және экспорттаушылардың, қаржы институттары мен инвесторлардың инвестицияларының құлпын ашатын, жобалық тәуекелдерді алып тастайтын және «жаңа» экспорттың барынша өсуін, сондай-ақ экспорттың географиясын кеңейтуді және жаңа кәсіпорындардың басым және жоғары мүдделі елдердің нарықтарына шығуын қамтамасыз ететін өнімдерге ерекше назар аударатын болады. Электрондық сауданың қарқынды өсу қарқыны Агенттік үшін онлайн-платформалар арқылы жүргізілетін экспорттық операцияларды қолдау үшін жаңа мүмкіндіктер ашады.

*3.1.1.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### **3.2 Стратегиялық бағыт - Операциялық тиімділікті арттыру**

Агенттік операциялық, өндірістік және қаржылық тиімділік бөлігінде әлемдік жетекші ЭКА көрсеткіштеріне қол жеткізуге ұмтылатын болады, бұл өз кезегінде кірістілік деңгейіне және салынған капиталды тиімді пайдалануға әсер етеді.

#### **3.2.1 «Адами капиталды дамыту» стратегиялық мақсаты**

Стратегиялық мақсаттар мен нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізу үшін экспорттаушыларды қаржылық және қаржылық емес қолдау көлемін ұлғайту, шетелдік қатысуды кеңейту жоспарлануда. Осыған байланысты, еңбек ресурстарының жетіспеушілігі ЭКА мәртебесінде Агенттік дамуында тежеуші факторға айналмауы үшін қоғамға қызметкерлер штатын кеңейту және адами капиталды дамыту (оның ішінде құзыреттілікті арттыру) қажет.

Бұл ретте Агенттік таланттары мен жоғары білікті мамандарын тарту, ұстап қалу үшін мақсаттарға қол жеткізуге байланысты бәсекеге қабілетті сыйақы, дербес даму жоспарлары және персоналдың тартылуын арттыру сияқты жұмыс істеп тұрған және тартылатын қызметкерлер үшін бірыңғай тұтас ұсынысты қалыптастыра отырып, үздік жұмыс беруші ретінде өзінің тартымдылығын арттыру қажет.

##### *3.2.1.1 Қаржы секторынан жоғары білікті персоналды тарту және ұстап қалу үшін жағдайлар жасау*

Білікті қызметкерлерді ұстап қалу үшін қызметкерлерді ынталандыру жүйесін жетілдіру қажет, оның шеңберінде Агенттік келесі міндеттерге ерекше назар аударатын болады:

- әрбір қызметкердің Қоғам алдында тұрған мақсаттарға қол жеткізуге қатысуы мен қызығушылығын арттыру;
- қызметкер алатын сыйақы деңгейінің оның Қоғам жұмысының нәтижелеріне қосқан үлесімен тікелей өзара байланысының тиімді механизмін құру;
- әр қызметкердің еңбек нәтижелерін бағалаудың бәсекеге қабілетті жүйесін құру;
- Қоғам қызметкерлері үшін қолайлы еңбек жағдайларын жасау.

Сондай-ақ, осы міндет шеңберінде персоналдың ішкі құзыреттерін дамыту қажет, бұған, атап айтқанда, Агенттік қызметкерлерін жүйелі оқыту және дамыған елдердің ЭКА-да халықаралық тағылымдамаларды ұйымдастыру есебінен қол жеткізуге болады.

### **3.2.2 «Көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау» стратегиялық мақсаты**

Басты стратегиялық басымдықтардың бірі «бірыңғай терезе» қағидаты бойынша қызметтер көрсетуді дамыту арқылы көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау болып табылады.

Цифрлық өтінімдерді беру және шарт талаптарын келісу үшін «Экспорттаушының жеке кабинеті» онлайн-платформасы енгізілді. Жаңа сервис экспорттаушыларға мәмілелерді онлайн режимінде рәсімдеуге, уақыт шығындарын азайтуға және рәсімдердің ашықтығын арттыруға мүмкіндік береді. Платформа «Bgov» бизнес-порталымен және «Бәйтерек» холдингінің байланыс орталығымен біріктірілген.

*3.1.2-тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Осы міндет шеңберінде ағымдағы бизнес-процестер реинжинирингі, автоматтандыру және көрсетілетін қызметтер бойынша Сервистерді цифрландыру бойынша жұмыс жалғастырылатын болады.

#### **3.2.2.1 Ағымдағы бизнес-процестердің реинжинирингі**

KazakhExport-тың ЭКА-ға трансформациялануына байланысты Агенттік қызметінің тиімділігін, сапасы мен нәтижелілігін арттыру мақсатында сақтандыру ұйымының бизнес-процестерін ЭКА-ға тән бизнес-процестерге қайта құру арқылы ағымдағы бизнес-процестердің реинжинирингі жүзеге асырылатын болады.

Бизнес-процестерді жақсартудың негізгі көрсеткіштері: тиімділікті арттыру, құнын төмендету, ұзақтығын қысқарту, операциялық тәуекелдерді азайту, ашықтық болады.

#### **3.2.2.2 Бизнес-процестерді автоматтандыру**

Агенттіктің бизнес-процестерін автоматтандыру бизнес-процестерді реинжиниринг нәтижелері бойынша жүзеге асырылады. Автоматтандыру операциялық шығындарды азайтуға, сондай-ақ негізгі қызметті жүзеге асыру үшін адам ресурстарын босатуға көмектеседі. Бұл міндетті іске асыру процестік басқару мен жаңа технологияларды енгізу арқылы жоспарлануда.

Бизнес-процестерді автоматтандыру шеңберінде мынадай іс-шаралар жүзеге асырылатын болады:

- Агенттіктің IT-инфрақұрылымын жаңғырту. Атап айтқанда, бақылаушы органдарға және Жалғыз акционерге берілетін қаржылық және басқарушылық есептерді дайындау процесі автоматтандырылатын болады;

- «1С» есепке алу жүйесін басқа Агенттік ақпараттық жүйелерімен интеграциялау.

Сондай-ақ, кадрлық, бухгалтерлік есеп, бюджеттік жоспарлау және сатып алуды жүргізу, мемлекеттік органдармен хат алмасу және т.б. сияқты бизнес-процестер оңтайландырылады және автоматтандырылады.

#### **3.2.2.3 Көрсетілетін қызметтер бойынша сервистерді цифрландыру**

Осы міндет шеңберінде Агенттік (скоринг жүйесі) қызметтерін алуға экспорттаушылардың өтінімдерін бағалауды, сондай-ақ клиенттермен өзара қарым-қатынастарды басқару жүйесін (CRM-жүйе) жетілдіру бөлігінде ақпараттық жүйені дамыту жөніндегі жұмыс жалғастырылатын болады.

*Агенттік қызметтерін алуға экспорттаушылардың өтінімдерін бағалауды жетілдіру*

Қызметтің тиімділігін арттыру мақсатында Агенттік әлеуетті клиенттерге қызмет көрсету бойынша жедел шешім қабылдау үшін скорингтік жүйені жетілдіруді жоспарлап отыр.

Скорингтік жүйені жетілдіру бірыңғай ақпараттық платформа негізінде жүзеге асырылатын болады.

Осы бастаманы іске асыру нәтижесінде Қоғам келесі артықшылықтарға ие болады:

- қарастырылып отырған мәмілелердің тәуекелдерін бағалау рәсімдерін жеделдету;
- шешім қабылдауда адам факторын азайту;
- скорингтік жүйе жүзеге асырған сүзу нәтижесінде қаралатын мәмілелердің тәуекелдерін бағалау процесінде компания қызметкерлеріне жүктемені азайту.

#### *Клиенттермен қарым-қатынасты басқару жүйесін жетілдіру (CRM жүйесі)*

Тиімді маркетингі, сатуды және клиенттерге қызмет көрсетуді қамтамасыз ету мақсатында Агенттік CRM-жүйесін жетілдіруі қажет. Осы міндет шеңберінде клиенттер (экспорттаушылар) туралы ақпаратты жинау, сақтау және талдау жетілдірілетін болады.

Бұл міндет мынадай негізгі қағидаттарға негізделетін болады:

- клиенттік база құрылады, яғни клиенттермен өзара іс-қимыл туралы мәліметтер жинақталатын бірыңғай деректер қоймасы қалыптастырылады;
- клиенттермен өзара іс-қимылдың негізгі арналары өтінім беру жөніндегі ақпараттық алаң, корпоративтік сайт және бірыңғай байланыс орталығы болады;
- клиенттер туралы жиналған ақпаратты талдау нәтижелері тиісті басқару шешімдерін қабылдау үшін пайдаланылатын болады, мысалы, белгілі бір аймақтарда қатысуды кеңейту, сұранысқа ие қызметтерге қаражат бөлу, өнім желісін кеңейту және т.б.

Осы міндетті іске асыру нәтижесінде Агенттік клиенттерінің қанағаттану дәрежесін арттыру және тәуекелдер мен әлеуетті мүмкіндіктерді ерте анықтауды жүзеге асыру мүмкіндігі түрінде пайда алады.

### **3.2.3 «Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру» стратегиялық мақсаты**

#### *3.2.3.1 Корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру*

Агенттік корпоративтік басқарудың нарықтық бағдарланған жүйесін құруға ұмтылады және Жалғыз акционердің шешімдеріне және тәуелсіз консультанттардың ұсынымдарын ескере отырып, осы саладағы үздік әлемдік практикаға және жаһандық үрдістерге сәйкес корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру жөніндегі жұмысты жалғастырады.

Корпоративтік басқару саласындағы жаһандық үрдіс Директорлар кеңесінің акционерлер алдындағы сапасына, тиімділігіне және есептілігіне сұраныс барлық әлемдік нарықтарда өсе беретінін көрсетеді. Осыған байланысты Агенттік Директорлар кеңесі қызметінің тиімділігін арттыру және қоғамдағы корпоративтік басқару жүйесінің ЭЫДҰ корпоративтік басқару қағидаттарына сәйкестігі бойынша өз алдына мақсат қояды.

Тұрақты негізде корпоративтік басқару саласындағы үздік әлемдік практикаға сәйкес Агенттік Директорлар кеңесінің тиімділігіне тәуелсіз бағалау жүргізілетін болады, бұл Директорлар кеңесінің, оның комитеттерінің және уәкілетті орган мүшелерінің қызметіндегі күшті және әлсіз жақтарын жеке-жеке анықтауға мүмкіндік береді. Тәуелсіз консультанттарды ескере отырып, Агенттік өзінің корпоративтік басқару жүйесін тұрақты негізде жетілдіретін болады.

Жалпы алғанда, Қоғамда корпоративтік басқару сапасын жақсарту үшін үздік әлемдік практика әдістемелері негізінде корпоративтік басқару диагностикасы жүргізілетін болады. Бұл диагностиканың мақсаты корпоративтік басқару жүйесін бағалау мен дамытуға құрылымдық және дәйекті көзқарас арқылы корпоративтік басқару деңгейін арттыру болып табылады.

#### *3.2.3.2 Тұрақты даму қағидаттарын енгізу және сақтау*

Париждің климат және БҰҰ-ның Тұрақты даму мақсаттары туралы келісіміне сүйене отырып, әлемдік қауымдастық экологиялық, әлеуметтік және корпоративтік тәуекелдерге көбірек көңіл бөлуде. Жаһандық декарбонизация, қоғамдық және гендерлік теңдік саясаты реттеушілерден экологиялық стандарттарды енгізу, корпоративтік және әлеуметтік

жауапкершілікті арттыру бойынша шаралар қабылдауды талап етті. Париж келісімінің міндеттемелерін орындау шеңберінде 2023 жылғы 2 ақпанда Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен Қазақстан Республикасының 2060 жылға дейінгі көміртегі бейтараптығына қол жеткізу стратегиясы бекітілді. Бұл Стратегияның негізгі мақсаты 2060 жылға дейін климаттың өзгеруіне және көміртегі бейтараптығына Қазақстан экономикасының тұрақты дамуына қол жеткізу болып табылады. Стратегияның орта мерзімді мақсаты – 2030 жылға қарай парниктік газдар шығарындыларын 1990 жылғы шығарындылар деңгейіне қатысты 15%-ға қысқарту (шартсыз мақсат) және экономиканы декарбонизациялауға халықаралық қолдау алған жағдайда (шартты мақсат) 25%-ға қысқартуды жеткізу. Стратегия Қазақстан экономикасын ESG қағидаттарын тарату, «жасыл» инвестицияларды ілгерілету және тарту, энергия тиімді өндіріс, электрлендіру және т.б. сияқты жаһандық климаттық трендтерге бейімдеу қажеттілігін ескереді.

Соңғы онжылдықта шетелдік реттеушілер ESG саласында реттеуші ортаны құру бойынша айтарлықтай жұмыс жүргізді. Корпоративтік құқық, қоршаған орта және әлеуметтік мәселелер саласындағы құжаттар әзірленді. Жекелеген елдерде ESG саласында ақпаратты ашу бойынша ерікті бастамаларды белсенді әзірлейтін және енгізетін түрлі бірлестіктердің, сондай-ақ биржалардың қатысуымен «жұмсақ реттеу» нысандары қолданылды.

Өңір экономикасын трансформациялау және БҰҰ-ның орнықты даму жөніндегі мақсаттарына қол жеткізу шеңберінде ЕО тұрақты және инклюзивті өсуге қол жеткізу үшін инвестицияларға капитал ағындарын қайта бөлуге, климаттың өзгеруіне, ресурстардың сарқылуына және әлеуметтік проблемаларға байланысты қаржылық тәуекелдерді басқаруға, сондай-ақ қаржылық және экономикалық жоспарлауда ашықтық пен ұзақ мерзімді бағдарлауды қамтамасыз етуге бағытталған үш өршіл мақсатты қабылдады.

Дүние жүзіндегі сақтандыру компаниялары парниктік газдар шығарындыларын азайту бағдарламаларына өзгерістер енгізіп қана қоймайды, сонымен қатар сақтанушыларды көмірқышқыл газының шығарындыларын азайтуға ынталандырады, сонымен қатар жаңартылатын энергия көздеріне инвестиция салады.

ESG қағидаттары нарық қатысушылары мен реттеушілермен сән тренді ретінде қабылдайтын нәрсе емес, бұл бизнестегі қарым - қатынасты қысқа мерзімде өзгертуге ықпал ететін әдіс. Жаңа тәсілдерді енгізу үлкен зейін мен дайындықты қажет етеді.

Агенттік 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 қоғамның тұрақты дамуына ықпал ететін болады. Агенттік қызметтің өтімділігіне ұмтылады, мүдделі тараптар мүдделерінің теңгерімін сақтайды және ұзақ мерзімді кезеңде орнықты дамуды қамтамасыз ету үшін өзінің экономикалық, экологиялық және әлеуметтік мақсаттарының келісімділігін қамтамасыз етеді.

Агенттік өзі үшін көміртегі бейтараптығына қол жеткізу бойынша ұзақ мерзімді даму мақсаттарын айқындады, мысалы:

- портфельдің көміртегі ізін бағалау әдістемесін әзірлеу арқылы қоршаған ортаға әсерді азайту;
- белсенді ESG стратегиясы бар кәсіпорындар үшін жеңілдіктер мен жеңілдіктер жүйесін құру;
- ESG факторларын тәуекелдерді бағалау және басқару жүйесіне біріктіру.

Агенттіктің орнықты дамуы үш құрамдас бөліктен тұрады: экономикалық, экологиялық және әлеуметтік.

- экономикалық компонент Қоғамның қызметін өтімділікке, Жалғыз акционердің мүдделерін қамтамасыз етуге, процестердің тиімділігін арттыруға, неғұрлым жетілдірілген технологияларды құру мен дамытудағы инвестициялардың өсуіне және еңбек өнімділігін арттыруға бағыттайды;

- экологиялық компонент биологиялық және физикалық табиғи жүйелерге әсерді азайтуға, шектеулі ресурстарды оңтайлы пайдалануға, экологиялық, энергия және материал үнемдеу технологияларын қолдануға ықпал етеді;

- әлеуметтік компонент әлеуметтік жауапкершілік қағидаттарына бағытталған, олар басқалармен қатар еңбек қауіпсіздігін қамтамасыз ету және қызметкерлердің денсаулығын сақтау, қызметкерлерге әділ сыйақы беру және олардың құқықтарын сақтау, персоналдың жеке дамуы, персоналға арналған әлеуметтік бағдарламаларды іске асыру, жаңа жұмыс орындарын құру, демеушілік және қайырымдылық, сондай-ақ экологиялық және білім беру акцияларын өткізуді қамтиды.

Агенттік өз қызметіне озық халықаралық тәжірибені енгізе отырып, орнықты даму саласындағы халықаралық ынтымақтастықты бірізді түрде дамытады. Бұл жұмыста ол экологиялық, әлеуметтік және корпоративтік жауапкершілікті ілгерілетуге бағытталған бейінді халықаралық ұйымдар мен бастамаларға белсенді қатысады. Бұл агенттікке жаһандық трендтерді ескере отырып стратегияны бейімдеуге, серіктестіктерді нығайтуға және үздік тәжірибелерді енгізуге мүмкіндік береді.

Тұрақты даму мәселелерін басқаруда Агенттік халықаралық тәсілдерді басшылыққа алады, соның ішінде:

- БҰҰ-ның 17 Тұрақты даму мақсаты;
- БҰҰ Жаһандық шартының 10 қағидаты (адам құқықтары, еңбек жағдайлары, қоршаған ортаны қорғау және сыбайлас жемқорлыққа қарсы салаларда);
- Қаржылық емес ақпаратты ашу бойынша GRI стандарттары.

Агенттік корпоративтік тұрақтылық саласындағы ең ірі бастама — БҰҰ Жаһандық шартының қатысушысы болып табылады. Ол өзіне БҰҰ ГД қағидаттарын сақтау және тұрақты даму мақсаттарын ілгерілету бойынша міндеттемелер алды.

Басқа да негізгі халықаралық бастамалардың қатарында:

- Әйелдердің мүмкіндіктерін кеңейту қағидаттары (WEPS) – Агенттіктің қатысуы оның гендерлік теңдік пен инклюзивтілікке деген ұмтылысын көрсетеді;

- Нөлдік шығарындылар бойынша экспорттық кредиттік агенттіктер альянсы (NZECA) – 2023 жылдан бастап Агенттік UNEP FI және Оксфорд университеті COP28 аясында құрған Альянстың мүшесі болып табылады. Агенттік төмен көміртекті экономикаға көшуде экспорттаушыларды қолдау және 2050 жылға қарай нөлдік шығарындыларға қол жеткізу бойынша міндеттемелерді қабылдады;

- Жасыл инвестициялар қағидаттары Green Investment Principles (GIP) «Бір белдеу, бір жол» бастамасы – GIP-ке қатысу Агенттіктің экологиялық таза инвестицияларды ілгерілетудегі және тұрақты даму саласындағы халықаралық ынтымақтастықтағы рөлін нығайтады.

Агенттік тұрақты даму тек жауапты бизнес жүргізу, әдеп нормаларын сақтау, адам құқықтарын құрметтеу, қызметтің ашықтығы және экологиялық жауапкершілік негізінде ғана мүмкін болатынына сенімді. Халықаралық бастамаларға қатысу осы қағидаттарды бизнес-практикаға біріктіруге және Қазақстанның жаһандық климаттық және әлеуметтік мақсаттарға қол жеткізуге қосқан үлесін күшейтуге мүмкіндік береді.

*3.2.3.2 тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

### *3.2.3.3 ESG рейтингін алу*

Беделді Sustainable Fitch халықаралық рейтинг агенттігі Агенттікке ESG рейтингін берді. Бұл бағалау Агенттіктің тұрақты даму стратегиясын әзірлеу мен біріктірудегі елеулі ілгерілеуін, сондай-ақ компания жүргізетін мақсатты экологиялық және әлеуметтік саясатты көрсетеді

2023 жылы ЭКА нөлдік шығарындылар бойынша Экспорттық-кредиттік агенттіктердің халықаралық альянсының (Net Zero Export credit Agencies Alliance, NZECA) үлестес мүшесі болды. Альянс 2050 жылға қарай нөлдік шығарындыларға қол жеткізуді қолдайды және 2030 жылға қарай аралық мақсаттар қояды. NZECA-ға ену арқылы ЭКА қазақстандық экспорттаушыларды олардың төмен көміртекті экономикаға көшуіне қолдау көрсету, шығарындыларды қысқартуға жәрдемдесу және стратегиялық бағдарларды экологиялық бейтарап және климаттық орнықты жобалар мен инвестицияларға қарай ілгерілету бойынша міндеттемелерді өзіне алды.

*3.2.3.3 тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

Агенттік ESG қағидаттарын өзінің бизнес-процестеріне белсенді түрде біріктіреді және елдің экспорттық әлеуетін дамытуға ықпал ете отырып, ұлттық экономика құрылымына өз үлесін қосуға ұмтылады.

Агенттік ESG факторларын бизнес-процестерге енгізу және ESG рейтингін алу компанияның қаржылық нәтижелерінің құнды көрсеткіштері бола алатынын түсінеді.

Соңғы жылдары қоршаған ортаны қорғау, қоғам және басқару (ESG) қағидаттары корпоративтік ортада көбірек назар аударған сайын, компаниялардың ESG тиімділігін бағалайтын аналитикалық өнімдерге сұраныстың ілесімі өсуі байқалды. ESG «рейтингтері» компанияның қызметі мен басқару тәжірибесін толық бағалау арқылы осы тиімділікті өлшеудің танымал құралдарының бірін ұсынады. Сонымен қатар, рейтингтеу нәтижелері бойынша қоршаған ортаға әсер ету, әртүрлілік, әділеттілік және инклюзивтілік және корпоративтік басқару сияқты бірнеше қаржылық емес көрсеткіштер бойынша компанияның өнімділігі туралы есеп береді.

Анықтамалық:

ESG рейтингі (немесе ESG бағалауы) — бұл компанияның ESG салаларында қаншалықты табысты екенін, тұтынушыларға, мүдделі тараптарға және инвесторларға компанияның тиімділігін қолда бар пайда туралы есептерден, маркетинг тілінен және тұтынушылардың жалпы көзқарастарынан тыс бағалау әдісін көрсететін бейтарап көрсеткіш.

ESG рейтингі қаржы нарықтарында маңызды болды, себебі нарық қатысушылары клиенттерге инвестициялық индекстерге қолжетімділікті ұсынуға және осындай рейтингтер негізінде портфолионы модельдеуге тырысады.

Агенттік ESG рейтингін алудың артықшылықтарын анықтады:

- ESG рейтингі компанияның қызметі және оның қаржылық болашағы туралы пайдалы ақпарат бере алады;

- өнімділікке және компанияның бәсекелестермен, әріптестермен қалай салыстырылатынына тәуелсіз көзқарас алу, бұл өнімділікті арттыру бойынша шаралар мен қадамдарды қабылдауға маңызды ынталандыру болуы мүмкін;

- қоршаған ортаның ластануы, жұмыс процедуралары және әдептік басқару мәселелері сияқты ESG-мен байланысты тәуекелдерді анықтау және басқару. Мұндай тәуекелдерді шешу компанияларға олардың беделіне, қаржысына және заңды міндеттемелеріне теріс әсер ету мүмкіндігін азайтуға көмектеседі.

- тұрақты процедураларды, қоғамдық мәселелерді дұрыс басқаруды және әдептік стандарттарды көрсету арқылы компанияның бренд беделін жақсарту. ESG-дің оң бағасы компанияны бәсекелестерден ерекшелеуге және бұқаралық ақпарат құралдарында оң жариялауға көмектеседі.

Жалпы алғанда, экологиялық, әлеуметтік және басқарушылық мәселелер компанияның табыстылығына қандай әсер етуі мүмкін екенін жақсы түсіну үшін Агенттік тұрақты даму қағидаттарын енгізу және сақтау деңгейіне ішкі бағалау жүргізуді жоспарлап отыр. Агенттік ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлауға бейім болуға және ESG саласындағы үздік әлемдік тәжірибе әдістемелері негізінде болашақ тәуекелдер мен мүмкіндіктерді жақсырақ болжауға бағытталған.

### **3.2.4 «Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту» стратегиялық мақсаты**

#### **3.2.4.1 Тәуекел объектілерін бағалау кезінде тәсілдерді жетілдіру**

Тәуекел объектілерін бағалау бойынша тәсілдерді үнемі жетілдіру жөніндегі міндет Агенттік қызметі шеңберінде қабылданатын шешімдердің тиімділігін арттыруға бағытталған. Сақтандыру кезіндегі тәуекелдерді бағалау Агенттіктің қаржылық тұрақтылығына және табыстылық көрсеткіштеріне тікелей әсер ететін стратегиялық міндет болып табылады.

Тәуекел объектісін бағалау саяси, коммерциялық, кредиттік, валюталық тәуекелдердің деңгейін, шоғырлану тәуекелін және қаралатын мәмілеге тән өзге де тәуекелдерді ескере отырып жүргізіледі.

Тәсілдерді жетілдіру шеңберінде контрагенттерді бағалау үшін ұсынылатын бастапқы ақпаратқа қойылатын талап күшейтілетін болады, сондай-ақ бағалаудағы тәсілдер қаралып отырған жобалар мен кәсіпорындардың салалық ерекшеліктерін ескеретін болады.

#### *3.2.4.2 Тәуекел объектілерінің мониторингі*

Тәуекелдерді басқарудағы маңызды кезең сапалы және уақтылы мониторинг болып табылады. Қабылданған тәуекелдердің мониторингі процесін жетілдіру, тәуекелдер деңгейінің дамуын бақылау және уақтылы ден қою мақсатында кеңейтілген мониторингтерді ғана емес, сонымен қатар тәуекел объектілерінің жедел мониторингтерін енгізу көзделеді.

#### *3.2.4.3 Сақтандыру портфеліндегі тәуекел объектілері бойынша әртараптандыру*

Сақтандыру қызметтері мен қаржылық қолдау шараларының желісін кеңейтуден басқа, Агенттіктің стратегиялық дамуының маңызды бағыты экспорттық саясатпен, клиенттердің қажеттіліктерімен және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету қажеттілігімен үндестіруде сақтандыру портфелін әртараптандыру болып табылады.

Агенттіктің сақтандыру портфеліндегі әртараптандыру контрагенттердің, салалардың, ұсынылатын сақтандыру өнімдерінің шоғырлану тәуекелдерін барынша азайтуға мүмкіндік береді.

Контрагенттер бойынша әртараптандыру шеңберінде шағын және орта бизнес объектілеріне олардың өнеркәсіптік әлеуетін ұлғайту, жаңа экспорттық нарықтарға шығару, олар үшін мемлекеттік қолдау шарттарын жетілдіру мақсатында мемлекеттік қолдауды кеңейту жоспарлануда. Шағын және орта бизнесті қолдау Агенттік портфеліндегі ірі клиенттерге шоғырлануды төмендететін болады.

Бұдан басқа, әртараптандыру шоғырлану тәуекелін төмендету үшін тәуекел объектілерін орналасқан жерлерге (елдерге, өңірлерге), салаларға және мәмілелер сипатына (қарыз, сауда кредиті, банкаралық міндеттемелер) бөлуді көздейді.

Шоғырлану тәуекелін төмендетудің қосымша құралы теңгерімді сақтандыру портфелін құру мақсатында шығыс қайта сақтандыру болып табылады.

#### **3.2.5 «Қазақстандық компаниялардың сыртқы нарықтардағы өнімдерінің ұсынылуын кеңейту» стратегиялық мақсаты**

Қазақстандық компаниялардың өнімдерінің (*тауарлары мен қызметтерінің*) сыртқы нарықтарда ұсынылуын кеңейту: елдердің аумағында басым және жоғары экспорттық қызығушылықтың болуын қамтамасыз ету, сондай-ақ Агенттік қызметі туралы хабардарлық пен танымалдылықты арттыру сияқты міндеттерді орындау есебінен жүзеге асырылатын болады.

##### *3.2.5.1 Елдердің аумағында басым және жоғары экспорттық қызығушылықтың болуы*

Қазақстан үшін басым экспорттық мүддені білдіретін елдерде шетелдік қатысу өзінің өңірлік директорларын/менеджерлерін тағайындау арқылы қамтамасыз етілді. Өңірлік директорлар / менеджерлер тиісті сенімхат негізінде Қазақстан Республикасының шикізаттық емес тауарларының, жұмыстарының және қызметтерінің шетелге экспорты көлемін арттыру мәселелері бойынша шетелдік контрагенттермен өзара қарым-қатынаста Агенттік мүдделерін ұсынуды, ілгерілетуді және қорғауды жүзеге асырады. Аймақтық директорлардың / менеджерлердің негізгі міндеттері:

- экспорттық мүддесі бар елдерде шикізаттық емес тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын ілгерілету;
- өңірлік өкілдер болатын елдерде шетелдік контрагенттермен жедел өзара іс-қимылды қамтамасыз ету;

- қазақстандық өнімді өткізудің әлеуетті нарықтары туралы ақпарат жинауды қамтамасыз ету, сондай-ақ болу еліндегі контрагенттер туралы ақпараттың дұрыстығын тексеруге жәрдемдесу;

- өңірлік директорлардың/менеджерлердің қатысу нарықтарын зерделеу және бағалау, экспорттаушыларға ақпараттық-консультациялық қолдау көрсету, сондай-ақ бизнес-байланыстар мен сауда-экономикалық миссияларды ұйымдастыруға жәрдемдесу;

- сақтандыру жағдайы басталған кезде сақтандыру төлемдерінің сомаларын қайтару бойынша жұмысты ұйымдастыруға және жүргізуге жәрдемдесу, өңірлік директордың/менеджердің болу елдеріндегі дебиторлық берешекті сот және сотқа дейінгі тәртіппен өндіріп алу.

Өңірлік интеграцияның күшеюі және қазақстандық өнімге сұраныстың артуы жағдайында агенттік үшін Қазақстанмен шекаралас елдер - Ресей, Қытай, Өзбекстан, Қырғызстан және Тәжікстан ерекше маңызға ие. Бұл мемлекеттердің географиялық жақындығы мен көліктік-логистикалық қолжетімділігі ғана емес, сонымен қатар Қазақстанмен белсенді сауда-экономикалық байланыстары бар. Іскерлік тәжірибелердің ортақтығы, логистика, көп жағдайда тілдік кедергінің болмауы, сондай-ақ өңдеуші өнеркәсіптің қазақстандық тауарларына сұраныстың болуы экспорттық ағындарды тұрақты кеңейту және экспорттық құрылымды әртараптандыру үшін негіз жасайды.

ТМД-дағы негізгі серіктестерге қазақстандық экспорт құрылымын талдау сыртқы сауданың басқа бағыттарымен салыстырғанда анағұрлым әртараптандырылған тауар себетін көрсетеді. ҚР Ұлттық статистикасының деректері бойынша, 2024 жылы осы өңірге экспортталатын минералдық ресурстардың үлесі 14% ғана құрады, ал азық-түлік жеткізу 19%-ға, химиялық өнім-21,9%-ға, машина жасау-18,7%-ға жетті. Бұл тұрақты шикізаттық емес экспорт тұрғысынан осы бағыттардың стратегиялық маңыздылығын және қазақстандық бизнестің шетелдегі позицияларын одан әрі нығайту үшін ЭКА-ның қаржылық-сақтандыру қолдау құралдарын белсенді пайдалану қажеттігін көрсетеді.

Сонымен қатар, экспорттық мәмілелерді іске асыру кезінде тәуекелдерді барынша азайтудың маңызды шарты тараптардың құқықтық қорғалуын қамтамасыз ететін халықаралық келісімдердің болуы болып табылады. Қазақстан Құқықтық көмек туралы Минск және Кишинев конвенцияларын қоса алғанда, бірқатар негізгі халықаралық келісімдердің\* қатысушысы болып табылады, бұл өңір елдері арасындағы сот шешімдерін тану және орындау үшін тұрақты құқықтық базаны қамтамасыз етеді. Бұдан басқа, Қазақстан 1958 жылғы Шетелдік төрелік шешімдерді тану және орындау туралы Нью-Йорк конвенциясына қосылды, сондай-ақ Қырғызстан, Моңғолия және басқаларды қоса алғанда, жекелеген мемлекеттермен өзара құқықтық көмек туралы екіжақты келісімдер жасасты. Мұндай келісімдердің болуы берешекті өндіріп алудың заңды рәсімдерін жеңілдетеді, сақтандыру жағдайлары туындаған кезде құқықтық шығындарды азайтады және ЭКА-ға сыртқы сауда операцияларын сақтандыру кезінде тәуекелдерді тиімдірек басқаруға мүмкіндік береді.

Агенттік Қазақстанның шикізаттық емес тауарларын экспорттаушыларға ұсынатын қаржылық-сақтандыру қолдауының көлемін талдау нәтижесінде, сондай-ақ интеграциялық, құқықтық және экономикалық факторларды ескере отырып, экспорттық қызығушылық деңгейі бойынша елдердің мынадай санаттары ерекшеленді:

- Басым экспорттық мүдделі елдер мыналарды қоса алғанда, бірқатар факторлармен сипатталады: географиялық жақындық, оның ішінде Қазақстанмен ортақ мемлекеттік шекараның болуы; қазақстандық тауарлар мен қызметтерге тұрақты сұраныста (Агенттіктің мандатына жататын шикізаттық емес тауарлар экспорты) көрініс табатын сауда-экономикалық өзара байланыс; халықаралық келісімдер мен конвенциялар шеңберіндегі құқықтық үйлесімділік. Сонымен қатар, сауданы қаржыландыруды іске асыруға ықпал ететін және қазақстандық шикізаттық емес өнімді жеткізуді қаржыландыруға өсіп келе жатқан сұранысқа сәйкес келетін экспорттық-сауда қолдауының қолданыстағы механизмдерінің болуын атап өткен жөн.

- Экспорттық мүддесі жоғары елдер, сақтандыруға және Агенттіктің қолдау құралдарын іске асыруға сұранысты ескере отырып, шикізаттық емес тауарларға сұраныстың болуы байқалады, ынтымақтастық туралы, оның ішінде құқықтық және өңірлік өріс шеңберіндегі

халықаралық келісімдерге қол қойылды, сондай-ақ экспорттық өзара іс-қимылды кеңейту перспективаларының болуы байқалады.

- Орташа экспорттық мүдделі елдерде іс жүзінде агенттікті қолдау құралдарын шектеулі көлемде қолдану байқалады, халықаралық келісімдер жасалды, сондай-ақ шикізаттық емес экспортты дамыту әлеуеті байқалады.

- Ұзақ мерзімді перспективада экспорттық мүддені білдіретін елдер мәмілелердің шектеулі тәжірибесіне қарамастан, қазақстандық экспортта белгілі бір үлеске ие және экспорттық жеткізілімдерді перспективалық әртараптандыру тұрғысынан маңызды.

Осы жіктеуді ескере отырып, басым экспорттық мүдделі елдерде өкіл ретінде өңірлік директорларды тағайындау арқылы Агенттіктің күшейтілген қатысуы көзделген. Бұдан басқа, Агенттік экспорттық мүмкіндіктерді жедел анықтау, қазақстандық шикізаттық емес өнімді ілгерілету және Агенттіктің шетелдік әріптестер үшін қаржылық-сақтандыру арқылы қолдау құралдарының қолжетімділігін арттыру мақсатында экспорттық әлеуеті жоғары елдердің бірінде өңірлік өкілді орналастыру мүмкіндігін қарастыруды жоспарлап отыр.

Негізгі өткізу нарықтарын қайта бағалау экспорттық қызығушылық топтарын өзектендіру және шетелдік өкілдіктердің қатысуының орындылығын бағалау мақсатында өзгеретін сыртқы экономикалық конъюнктураны ескере отырып жүргізілетін болады.

*\* Даулар мен құқықтық қатынастарды шешу тәртібін көздейтін Қазақстанның басқа елдермен халықаралық келісімдері:*

- Шетелдік төрелік шешімдерді тану және орындау туралы конвенция (Нью-Йорк қ., 1958 жылғы 10 маусым);
- Шаруашылық қызметті жүзеге асыруға байланысты дауларды шешу тәртібі туралы келісімдер (Киев қ., 1992 жылғы 20 наурыз);
- Азаматтық, отбасылық және қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек және құқықтық қатынастар туралы конвенциялар (Минск қ., 1993 жылғы 22 қаңтар);
- Қазақстан Республикасы мен Қырғыз Республикасы арасындағы азаматтық және қылмыстық істер бойынша өзара құқықтық көмек көрсету туралы шарт (Алматы, 1996 жылғы 26 тамыз);
- Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығына қатысушы мемлекеттердің аумақтарындағы төрелік, шаруашылық және экономикалық соттардың шешімдерін өзара орындау тәртібі туралы келісім (Мәскеу, 1998 жылғы 6 наурыз);
- Азаматтық, отбасылық және қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек және құқықтық қатынастар туралы конвенция (Кишинев қ., 2002 жылғы 7 қазан);
- Азаматтық, отбасылық және қылмыстық істер бойынша құқықтық көмек және құқықтық қатынастар туралы конвенция (Кишинев қ., 2002 жылғы 7 қазан).
- Қазақстан Республикасы мен Моңғолия арасындағы азаматтық және қылмыстық істер бойынша өзара құқықтық көмек туралы шарт (Ұланбатор, 1993 жылғы 22 қазан).

**3.2.5.1 тармақша Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды**

**3.2.5.2 Агенттік туралы хабардарлықты және танымалдылықты арттыру**

Экспорттаушылардың көрсетілетін қызметтер мен Агенттіктің қолдау құралдары туралы хабардарлығының жеткіліксіздігін ескере отырып, жұртшылықпен, оның ішінде өңірлерде және шетелде жүйелі және белсенді байланыстар (PR) арқылы хабардарлық пен хабардарлықты арттыру қажеттілігі өзекті болып қала береді.

PR-құралдардың кең жиынтығын пайдалана отырып, барынша ашықтық пен ашықтықты қамтамасыз ету, Агенттіктің қызметі туралы хабардарлықты арттыру және тиімді әрекет ететін ЭКА ретінде іскерлік беделін нығайту жөніндегі жұмыс жалғастырылатын болады.

Агенттіктің қызметі туралы тұрақты хабарлау теледидар, баспасөз, интернет-БАҚ және радио сияқты БАҚ, сондай-ақ қоғамның әлеуметтік желілері мен веб-сайты арқылы жүзеге асырылатын болады.

Ашықтық пен айқындықты қамтамасыз ету шеңберінде мүдделі тараптардың панельдік сессияларын, конференцияларға, көрмелерге және өзге де іс-шараларға қатысуды, сондай-ақ қызметтің негізгі бағыттары бойынша мәселелерді тікелей мақсатты аудиториялармен талқылауды қамтитын Агенттіктің мүдделі тараптарымен (стейкхолдерлермен) өзара іс-қимыл тәжірибесін жетілдіру жөніндегі жұмыс жалғастырылатын болады.

Жұртшылық пен клиенттер тарапынан Агенттікке деген сенімді нығайту мақсатында Агенттік қызметінің елдің өңдеуші экспортының өсуіне әсері және Қоғам клиенттері үшін көрсетілетін қызметтердің пайдасы туралы ақпаратты ашуды қоса алғанда, жұмыс құралдары мен қағидаттары туралы, қол жеткізілген әлеуметтік-экономикалық әсер туралы ақпарат Агенттіктің интернет-ресурсында ашылатын болады.

Осы стратегиялық міндетті іске асыру құралы медиа-жоспарларды әзірлеу және іске асыру, олардың сапалы және уақтылы орындалуын мониторингілеу және бақылау, сондай-ақ Агенттік қызметі туралы ақпараттық материалдардың (*оң, бейтарап, теріс*) үндестілігін ескере отырып, БАҚ пен әлеуметтік желілердің күнделікті мониторингі болып табылады, оның нәтижелері бойынша ақпараттық жұмысқа көзқарастар түзетілуі мүмкін.

Сондай-ақ, осы бағыт бойынша Қоғам Global Reporting Initiative (GRI) сияқты есептілік жөніндегі халықаралық стандарттарға сәйкес жылдық есептерді дайындау тәжірибесін жетілдіретін болады. Атап айтқанда, есептерде персоналды басқару, қоршаған ортаны қорғау, еңбекті қорғау және қауіпсіздік, демеушілік және қайырымдылық қызметі, қатысу аймақтарының дамуына қосқан үлесі және мүдделі тараптармен өзара іс-қимыл мәселелері көрініс табады.

*«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ-тың  
2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарына 1-қосымша*

Қызметтің тиімділігін бағалау мақсаттары үшін Қоғам белгіленген мақсаттарға қол жеткізуді мониторингтеуді және талдауды келесі қызмет көрсеткіштерін пайдалану арқылы тұрақты негізде жүргізетін болады.

**Қызметтің негізгі көрсеткіштері**

Қызметтің негізгі көрсеткіші	Өлшем бірлігі	Мақсатты мән		
		2024 ж.	2029 ж.	2033 ж.
<b>1-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТЫҚ ӨЛЕУЕТТІ АРТТЫРУҒА ЖӘРДЕМДЕСУ</b>				
<i>Стратегиялық мақсат: Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту</i>				
Көрсетілген қолдау көлемі	млрд теңге	315,2	700	800
Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-саудалық қаржыландыру көлемі <i>(2025 жылдан бастап «Көрсетілген қолдау көлемі» ҚНК құрамына енгізілді)</i>	млрд теңге	14	-	-
Экспорттық келісімшарттар саны	саны	463	587	710
Қолдау алған экспорттаушылар саны	саны	96	133	162
Қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі	млрд теңге	487,3	865	1 130
<b>2-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ТИІМДІЛІКТІ АРТТЫРУ</b>				
<i>1-стратегиялық мақсат: Адами капиталды дамыту</i>				
<i>2-стратегиялық мақсат: Көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау</i>				
<i>3-стратегиялық мақсат: Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру</i>				
<i>4-стратегиялық мақсат: Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту</i>				
<i>5-стратегиялық мақсат: Қазақстандық компаниялардың сыртқы нарықтардағы өнімдерінің ұсынылуын кеңейту</i>				
Активтердің кірістілігі (ROA)	%	кемінде 1	кемінде 1	кемінде 1
Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырланудың азаюымен сақтандыру портфелін әртараптандыру	%	73	52	30

*Кесте Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды*

*«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ-тың  
2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарына 2-қосымша*

## Стратегиялық ҚНК есептеу әдістемесі

№	Қызметтің негізгі көрсеткіші	Өлшем бірлігі	Есептеу әдістемесі
1	Көрсетілген қолдау көлемі	млрд теңге	Экспорттаушыларға Қоғамның барлық қолдау құралдары бойынша көрсетілген қолдау сомасы *
2	Экспорттық келісімшарттар саны	саны	Есепті кезеңде Қоғамның қолдауына ие болған экспорттаушылар және Қоғамның барлық қолдау құралдары бойынша есепті кезеңде Қоғамның қолдауын пайдалануды жалғастыратын экспорттаушылар бойынша экспорттық келісімшарттардың саны *
3	Қолдау алған экспорттаушылар саны	саны	Есепті кезеңде Қоғамның барлық қолдау құралдары шеңберінде қолдау алған экспорттаушылардың, сондай-ақ есепті кезеңде Қоғамның қолдауын пайдалануды жалғастыратын экспорттаушылардың саны*
4	Қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі*	млрд теңге	Әрқайсысы үшін экспорттық түсімді есептеудің арнайы тәсілі қолданылатын қолдау құралдарының екі тобы бойынша есепті кезеңде Қоғамның қолдауын алған экспорттаушылардың, сондай-ақ есепті кезеңде Қоғамның қолдауын пайдалануды жалғастыратын экспорттаушылардың экспорттық түсімінің сомасы **
5	Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырланудың азаюымен сақтандыру портфелін әртараптандыру	%	Кредиттік және лизингтік тәуекелдермен (тікелей сақтандыруды және кіріс қайта сақтандыруды қоса алғанда) ұштасқан қолдау құралдары бойынша сақтандыру міндеттемелері сомасының сақтандыру міндеттемелері портфелінің жалпы көлеміне қатынасы.***
6	Активтердің кірістілігі (ROA)	%	Есепті жылдағы таза пайданың өткен жылдың соңындағы және есепті жылдың соңындағы активтер көлемі арасындағы орташа мәнге қатынасы

\* Қоғамның қолдау құралдары Директорлар кеңесінің 2025 жылғы 20 маусымдағы шешімімен (№11 хаттама) бекітілген «Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» акционерлік қоғамының көрсеткіштері мен қызметінің негізгі көрсеткіштерін есептеу әдістемесінің «Көрсетілген қолдау көлемі» ҚНК 1-тармағында баяндалған.

\*\* құралдардың екі тобы Директорлар кеңесінің 2025 жылғы 20 маусымдағы шешімімен (№11 хаттама) бекітілген, «Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» акционерлік қоғамының көрсеткіштері мен қызметінің негізгі көрсеткіштерін есептеу әдістемесінің «Қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі» ҚНК» 3-тармағында келтірілген.

\*\*\* сақтандыру құралдары бойынша толық ақпарат Директорлар кеңесінің 2025 жылғы 20 маусымдағы шешімімен (№11 хаттама) бекітілген, «Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» акционерлік қоғамының көрсеткіштері мен қызметінің негізгі көрсеткіштерін есептеу әдістемесінің «Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырлануды азайта отырып, сақтандыру портфелін әртараптандыру» ҚНК 7-тармағында келтірілген.

**Кесте Директорлар кеңесінің 2025 жылғы «29» шілдедегі шешіміне сәйкес (№12 хаттама) жаңа редакцияда жазылды**

**Ескертпе: Даму жоспарының мәтінінде пайдаланылған аббревиатуралардың толық жазылуы**

Агенттік, Қоғам - «Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» акционерлік қоғамы;  
ЭКА – экспорттық-кредиттік агенттік;  
Холдинг - «Бәйтерек» Ұлттық басқарушы холдингі» АҚ;  
ДСҰ – Дүниежүзілік сауда ұйымы;  
ҰЭС – Қазақстан Республикасының 2018-2022 жылдарға арналған ұлттық экспорттық стратегиясы;  
АҚШ – Америка Құрама Штаттары;  
ХВҚ – халықаралық валюта қоры;  
ЕО – Еуропалық Одақ;  
РФ – Ресей Федерациясы;  
ҚХР – Қытай Халық Республикасы;  
ҚР – Қазақстан Республикасы;  
МБ – Мемлекеттік бағдарламалар;  
ШОБ – шағын және орта бизнес;  
АӨК – агроөнеркәсіптік кешен;  
ЖІӨ – жалпы ішкі өнім;  
ЭКСАР - Ресейдің экспорттық кредиттер мен инвестицияларды сақтандыру агенттігі;  
РЭО – Ресей экспорттық орталығы;  
EFA – Австралия корпорациясы (Export Finance Australia);  
EDC – канадалық корпорация (Export Development Canada);  
МЕНИВ – Венгриялық экспорттық кредиттер сақтандырушысы;  
ECGC – экспорттаушыларды тәуекелдерден сақтандыру саласындағы қызметті жүзеге асыратын Үнді корпорациясы (Export Credit Guarantee Corporation of India);  
Exim Bank of India – Үндістанның экспорттық-импорттық банкі;  
SACE – Италияның мемлекеттік экспорттық-кредиттік агенттігі (итальянша Servizi Assicurativi del Commercio Estero);  
COFACE – Францияның халықаралық сақтандыру компаниясы (фр. Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur);  
K-SURE – Кореяның сауда сақтандыру корпорациясы (Korea Trade Insurance Corporation);  
ESG – экологиялық, әлеуметтік және корпоративтік басқару (Environmental, Social, Corporate Governance);  
ЭЫДҰ – экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы;  
ЕАЭО – Еуразиялық экономикалық одақ;  
БҰҰ – Біріккен Ұлттар Ұйымы;  
ҚНҚ – қызметтің негізгі көрсеткіші;  
CRM – Клиенттермен қарым-қатынасты басқару жүйесі (Customer Relationship Management);  
ROA – активтердің өтімділігі (ағылш. return on assets);  
ЕДБ – екінші деңгейдегі банктер;  
ЖАО – жергілікті атқарушы органдар;  
ҰКП - «Атамекен» ҚР Ұлттық Кәсіпкерлер Палатасы;  
ТБЖ – тәуекелдерді басқару жүйесі;  
БАҚ – бұқаралық ақпарат құралдары;  
PR – қоғаммен байланыс (public relations);  
GRI – Global Reporting Initiative.