

**Министерство индустрии и новых технологий
Республики Казахстан**

**Инструктивный материал:
«Государственная поддержка
экспорта в Казахстане»**

**АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»**

г. Астана, 2011 г.

Уважаемые читатели!

Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» продолжает выпуск серий инструктивных материалов «В помощь экспортеру» в соответствии с заказом Министерства индустрии и новых технологий Казахстана.

Цель инструктивных материалов – помочь казахстанским производителям несырьевых товаров развить и повысить способность экспортировать.

Инструктивные материалы представляют собой публикации, написанные на простом и доступном языке, которые помогают читателю найти разъяснения и ответы на вопросы, возникающие в самых разных областях в сфере экспорта.

В текущем году определены семь тематик публикаций:

- ✓ Государственная поддержка экспорта в Казахстане;
- ✓ Сервисная и финансовая поддержка экспорта;
- ✓ Экспорт и Таможенный союз: правила рынка;
- ✓ Маркировка и этикетирование в ЕС;
- ✓ Международные стандарты по пищевой безопасности;
- ✓ Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок;
- ✓ Экспорт в ЕС.

Тематика каждой публикации определялась исходя из актуальности вопросов, интересующих сегодня, как начинающих, так и действующих экспортеров Казахстана.

Инструктивные материалы распространяются бесплатно. Публикации в электронном формате вы можете найти на сайте KAZNEX INVEST: www.kaznexinvest.kz

Приглашаем читателя выразить свое мнение или представить свои предложения по серии инструктивных материалов «В помощь экспортеру». Предложения и комментарии к инструктивным материалам вы можете направить на электронный адрес client@kaznexinvest.kz.

**Национальное агентство
по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»**

**KAZNEX
INVEST**

Содержание

Введение	4
Почему важно умение экспортировать?	5
Государственная поддержка экспорта	7
KAZNEX INVEST как основной оператор государственной поддержки экспорта.	10
Сервисная поддержка	11
Информационно-аналитическая.	11
Поддержка обучения	16
Продвижение казахстанской продукции	17
Проекты.	19
Финансовая поддержка экспорта	23
Поддержка, оказываемая другими институтами и организациями.	27
Заключение.	30
Полезные ссылки и контакты.	31
Приложение 1. Заявка на размещение информации в справочнике «Экспортная продукция Казахстана»	37
Приложение 2. Заявка на участие в торговых миссиях в зарубежные страны	39

Введение

Экономика масштабов является самым сильным мотивирующим фактором экспортирования и этот фактор достаточно актуален для условий Казахстана при относительно небольшом рынке и большой территории страны. Помимо этого, экспортирующие предприятия более конкурентоспособны и на внутреннем рынке. Умение или готовность экспортировать – это инструмент конкурентоспособности, но невозможно развить это умение, не торгуя своей продукцией на конкретном рынке.

В условиях современной стремительной глобализации, когда торговля, производства и предпочтения потребителей быстро и легко просачиваются через национальные границы, конкурентные преимущества становятся все более динамичными. Поэтому производителям нужно быть не только способными или готовыми экспортировать, чтобы выдерживать конкуренцию не только на внешних, но и на внутренних рынках, но и быть готовыми реагировать на изменения рынка, предпочтений потребителей.

Экспорт является двигателем развития экономики и поэтому все государства стремятся всячески поддерживать развитие и продвижение национального экспорта. Так как конкурентоспособность есть функция экспорта, экспорт становится предметом все возрастающего пристального внимания правил международной торговли. Поэтому правительства стран все больше уходят от протекционистских мер к мерам поддержки и стимулирования, создавая институты, расширяя и углубляя партнерство с бизнесом. Политика поддержки все больше переносит акцент с продвижения экспорта на развитие способности или умения экспортировать, так это приносит более долгосрочный и устойчивый эффект.

В Казахстане имеется солидная база государственной поддержки – создана и работает сеть институтов развития, создана законодательная база, меры поддержки работают на практике. Однако потенциал государственной поддержки не используется в полной мере, часто по причине недостаточной информированности потенциальных бенефициаров, а также ограниченности портфеля мер или круга бенефициаров или недостаточной проработанности механизмов практической реализации.

Настоящая публикация имеет целью информировать, какие виды и инструменты государственной поддержки экспорта сегодня имеются в Казахстане. Включение раздела о системе государственной проводника этой поддержки АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (далее - KAZNEX INVEST).

Почему важно умение экспортировать?

Нельзя научиться бегать, не выходя за пределы собственной квартиры.

Нельзя быть конкурентным вообще, можно быть конкурентным с конкретным товаром на конкретном рынке. А как можно научиться конкурировать, не выходя на этот конкретный рынок со своей конкретной продукцией? Это равносильно тому, чтобы учиться бегать, не выходя за пределы собственной квартиры! Это означает, что пока производитель не будет уметь экспортировать, то есть, не будет готовым и способным выполнять требования конкретных рынков, все рассуждения о конкурентоспособности остаются лишь умозрительными заключениями. Другими словами, умение экспортировать – это есть инструмент развития конкурентоспособности.

Более того, конкуренция сегодня пересекает национальные границы и производителю приходится конкурировать уже и на своем собственном рынке с экспортерами других стран. Помимо такого диффузного характера, современная конкуренция характеризуется еще и высокой динамичностью. То есть, товар или услуга, способные конкурировать сегодня, завтра легко могут потерять свои конкурентные преимущества. Поэтому все больше компаний – и больших, и маленьких, в том числе и тех, что ориентированы лишь на внутренний рынок – вкладывают средства в развитие своей способности экспортировать: внимательно присматриваются к внешним рынкам, разрабатывают стратегии, собирают информацию, изучают возможности, ищут контакты, приобретают нужные знания, навыки, чтобы быть готовыми работать и за пределами своей страны или рынка.

Конкурентоспособные производители делают конкурентоспособной экономику страны, поэтому практически все государства стремятся развивать экспорт, выстраивая институциональные системы, создавая специальные законы и специальные организации, позволяющие стимулировать и поддерживать экспорт. И поскольку так поступают все страны, то, чтобы обеспечить конкуренцию, все большее влияние приобретают международные правила торговли, оговоренные разного рода международными соглашениями и организациями. Из последних наиболее влиятельной и мощной является Всемирная Торговая Организация (ВТО), членами которой являются более 150 государств. Именно потому, что экспорт является основным фактором, определяющим конкурентоспособность, международные правила особенно пристально и детально оговаривают требования к вопросам стимулирования и поддержки экспорта государством.

Как же удается другим государствам поддерживать и развивать свой экспорт, соблюдая при этом международные правила? Далее вкратце представлены принципы построения международной практики поддержки экспорта государством, позволяющие понять, как и почему строится работа KAZNEX INVEST как основного проводника государственной поддержки экспорта в Казахстане, а также как можно и надо улучшить.

Государственная поддержка экспорта

Можно привести коня к водопою, но нельзя заставить его пить.

Довольно широко распространено мнение, что государственная поддержка экспорта означает, главным образом, продвижение продукции (выставки, ярмарки) или же тот или иной вид субсидирования или защиты непосредственно операции экспортирования, то есть, вывоза продукции за пределы страны. Однако это лишь отдельные элементы государственной поддержки, применение которых все более ограничивается вплоть до полных запретов правилами международной торговли, предусмотренными соглашениями ВТО. При этом следует отметить, что эти международные правила уделяют особо пристальное внимание, во-первых, экспорту, и, во-вторых, готовой продукции.

Причина возрастания или ужесточения ограничений, вводимых международными правилами в отношении именно экспорта проста. Во-первых, экспортируемость продукции означает ее конкурентоспособность, причем как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Во-вторых, принимая эти ограничения правительства, тем самым, обязуются обеспечивать конкуренцию и предоставлять своим потребителям возможность более качественного и более широкого выбора.

Поэтому перед правительствами стоит нелегкая задача найти нужный баланс между обеспечением конкуренции, чтобы обеспечить должный выбор своим гражданам, и поддержкой национальных производителей, чтобы обеспечить конкурентоспособность экономики, в целом. Как же достигается этот баланс в других странах, преуспевших и в экспорте, и в развитии собственного производства?

Все больше правительств в мире сегодня делают фокус на поддержке развития экспорта, а не продвижения экспорта. Что означают и чем отличаются эти два термина, получивших устойчивое применение в мире в последние пару десятилетий? Развитие экспорта означает развитие способности или умения экспортировать, то есть умения выполнять требования внешнего рынка. Поддержка развития экспорта направлена на создание возможностей для экспорта и подразумевает помощь больше в подготовке производителя к экспорту, нежели поддержки непосредственно экспортной операции.

Такая поддержка включает содействие в поиске продукта и рынка для потенциального экспорта (маркетинговые исследования), развитию/подготовке продукта, производства и компании к условиям и процедурам этого рынка (стандарты, разрешения, упаковка,

транспортировка, информирование), подготовке персонала, привлечении необходимой экспертизы и другие мероприятия. Развитие экспорта требует долгосрочных и системных усилий, но позволяет достичь более устойчивых и масштабных результатов.

Продвижение экспорта больше сосредотачивается на стимулировании продаж существующей продукции и включает помощь в виде выставок, торговых миссий, словом, тех мероприятий, которые позволяют продвигать уже имеющуюся продукцию. Хотя продвижение экспорта и может принести более быстрые результаты, отдача от поддержки лишь продвижения куда более низкая, особенно, учитывая высокочрезвычайно затратный характер мероприятий поддержки.

Развитие такой терминологии и перенос фокуса можно объяснить двумя главными причинами. Во-первых, фокус на развитии экспорта, то есть, по сути, на создании условий, приносит большую отдачу для всей экономики, хотя и не дает быстрого эффекта. Во-вторых, позволяет перевести инструментальной поддержки в плоскость развития, не вызывая противоречия основным принципам правил международной торговли. Суть этих принципов состоит в том, что поддержка экспорта, оказываемая государством, не должна иметь прямое влияние на цену экспортируемого продукта (дабы не нарушать конкуренцию) и должна быть равнодоступной для всех. Другими словами, фокус на развитии способности экспортировать означает, что государство больше поддерживает усилия компаний подготовиться к экспорту, чем непосредственно сами экспортные операции. А такого вида поддержка допускается международными правилами – ведь любой выход на новые рынки, а тем более, первый несет в себе высокие риски и поэтому требует тщательной подготовки и поддержки со стороны государства.

На экспорт влияет большое множество факторов, формирующихся в самых разных секторах экономики: критически важна согласованность действий между различными государственными органами; не менее важна развитость необходимых и доступных услуг (финансовых, информации, упаковки, транспортировки, стандартизации, сертификации, и др.) как частного, так и государственного секторов; наличие кадров, знающих и умеющих управлять экспортом; и множество других. Поэтому важную роль играет взаимодействие между самыми разными игроками и частного, и государственного секторов.

Решение экспортировать или нет, принимает частная компания или предприятие и поэтому задача государства создать условия и возможности для принятия и осуществления такого решения.

Разумеется, понятие «условия» имеет весьма широкий спектр от макроэкономической политики до прямых мер помощи. Другими словами, чтобы и развить, и продвинуть экспорт государственная поддержка должна быть институциональной (охватывающей законодательство и процедурные акты, институты и организации) и комплексной (по цепочке экспорта, к примеру, общепромышленные вопросы) и, разумеется, хорошо скоординированной.

В Казахстане пока нет еще достаточно широкого и глубокого понимания всей этой специфики, как в государственных органах, так и среди предпринимательства, что сказывается на построении и реализации программ и мер поддержки, а также на том, насколько полноценно используются уже имеющиеся меры поддержки. Однако изменение отношения к этим вопросам имеет позитивную тенденцию – приходит понимание, что взаимодействие между государственными органами и между государственным и частным секторами становится все более конкретным и практичным.

Что дает изложенное выше производителю или любому другому участнику цепочки экспорта?

Во-первых, понимание принципов построения работы KAZNEX INVEST как основного оператора государственной поддержки.

Во-вторых, именно от сотрудничества действующих и потенциальных экспортеров с Агентством зависит портфель и качество, разработка и эффективность, а, значит, и польза от инструментов поддержки, потому что только экспортер или желающий экспортировать может знать, что работает, а что нет на практике.

KAZNEX INVEST как основной оператор государственной поддержки экспорта

Условно государственную поддержку можно подразделить на сервисную и финансовую. По своему мандату АО «KAZNEX INVEST» является институтом сервисной поддержки экспорта несырьевых отраслей, поэтому услуги поддерживающего характера являются основными в портфеле инструментов и программ поддержки. Вопросы поддержки финансирования экспортной деятельности находятся в компетенции других финансовых институтов развития и поэтому будут представлены в настоящей публикации в очень ограниченном виде, но с приведением соответствующих ссылок. Однако с 2010 года KAZNEX INVEST запустил новые инструменты финансового характера, которые детально описаны в отдельном инструктивном материале «Сервисная и финансовая поддержка экспорта» и здесь лишь упоминаются.

Следует отметить, что виды работ/услуг, осуществляемых KAZNEX INVEST, то есть, что именно делать и как, опирается не только и, пожалуй, не столько на мировой опыт, сколько на выводы, полученные в ходе, так называемой, диагностики экспортной готовности, с которой была начата деятельность KAZNEX INVEST в 2008 году. Диагностика позволила выявить не только продукцию и производителей, которую Казахстан может предложить внешнему миру, но также проблемы и препятствия экспортированию. Этот процесс является постоянным методом выявления потребностей: где и какая помощь нужна, и какая часть этой поддержки может быть оказана государством. Поэтому критически важно ответственное и конструктивное взаимодействие со стороны не только производителей, но и других участников цепочки экспортирования, будь-то частная или государственная организация.

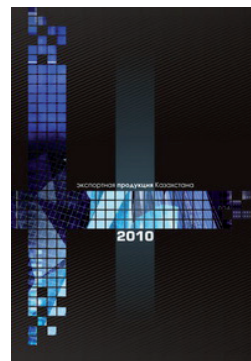
Сервисная поддержка

Информационно-аналитическая

Важность информированности ни у кого не вызывает сомнения, однако, в Казахстане именно информированность является наиболее низкой, причем, и во внешних, и внутренних аспектах. Внешний аспект: Казахстан, а тем более его продукцию или производителей не знают или мало знают за пределами Казахстана. В лучшем случае страна известна как поставщик нефти и металлов, но чаще страна ассоциируется даже больше с Афганистаном, чем с СССР.

Внутренний аспект: производители не имеют информации о внешних рынках, продукции, требованиях, но главное часто не знают, где и как искать эту информацию. Кроме того, достаточно низким остается уровень информированности и о действующих мерах и программах государственной поддержки.

Поэтому KAZNEX INVEST выпускает ежегодный справочник «Экспортная продукция Казахстана» на русском и английском языках в бумажном и электронном форматах и распространяет их по всевозможным каналам. В справочник включается не только та продукция, которая уже экспортируется, но вся та обработанная продукция, которая сегодня выпускается в Казахстане. Справочники распространяются по самым различным каналам – через дипломатические службы Казахстана за рубежом, иностранный дипломатический корпус в Казахстане, официальные визиты, иностранные компании и организации поддержки торговли, международные компании.



Кроме того, аналогичная информация размещается также в зарубежных каталогах, которые уже имеют устойчивые каналы

распространения в регионах Европы и Азии, стран СНГ, Российской Федерации и г. Москвы.

Размещение в справочнике «Экспортная продукция Казахстана» и зарубежных каталогах бесплатное. Форма заявки на включение продукции в справочник «Экспортная продукция Казахстана» представлена в Приложении 1, а также размещена на сайте KAZNEX INVEST по следующему линку:

<http://www.kaznexinvest.kz/napr/export/spravochnik.php>

Если Вы желаете, чтобы информация о Вашей продукции была включена в Справочник экспортной продукции, предлагаем Вам заполнить [заявку](#) и отправить на электронную почту abubakirova@kaznexinvest.kz или обращаться по тел: +7 (7172) 79 93 93, вн. 1091.

Начиная с 2009 года, регулярно готовится и выпускается Путеводитель экспорта, позволяющий получить первую необходимую информацию о стране, законодательстве, основных правилах и процедурах торговли, источниках информации и возможных контактов, особенностях культуры. Ниже приведен перечень выпущенных путеводителей:

Путеводитель экспорта 2009;

Путеводитель экспорта 2011.



За последние два года подготовлены путеводители по 14 зарубежным странам: Китай, Россия, Соединенные Штаты Америки, Индия, Иран, Южная Корея, Германия, Беларусь, Украина, Узбекистан, Туркменистан, Азербайджан, Монголия, Польша. В текущем году ведется работа над Путеводителем экспорта 2012 по следующим странам: Таджикистан, Афганистан, Кыргызстан, Румыния, Армения, Молдова, Саудовская Аравия.

Путеводитель экспорта 2012 включает в себя описание таможенного законодательства, налогового администрирования, валютного регулирования, разрешительной системы (лицензирование, сертификация, импортный контроль), нормативных правовых актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, а также меры тарифного и нетарифного регулирования в рассматриваемых странах.

Путеводитель экспорта 2011 и 2009 размещены на сайте KAZNEX INVEST по следующему линку:

<http://www.kazninvest.kz/napr/export/Library/guide.php>

Информация о мерах государственной поддержки, оказываемой всеми институтами и государственными органами, размещается на их сайтах, а также в ряде специально выпущенных брошюр, данные о которых приведены в разделе Полезные ссылки.

По заявке предприятий проводится бриф-анализ по мировому рынку продукта (в соответствии с кодом ТН ВЭД). Суть бриф-анализа состоит в том, что на основе статистики ООН последних пяти лет отслеживаются тенденции мирового рынка, оценки объемов и стоимостных показателей, определяются основные страны-поставщики и страны-покупатели. Бриф-анализ носит общий характер, но позволяет оценить в первом приближении такие важные параметры как порядок цен, основные потенциальные конкуренты на потенциально целевом рынке, динамика спроса и предложения. Помимо этого, любому обратившемуся предприятию может быть предоставлен доступ к базе данных торговых потоков, а также обучение с тем, чтобы предприятия могли самостоятельно проводить такой анализ.

Бриф-анализы (анализ потенциальных рынков для продвижения продукции отечественных товаропроизводителей на внешние рынки) - это краткий анализ, содержащий основные параметры развития торговли конкретными товарами на мировом рынке. Проведенные обзоры дают казахстанским предприятиям-экспортерам основные ориентиры с учетом мирового спроса и предложения.

Заявка на эту бесплатную услугу может быть оформлена в произвольной форме. Например:

**Председателю Правления
АО «Национальное агентство
по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»
Е. Аринову**

Заявка

(Название предприятия) просит подготовить бриф-анализ по потенциальным или целевым рынкам для продвижения продукции на внешние рынки.

Продукция для проведения анализа (один продукт на уровне 6-ти знаков ТН ВЭД ТС): наименование продукции и код ТН ВЭД ТС.

Целевые рынки: указывается не более 3 стран.

Руководитель предприятия:

С готовыми бриф-анализами, проведенными KAZNEX INVEST в 2008-2011 гг., Вы сможете ознакомиться на сайте KAZNEX INVEST по следующему линку:

<http://www.kazninvest.kz/napr/export/analitika/brif.php>

Вместе с тем, KAZNEX INVEST разрабатывает страновые обзоры, которые являются краткими аналитическими обзорами, дающие предпринимателю общее представление о стране (экономика, инвестиционный климат, торговый режим, состояние двусторонней торговли между РК и анализируемой страной), а также потенциальных товарах, в импорте которых заинтересована анализируемая страна.

Страновые обзоры - это обзоры состояния двусторонней торговли Республики Казахстан со странами-партнерами и определение потенциальных товарных групп для расширения экспорта

В 2010 году составлены 10 страновых обзоров ((Азербайджан, Афганистан, Беларусь, Иран, Кыргызстан, Таджикистан, США, Индия, Турция, Китай), которые размещены на сайте KAZNEX INVEST по следующему линку:

http://www.kazninvest.kz/napr/export/analitika/stran_obzor.php



KAZNEX INVEST развивает службу справочной информации, то есть, службу, способную предоставить сведения справочного характера или же перенаправить, где можно найти или хотя бы поискать такую информацию. Почему развивает, а не имеет уже готовую? Причина проста: нужно определить, какую информацию следует собирать регулярно, а какая информация уже имеется в других источниках, как в стране, так и за рубежом; какого рода сведения запрашиваются наиболее часто, а какие реже; сам процесс сбора сведений об источниках требует времени, наработки контактов и навыков. Накопление опыта и баз данных идет через практику. Но важен тот факт, что такая организация имеется и процесс идет.

Важной и достаточно высоко признаваемой среди предприятий поддержкой является то, что KAZNEX INVEST выступает связующей и организационной площадкой для представления интересов предприятий, а также для решения поднятых ими проблемных вопросов вместе с различными государственными органами. Формальным механизмом проведения диалога бизнеса и государства по вопросам, касающимся экспорта, является Совет Экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий Республики Казахстан, рабочим органом которого является KAZNEX INVEST, который готовит проведение регулярных заседаний, а также предложения по решению этих вопросов.

Такого же рода связующую роль Агентство выполняет и в налаживании и поддержании взаимодействия с другими участниками цепочки экспортирования.

В связи с географической удаленностью Казахстана от рынков сбыта, значительная доля в себестоимости отечественной продукции приходится на ее транспортировку. Снижение транспортных расходов позволит уменьшить цену товаров и, как следствие, повысит конкурентоспособность казахстанской экспортной продукции. Для

этого производители должны владеть комплексом знаний о возможных способах перевозки товара различными видами транспорта. В этой связи, KAZNEX INVEST составляет Справочник по определению оптимальных маршрутов доставки казахстанских товаров на зарубежные рынки, который содержит следующую информацию:

- о действующем законодательстве в области международных перевозок грузов железнодорожным, автомобильным и морским транспортом, таможенного дела и страхования со ссылками на источники получения нормативных правовых документов;

- о применяемых методиках расчета стоимости и сроков доставки груза различными видами транспорта;

- о требованиях к оформлению груза перед экспортной отправкой;

- о компаниях, оказывающих транспортные, брокерские и иные услуги, связанные с экспортом.

В данном Справочнике даны рекомендации по выбору оптимального логистического решения, включена информация об особенностях организации перевозок казахстанской продукции в 25 стран с примерами расчетов стоимости и сроков доставки.

Использование Справочника поможет специалистам транспортных подразделений предприятий-экспортеров оценивать имеющиеся возможности транспортировки, принимать экономически обоснованные решения по организации доставки их продукции, выбирать наилучшие условия и транспортные компании. С информацией Справочника можно также ознакомиться на сайте KAZNEX INVEST www.kaznexinvest.kz

Поддержка обучения

Вопросы нехватки знаний, умений и навыков, необходимых для подготовки и осуществления выхода на внешний рынок, являются, пожалуй, наиболее содержательным сдерживающим фактором развития способности экспортировать.

Спектр требуемых знаний весьма широк – технологии, организация и управление, международная практика, правовая грамотность, финансы, равно как и уровни специализации системы образования и повышения квалификации. К



примеру, казахстанская система образования не готовит специалистов в области международной торговли и торгового права, или инвестиций, или организации поставок. Но чаще всего препятствием служит не столько нехватка кадров с нужными дипломами, а практика или образ мышления, то, что нельзя почерпнуть из книг или научиться через разные формы образования, а то, что приходит с практикой, из общения с экспертами, или просто свежего (стороннего) взгляда. Работа с предприятиями показывает, что порой несколько часов общения со специалистом позволяет узнать и понять то, чему невозможно научиться в ВУЗах или книгах. Поэтому практически все программы и институты развития имеют в своем портфеле инструменты/меры поддержки обучения и повышения квалификации, привлечения иностранной экспертизы в самых различных форматах.

Поддержка KAZNEX INVEST включает, но не ограничивается:

- Подготовка и проведение собственных курсов обучения по самым различным тематикам с привлечением отечественных специалистов;
- Возмещение затрат на обучение индивидуальным предприятиям (см. инструктивный материал «Сервисная и финансовая поддержка экспорта» с описанием схемы возмещения затрат экспортеров);
- Организация обучения с привлечением иностранных экспертов;
- Ежегодный выпуск инструктивных материалов «В помощь экспортеру», которые представляют собой небольшого объема брошюры, написанные простым и доступным языком.

Продвижение казахстанской продукции

Услуги KAZNEX INVEST в этом направлении включают классические методы поддержки, практикуемые во всех странах.

1. Поддержка участия в зарубежных выставках в двух форматах, а именно:

- под эгидой страны с оформлением странового стенда, предоставления выставочных площадей в специализированных выставках. Перечень выставок, на которые распространяется поддержка, определяется по интересам, выраженным отраслевыми ассоциациями при согласовании с Министерством индустрии и новых технологий Республики Казахстан;
- индивидуальное участие предприятия обрабатывающих секторов в рамках программы по возмещению затрат экспортеров. Более подробно условия обращения представлены в инструктивном

материале «Сервисная и финансовая поддержка экспорта».

2. Организация и проведение торговых миссий. Особенность торговых миссий состоит в том, что в состав делегаций, выезжающих в страну интереса, входят представители как институтов развития, так и бизнеса. Страны и вопросы для осуществления торговых миссий определяются на основе анализа мирового импорта, а также в соответствии с заявками предприятий (форма заявки представлена в Приложении 2). Торговые миссии, как правило, предусматривают не только встречи между государственными органами, но также и между бизнесом, встречающихся стран. За дополнительной информацией Вы можете обратиться в Департамент продвижения экспорта KAZNEX INVEST, тел. +7 717 2 79 93 93 вн. 1045.

3. Организация Встреч Продавцов и Покупателей. Эти встречи предоставляют платформу для персональных встреч заранее подобранных потенциально интересных друг другу сторон. Проводятся два раза в год в различных регионах Казахстана. За дополнительной информацией Вы можете обратиться в Департамент продвижения экспорта KAZNEX INVEST, тел. +7 717 2 79 93 93 вн. 1045.

4. Организация бизнес-форумов в ходе официальных визитов в другие страны. Участие формируется по заказу государственных органов, участвующих в визите. За дополнительной информацией Вы можете обратиться в Департамент продвижения экспорта KAZNEX INVEST, тел. +7 717 2 79 93 93 вн. 1017, 1045.

5. Разработка и продвижение зонтичных отраслевых брендов. На пилотной основе разработаны зонтичные бренды для четырех отраслей – пищевая («Eat ecological» или «Eat Bio»), швейная («Wear Comfortable», «Одевай комфортное»), фармацевтическая («Heal natural»), машиностроение («Engineer Durable», «Создавай надежное»). Бренды и знаки обсуждаются с ассоциациями и производителями с целью последующей регистрации и целевого продвижения. Вырабатываются также критерии соответствия знакам брендов. Предприятия, которым присваивается этот знак бренда, получают дополнительную поддержку в виде специально организованных мероприятий (выставок, акций продвижения, рекламирования на внешних рынках). За дополнительной информацией Вы можете обратиться в Департамент продвижения экспорта KAZNEX INVEST, тел. +7 717 2 79 93 93 вн. 1033.

6. Организация и подготовка публикаций, выступлений, представления казахстанской продукции и производителей на различных мероприятиях за рубежом. За дополнительной информацией Вы можете обратиться в Департамент продвижения экспорта KAZNEX INVEST, тел. +7 717 2 79 93 93 вн. 1017, 1045.

Проекты

Развитие и продвижение экспорта – дело относительно новое для Казахстана. Поэтому KAZNEX INVEST использует пилотные подходы с тем, чтобы отработать алгоритм или модель оказания такой поддержки, которая не противоречит правилам международной практики и приносит пользу бенефициарам на долгосрочной основе. Реализуются такие пилотные подходы с помощью проектов помощи группе предприятий определенного круга (отрасли или сегмента рынка), реализация которых рассчитана на 2-3 года, и нацелена на достижение конкретных практических целей, то есть реальных поставок внешним покупателям. Отработка практической помощи позволит затем экстраполировать алгоритм на любые другие отрасли, сегменты, кластеры.

Маркетинговые стратегии

Работа с предприятиями показывает, что поиск покупателя или рынка, довольно часто носит хаотичный характер, то есть выпускаемая продукция и под нее ищется покупатель. При этом главной целью этих усилий является объем продаж. Поэтому большинство маркетинговых служб (если таковые имеются) на предприятии функционируют как службы продаж, то есть главной задачей и показателем их эффективности являются объемы продаж. Разумеется, продажи и прибыль есть главные цели любого бизнеса, но такой подход может принести краткосрочный эффект или разовые продажи, но не приводит к устойчивости таких продаж. Поэтому суть проекта состоит в том, чтобы помочь изменить практику, двигаясь от спроса к предложению и делая акцент на стратегических подходах, нежели сегодняшних продажах.

Другими словами, проект планирует помощь не только в разработке стратегии маркетинга или освоения рынка, но и ее реализации. Сегодня в большинстве случаев предприятия не имеют стратегий ни формально, ни практически - как правило, это лишь общие соображения в голове руководителя. Поэтому нет действий конкретной направленности продукции (производства) на конкретного покупателя, на конкретный рынок.

Алгоритм проекта состоит в следующем:

- определение целевого покупателя/рынка (розничная сеть, дистрибьюторы, агенты) и ассортимента продукции потенциальных поставок,
- формирование портфеля индивидуального предприятия и отрасли для такого покупателя, разработка индивидуальных и отраслевых стратегий на период 2-3 лет,
- содействие в реализации действий таких стратегий.

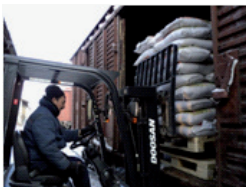
Так как такая стратегия подразумевает не только продвижение, но и подготовку к поставкам, будут использоваться инструменты и других институтов или программ.

Чтобы такого рода формулировки не звучали подобно книжным истинам, поясним на примере самых начальных шагов проекта. Заполнение анкеты по вопросам маркетинга совместно с сотрудниками Агентства определяет текущий статус и пробелы, что в свою очередь, позволяет выявить характер самих пробелов или узких мест с тем, чтобы совместно определиться, как можно восполнить или решить. Кроме того, определяется тип и география покупателя, к примеру, розничная сеть или дистрибьюторы в России или Европе, какую именно продукцию, куда и в каком классе (премиум, социальная, новинка) можно было бы поставлять с учетом ее наиболее сильных сторон (цены, моды, качества, экзотики) и т. д. Одновременно формируется относительно небольшой каталог с размещением не просто общей и контактной информации о производителе, а той информации, которая отражает преимущества, интересные именно для этого рынка, проработка форматов (дизайна, детализации, текстового описания) подачи этой информации. Затем предприятия-участники проекта занимаются формированием уже более детального портфеля продукции (процентное соотношение, характеристики каждого класса продуктов), и разработкой индивидуальной стратегии (самостоятельно либо с привлечением консалтинга) с конкретными целями (объемы продаж, к примеру), календарем конкретных действий и, разумеется, бюджетом. Тем временем, KAZNEX INVEST нарабатывает необходимые контакты с покупателями отобранного типа, на основе сформированного каталога. Проводятся встречи с покупателями и посещение производства, при необходимости, производится корректировка индивидуальных стратегий. На основе откорректированных индивидуальных стратегий составляется план поддержки со стороны KAZNEX INVEST с оценкой бюджета на предусматриваемый период.

Такой подход также позволит улучшить действующие, а также разработать и внедрить новые инструменты государственной поддержки не только в области экспортирования, но и смежных областях. Однако успех проекта во многом зависит от мотивированности и ответственности его участников, и потому требует принятия серьезного и продуманного решения руководителя, разумеется, проактивной вовлеченности предприятия в реализацию проекта.

Поставки на рынок гуманитарной помощи

Рассматривая поставки отечественных производителей на рынок гуманитарной помощи как канал или способ экспорта, KAZNEX INVEST начал проект оказания помощи предприятиям поставлять гуманитарным организациям, работающим в регионе «Поставки гуманитарной помощи Центральной Азии и Афганистану из Центральной Азии» (“Relief Supplies for region from region of Central Asia and Afghanistan”). Главная цель проекта развить потенциал поставок помощи региону из региона.



Аргументы, подтверждающие потенциал таких поставок, состоят в следующем.

Во-первых, Казахстан, как и вся Центральная Азия, находится в географически большой зоне высоких рисков природных бедствий (практически все виды, кроме, пожалуй, цунами - землетрясения, наводнения, засухи, оползни, лавины, сели), а также техногенных (эпидемии) и социальных катастроф (конфликты, войны, межэтнические столкновения). Это означает спрос на гуманитарную помощь будет всегда.

Во-вторых, гуманитарная помощь – это, как правило, базовая продукция, предметы первой необходимости: кров, личная гигиена, постельные принадлежности, базовые продукты питания, вода, емкости для хранения воды, первая медицинская помощь, базовые строительные материалы. Другими словами практически все то, что производится в Казахстане или в регионе.

В-третьих, местная продукция приемлема и привычна для региона в плане соблюдения стандартов и требований к производству, культуры и предпочтений потребления.

В-четвертых, в числе главных условий поставок экстренной гуманитарной помощи являются объемы и скорость доставки, так как речь идет о спасении человеческих жизней.

В-пятых, близость позволяет не только повысить скорость доставки, но также поднять эффективность затрат - затраты на транспортировку доходят до 60% от всей стоимости помощи. Повышается также и возможность доставки в труднодоступные места, куда не могут приземлиться самолеты или доехать грузовики.

Несмотря на эту далеко не полную аргументацию, очень незначительная доля продукции закупается в Казахстане или регионе вообще. Причины просты: гуманитарные организации не знают, что

именно производится в регионе, какого оно качества, есть ли нужные объемы, а производители не знают, что, когда и кем закупается, не умеют работать с ООН или другими международными организациями, так как не знакомы с их процедурами, требованиями. А ведь рынок гуманитарных поставок оценивается ежегодно в среднем свыше 150 млрд. долларов США и характеризуется весьма высокой конкуренцией, так как желающих стать поставщиками ООН масса, включая и транснациональные компании. Тем не менее, данная проектная инициатива KAZNEX INVEST находит заинтересованность и поддержку организаций ООН, работающих в Казахстане и регионе, так как отвечает задачам достижения к 2015 году Целей ООН Развития Тысячелетия по снижению бедности через экономическое развитие.

Проект включает повышение информированности обеих сторон через ежегодную подготовку и распространение специализированного каталога продукции гуманитарной помощи, через публикацию материалов инструктивного характера, отбор и распространение информации отендерах, спецификациях, процедурах ООН среди бизнеса, через оказание помощи в регистрации в базах данных поставщиков ООН, через организацию обучения и разъяснительных мероприятий для бизнеса, проведение демонстраций продукции (аналоги выставок), а также помощь в подготовке к выполнению требований ООН к поставщикам (как внедрение элементов обязательных стандартов, организация комплектации между различными производителями), и лоббирование дополнительной поддержки со стороны государства (финансирование, хранение, транспортировка, процедурные вопросы) именно поставок гуманитарной помощи.

Первый разъяснительный семинар, проведенный закупщиками различных организаций ООН (Управление Верховного Комиссариата по делам беженцев, Всемирная Продовольственная Программа, Департамент закупок ООН и др.) продемонстрировал заинтересованность обеих сторон, но вместе с тем, также показал, что для того, чтобы стать поставщиком нужно готовиться и не следует ожидать немедленных контрактов. Тем не менее, проект уже имеет первый небольшой результат в виде поставки одеял Организации Красного Креста и Красного Полумесяца. Подготовленный инструктивный материал «Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок» позволит лучше понять механизмы рынка гуманитарной помощи, основные принципы работы закупщиков системы ООН, а также узнать источники, где можно найти информацию.

За дополнительной информацией Вы можете обратиться в Представительство KAZNEX INVEST в г. Алматы, тел. +7 727 2 590 690, Сабит Нурбаев.

Финансовая поддержка экспорта

KAZNEX INVEST не является финансовым институтом и основным профилем этого института является оказание сервисной поддержки. Тем не менее, в настоящее время KAZNEX INVEST реализует программу возмещения 50% затрат на мероприятия, связанные с экспортом. Подробно эта программа детально описана в отдельном инструктивном материале «Сервисная и финансовая поддержка экспорта» и поэтому в данной публикации приводятся лишь краткие сведения.

Перечень затрат, возмещаемых в рамках данной программы ограничен и включает следующие виды подтвержденных затрат экспортеров, являющихся резидентами Казахстана и работающих в приоритетных секторах:

- Регистрация продукции за рубежом;
- Сертификация продукции за рубежом;
- Зарубежные представительства и торговые точки;
- Специализированные выставки;
- Продвижение продукции за рубежом.

Правительство Казахстана имеет готовность увеличить объемы финансирования этой программы на последующие годы. В связи с этим KAZNEX INVEST работает над расширением (или диверсификацией) видов затрат, охватываемых этой программой, а также круга бенефициаров (на сегодня программа распространяется только на производителей товаров). Определить наилучшим образом те виды затрат, которые можно включить в программу, способны сами производители. KAZNEX INVEST также ожидает от производителей реальной и конструктивной помощи в формулировке самих видов затрат и разработке обоснования и критериев отбора заявителей. Подход KAZNEX INVEST заключается в том, чтобы иметь широкий набор видов затрат для включения в программу и тем самым обеспечить своего рода пространство для маневра при согласовании их с различными государственными органами.

Аналогичного рода сотрудничество ожидается от других заинтересованных сторон (отраслевых ассоциаций, смежного бизнеса, поставщиков услуг) в целях расширения круга бенефициаров. В частности, в связи с подготовкой инструментов и мер поддержки и стимулирования экспорта услуг, предусматривается распространение этой программы на экспортеров услуг. Для выработки реально полезных и реально работающих мер государственной поддержки, а также ее лоббирования очень важно опираться на самих бенефициаров этой

поддержки.

Ниже приведены краткие сведения об отдельных программах и мерах, явно касающихся операций экспорта. Более подробную информацию о поддержке финансирования экспортной деятельности следует искать непосредственно в этих институтах и органах или их документах, в том числе тех которые можно найти в разделе Полезные контакты и ссылки.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДАМУ БАНКИ

АО «Банк Развития Казахстана»

Банк развития Казахстана - основной финансовый институт развития, оказывает услуги по средне- и долгосрочному финансированию проектов по созданию и модернизации конкурентоспособных и экспортоориентированных производств. Суммы предоставляемых займов - свыше 5 млн. долл. США. Услуги включают, но не ограничиваются: кредитование, агентское обслуживание, инвестиционный банкинг, банковские гарантии.

Кредитование экспортных (предэкспортных операций) осуществляется на минимальную сумму 1 млн. долларов США в зависимости от условий экспортной операции на срок до 5 лет. Займы предоставляются как резиденту Казахстана, так и нерезиденту – на покупку казахстанской продукции.

Имеет ряд программ финансирования инвестиционных и инфраструктурных проектов, предусматривающих экспортную ориентацию. Основными критериями при отборе инвестиционных проектов или экспортных операций являются:

- соответствие инвестиционных проектов приоритетам, определенным Меморандумом о кредитной политике Банка;
- рентабельность и окупаемость;
- возможность сбыта продукции, создаваемой в результате реализации проекта, и достаточность сырьевой базы;
- технологическая и техническая обоснованность проектных решений и приобретения предмета финансового лизинга;
- соблюдение экологических требований;
- институциональная проработанность, наличие квалифицированного менеджмента;
- наличие обеспечения покрытия рисков предоставляемого кредитного инструмента и/или лизинговой сделки;
- выполнение требований, предъявляемых к заемщику (кредитоспособность, платежеспособность, финансовая устойчивость и т.д.).



**АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация
«КазЭкспортГарант»**

КазЭкспортГарант - важнейший институт государственной финансовой поддержки экспорта несырьевых секторов экономики, выполняющий функции страхования коммерческих и политических рисков по внешнеэкономическим сделкам отечественных экспортеров. В настоящее время начинает осуществлять фондирование для кредитования импортеров казахстанской продукции обрабатывающего сектора экономики.

Государственная поддержка в рамках финансирования торговых экспортных операций Программы заключается в: 1) предоставлении пост-экспортного финансирования; и 2) страховании коммерческих и политических рисков по исполнению обязательств сторонами внешнеэкономического контракта.

Новые бизнес-инициативы КазЭкспортГарант заключаются в предоставлении финансовой поддержки предприятиям-экспортерам, осуществляющим экспортную отгрузку впервые, при расширении географии экспорта, т.е. выхода на новых зарубежных покупателей, при реализации новой продукции (в особенности, инновационной). Приоритет отдается предприятиям-экспортерам, которые являются субъектами малого и среднего бизнеса.

Условия получения финансовой поддержки - предприятие должно иметь контракт на поставку продукции с зарубежным покупателем на условиях частичной или полной отсрочки платежа. После осуществления отгрузки предприятие предоставляет отгрузочные документы в обслуживающий его банк. Банк перечисляет денежные средства в объеме осуществленной отгрузки на расчетный счет экспортера за счет средств, предоставленных на депозит от КазЭкспортГарант. Затем вступают в силу кредитные отношения между банком экспортера и импортера, а также между банком импортера и самим импортером. Таким образом, КазЭкспортГарант, практически, осуществляет кредитование покупателя казахстанской продукции, используя механизмы экспортного торгового финансирования с участием банков.

Срок такого кредитования - до 1 года, сумма кредитования – до 1 млн. долларов США. Экспортная выручка поступает в течение

пяти дней. Ставки варьируют в зависимости от страны экспорта. При этом экспортер и импортер казахстанской продукции продолжают обслуживаться в своих банках, и в соответствии с договоренностями между КазЭкспортГарант и банками, обслуживающими экспортера и импортера их маржа будет составлять не более 2 % годовых в долларах США.



АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»

В рамках Программы «Дорожная карта бизнеса 2020» АО «ФРП «Даму» осуществляет программы субсидирования снижения валютных рисков предприятиям, экспортирующим более 10% своей продукции, а также субсидирования части процентной ставки по кредитам и частичное гарантирование по кредитам.

Поддержка, оказываемая другими институтами и организациями

Государственная поддержка включает множество различных программ и сервисной, и финансовой поддержки и субсидирования не только производства, но и услуг, которые реализуются институтами развития, центральными и местными органами исполнительной власти и финансируются из различных источников - средств республиканского и местных бюджетов, Национального Фонда, и собственных средств финансовых институтов развития.

Это означает, что для целей развития способности экспортировать, то есть подготовки к экспорту, имеются хорошие возможности воспользоваться инструментами и программами поддержки, не касающимися напрямую экспортной деятельности. Важно найти подходящую программу или инструмент. Программы и меры имеются как для крупных проектов, так и специализированные для малого и среднего бизнеса, сельхозтоваропроизводителей, производителей услуг в сельской и несельской местности и прочих групп потенциальных бенефициаров.

Более полные перечни различных программ, проектов и инструментов с указанием контактов и основных условий можно найти в «Бюллетене инструментов государственной поддержки в рамках индустриально-инновационного развития» и путеводителе товаропроизводителя «Государственная поддержка агропромышленного комплекса на 2011 год», выходные данные которых приведены в разделе Полезные контакты и ссылки. Ниже в качестве примера представлены отдельные из таких программ и инструментов, которые могут быть полезны.

Банк Развития финансирует различного рода лизинговые операции (классический лизинг, возвратный лизинг, «Лизинг под ключ», лизинг + институты развития). Имеется ряд программ финансирования из средств республиканского бюджета и Национального Фонда, кредитования/лизинга различного вида производств и оборудования, которые реализуются другими финансовыми институтами.

АО «ФРП «Даму» имеет программу «Деловые связи» для поддержки модернизации производства за счет связей с иностранными партнерами, организации стажировок на зарубежных производствах. Программа «Поддержка начинающих предпринимателей» оказывает содействие в доступе к информации через геоинформационные системы, предоставляет информацию маркетингового характера. В соответствии с программой «Сервисная поддержка» оказывается помощь во внедрении систем управления качеством. Программа «Обучение

топ-менеджмента малого и среднего бизнеса частично покрывает оплату расходов на обучение за пределами места проживания. Фонд имеет программы финансирования лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства обрабатывающих отраслей промышленности.



АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий»

АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» оказывает содействие в приобретении, адаптации, проведении испытаний и сертификации, проектированию и прототипированию и обучению. Имеет программу возмещения затрат в размере до 70% до 5 млн. тенге на внедрение современных управленческих и производственных технологий для любых производителей обрабатывающих отраслей.



АО «Казахстанский институт развития индустрии»

АО «Казахстанский институт развития индустрии» в рамках программы «Производительность 2020» имеет программу возмещения 50% затрат до 7.5 млн. тенге на разработку или экспертизу комплексного плана консалтинговой компанией инвестиционного проекта.



АО «Национальный Инновационный Фонд»

АО «Национальный Инновационный Фонд» предоставляет прямое проектное финансирование до 500 млн. тенге сроком до 5 лет новым и существующим компаниям на начальной стадии коммерциализации инновации, а также компаниям, которым требуются дополнительные инвестиции для расширения объемов инновационной продукции (работ, услуг), выхода на международные рынки (стадии начального и/или быстрого расширения).

Венчурные фонды, созданные этим институтом развития, предоставляют финансирование на аналогичные цели (начальная стадия коммерциализации, выход на международные рынки) инноваторам, новым и уже существующим компаниям на сроки, не превышающие 5 лет.

Имеются различные виды грантов различных объемов и

различных сроков на приобретение инновационных технологий и на патентование (необходимое при выходе на внешние рынки) собственных разработок. Есть программы привлечения квалифицированных проектных и инжиниринговых организаций и высококвалифицированных зарубежных специалистов.



АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

КазАгро имеет обширный набор программ финансовой и сервисной поддержки субъектов агропромышленного комплекса, производителей и переработчиков сельхозпродукции и производителей услуг в сельской местности. Финансовая поддержка предусматривает по большей части полное или частичное субсидирование процентных ставок заимствования, закупа ГСМ, семеноводства, племенного скота и др. Сервисная поддержка предусматривает консультационную и информационную помощь, возмещение затрат на внедрение стандартов пищевой безопасности и систем управления качеством. Программы и инструменты поддержки осуществляются институтами развития, входящими в состав холдинга (см. раздел «Полезные контакты и ссылки»).

Министерство экономического развития и торговли РК (далее – МЭРТ)

МЭРТ реализует Программу обучения топ-менеджмента с привлечением иностранных обучающих центров на базе бизнес-школы АО «Назарбаев Университет», 2-этапный проект «Деловые связи», предусматривающий обучение на территории Казахстана и стажировку за рубежом.

Местные исполнительные органы в области образования областей и городов Астаны и Алматы реализуют программы подготовки и переподготовки кадров по востребованным специальностям за счет целевых трансфертов из республиканского бюджета.

«Региональный проект по экономической интеграции: Торговля по современному шелковому пути» финансируемая **Правительством Казахстана и USAID** начал свою работу осенью текущего года и предусматривает содействие предприятиям в развитии их потенциала через торговое партнерство, а также оказание помощи в подготовке поставщиков продукции для нужд военных баз США в Манасе и Афганистане. Проект рассчитан на 2 года и управляется USAID

Заключение

На сегодня потенциал и возможности государственной поддержки экспорта и прочих сфер предпринимательства не используются в полной мере в силу разных причин. Среди причин можно выделить две основные. Первая причина, имеющая относительно большой вес, - низкая активность потенциальных бенефициаров, чаще всего обусловленная слабой информированностью. Но слабая информированность вообще, и об имеющейся государственной поддержке, в частности, также довольно часто объясняется той же низкой активностью – не интересуются, не ищут. Вторая причина состоит в определенной ограниченности набора инструментов, а также порой недостаточной практической проработанности механизмов реализации.

Складывающаяся сегодня ситуация в развитии экспортной ориентации носит несколько парадоксальный характер, который заключается в следующем. В Казахстане сегодня работает немало компаний, открытых иностранными гражданами, которые занимаются не производством, а организацией экспорта казахстанской продукции. Особенно показательны такие компании в области поставок зерна или муки, шерсти, пищевой продукции. Производства, созданные гражданами Турции, Китая, России и даже европейских стран с самого начала выстраивают рынки сбыта за пределами страны в соотношениях порядка 30/70, то есть только 30% продукции идет на внутренний рынок, а 70% - на соседние рынки. Это наглядно демонстрирует наличие относительно неплохих условий для экспортирования.

С созданием Таможенного Союза большую заинтересованность в размещении производства с прицелом на экспорт демонстрирует бизнес с самых разных уголков мира. Представители самых разных компаний – больших и известных, совсем маленьких и мало известных, дотошно изучают и выспрашивают все об имеющейся информации, программах и мерах поддержки, условиях экспортирования, банках, консалтинга, поиска персонала, возможностях обучения персонала, другими словами изучают возможности создания предприятия для дальнейшего экспортирования. Причина такого подхода (изначальной ориентации на экспорт) проста - экономика масштабов. Ограниченность внутреннего рынка (15 миллионов) и большие расстояния между населенными пунктами диктуют необходимость в экспортировании для достижения рентабельности и конкурентоспособности.

Другими словами, приход иностранных производителей

в страну, который существенно ужесточит конкуренцию, в первую очередь, на внутреннем рынке, не так уж и далек. И запас времени, пока Казахстан не является членом ВТО, пока процедуры Таможенного Союза не отработаны, не так уж велик. Поэтому уже сегодня необходимо быть проактивным и готовым к изменениям.

Что означает быть проактивным? В отношении государственной поддержки можно порекомендовать следующее:

Во-первых, регулярно отслеживать работу институтов развития и тех программ и мер, которые разрабатываются, в первую очередь, через веб-сайты, публикации, или просто посещения.

Во-вторых, предлагать и совместно прорабатывать новые предложения или улучшать действующие. Никто кроме производителя не может лучше знать, что работает, а что нет на практике.

Проактивность позволит устранить полностью вторую причину неполномерного использования имеющихся инструментов, а именно, расширить портфель сервисной и финансовой поддержки, а также улучшить повысить практическую применимость. Однако для этого разработчикам мер поддержки, то есть АО KAZNEX INVEST требуется существенная поддержка в выработке обоснования, типа, формата, механизма предоставления меры поддержки. Поэтому лишь объединенные усилия позволят существенно расширить доступность (больше заявителей), используемость (больше областей применения) и эффективность (больше пользы бенефициарам) мер государственной поддержки.

KAZNEX INVEST всегда открыт для сотрудничества. Мы работаем для вас!

Полезные ссылки и контакты

Полезные ссылки:

Наименование публикации	Автор	Год выпуска	Краткое содержание
Бюллетень инструментов государственной поддержки в рамках индустриально-инновационного развития	АО «Казахстанский институт развития индустрии «КИРИ» Министерства индустрии и новых технологий РК	Астана, 2011 г.	Привлечение инвестиций Развитие инноваций Стимулирование экспорта Финансовые инструменты Развитие малого и среднего бизнеса Программа «Производительность 2020» Развитие минерально-сырьевой базы
Путеводитель товаропроизводителя «Государственная поддержка агропромышленного комплекса на 2011 год»	АО «НУХ КАЗАГРО», АО «Казагромаркетинг»	Астана, 2011 г.	Поддержка в области растениеводства Поддержка в области животноводства Поддержка в области переработки

Примечание: вышеуказанные сборники Вы сможете запросить у авторов.

Полезные контакты:

Министерства Республики Казахстан:

<p>Министерство индустрии и новых технологий РК Республика Казахстан, 010000, г. Астана, пр-т Кабанбай Батыра, 47, здание «Transport Tower» Тел.: +7 (7172) 24-04-75/76 Факс: +7 (7172) 24-12-13 E-mail: aigarina_ab@mit.kz www.mint.gov.kz</p> <p>Комитет промышленности Тел./факс +7 (7172) 24 49 05</p> <p>Комитет по техническому регулированию и метрологии (Министерство индустрии и новых технологий) Тел.: +7 (7172) 79-33-01, 79-33-04 Факс: +7 (7172) 24-02-48 E-mail: standard@memst.kz www.memst.kz</p>	<p>Министерство сельского хозяйства РК 010000, г. Астана, ул. Кенесары, 36</p> <p>Департамент по развитию перерабатывающей промышленности и агропродовольственных рынков Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Кенесары, 36 Тел.: +7 (7172) 55-58-94 Факс: +7 (7172) 55-59-95 E-mail: pravo@minagri.kz www.minagri.kz</p>
<p>Министерство экономического развития и торговли РК Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Орынбор 8, подъезд №7 Канцелярия: +7 (7172) 74 38 01, 74 37 98. E mail: info@minplan.kz Сайт: www.minplan.kz</p> <p>Комитет торговли Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Орынбор, 8, подъезд 7 Тел.: +7 (7172) 74-29-97 Факс: +7 (7172) 74-35-61 E-mail: abdukhalykov_a@minplan.kz www.comtorg.kz</p> <p>Департамент развития предпринимательства +7 (7172) 74 30 90, +7 (7172) 74 30 89</p>	

Местные исполнительные органы в области образования:

<p>Акимат г. Астана, ГУ "Управление образования г. Астаны" 010000, г. Астана, улица Бейбитшилик, 11 Телефоны: - приемная +7 (7172) 55-68-51 Факс: +7 (7172) 55-74-22 Сайт: bilim.astana.kz</p>	<p>Акимат г. Алматы, Управление образования г. Алматы: Площадь Республики, 4 Телефон/Е-mail: 271-65-09 dep@edualmaty.kz Сайт: dep.edualmaty.kz</p>
<p>Акимат Акмолинской области, Управление образования 020000, Акмолинская область г. Кокшетау ул. Сатпаева, 1 телефоны - 25-74-36, факс 25-18-05, 25-56-84 e-mail: akmdo@mail.ru</p>	<p>Акимат Алматинской области 040000, г. Талдыкорган, ул. Тауелсиздик, 38 Адрес электронной почты: tkoblakimat@global.kz Телефоны справочных служб: Общие вопросы: Тел.: 27-19-75 Сектор корреспонденции и приема граждан: Тел./Факс: 27-07-43</p>
<p>Акимат Атырауской области, Управление образования г. Атырау, ул. Айтеке би, 77, 2-ой этаж Тел. +7 (7122) 354965, факс: +7 (7122)354967 Телефон доверия управления: 35-43-27 e-mail: uoatyrau@rambler.ru</p>	<p>Акимат Восточно-Казахстанской области 070019, Республика Казахстан, г. Усть-Каменогорск, ул. М.Горького, 40 E-mail: chancellor@akimvko.gov.kz Тел. +7 (7232) 57-85-80 Факс. +7 (7232) 26-13-63</p>
<p>Акимат Карагандинской области Республика Казахстан, г.Караганда, Бульвар Мира, 39 Адрес электронной почты: kancelyaria@krg.gov.kz Телефоны: +7 (7212) 41 10 11, 42 11-33</p>	<p>Акимат Костанайской области, Управление образования 110000, Костанайская область, г. Костанай, проспект Аль-Фараби, дом 56, тел. +7(7142) 575-310 Телефон доверия: +7 (7142) 575-310. Факс: +7(7142) 547-485 E-mail: dep@edu-kost.kz</p>
<p>Акимат Жамбылской области, Управление образования Телефоны: +7 (7262) 431552; 435815</p>	<p>Акимат Западно-Казахстанской области, Управление образования 090006, г. Уральск, пр. Достык - Дружба 215, каб.512 e-mail: depenerg-zko@mail.ru Телефон: 50-79-20. Сайт: www.energy.westkaz.kz</p>
<p>Акимат Мангыстауской области, Управление образования Мангыстауская область 130000, г. Актау, 13 мкр., 47зд. тел. 435119, mangobldo@mail.ru</p>	<p>Акимат Павлодарской области, Управление образования Телефоны: +7 (7182) 320965 bekseitova.do@pavlodar.gov.kz</p>

<p>Акимат Северо-Казахстанской области, Управление образования 150011 г. Петропавловск, ул. Конституции Казахстана 58. Тел.: 46-32-88, Факс: 46-33-34 E-mail: obldosko@mail.kz; uosko@sko.kz Сайт: www.edu-sko.kz</p>	<p>Акимат Южно-Казахстанской области, Управление образования 160000, г. Шымкент, пр. Республики, 12 а Тел.: 56 32 47 E-mail: Douko2002@mail.ru</p>
--	---

Институты развития Республики Казахстан:

<p>АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Сыганак, 25, Бизнес центр «Ансар», 2 этаж Тел.: +7 (7172) 79 93 93 Факс: +7 (7172) 79 93 92 E-mail: info@kaznexinvest.kz www.kaznexinvest.kz</p> <p>Департамент развития экспорта, Тел.: +7 (7172) 79 93 93, вн. 1016 Департамент экспортных грантов, Тел.: +7 (7172) 79 93 93, вн. 1043 Департамент продвижения экспорта Тел.: +7 (7172) 79 93 93, вн. 1030</p>	<p>АО «Казахстанский институт развития индустрии» Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул.Сыганак, 25 Тел.: (7172) 79-64-60, E-mail: kiri_pressa@mail.ru Сайт: www.kidi.kz</p> <p>Центр модернизации промышленных технологий Тел. +7 (7172) 79 64 70, 79 64 73, 79 64 59</p>
<p>АО «Банк развития Казахстана» Республика Казахстан, город Астана, район Есил, улица Орынбор, 10 (здание «Казына Тауэр») Сайт: www.kdb.kz</p> <p>Телефоны: Председатель Правления Банка, приемная: +7 (7172) 79 26 06 Управляющий директор по проектам, приемная: +7 (7172) 79 26 97 Управление агентского обслуживания проектов: +7 (7172) 79 26 64 Канцелярия: +7 (7172) 79 26 79 Факс: +7 (7172) 79 26 38</p>	<p>Акционерное общество «БРК-Лизинг» Республика Казахстан, город Астана, район Есил, ул. Тәуелсіздік, 29/1, 15-этаж Тел: +7 (7172) 54 05 21 Факс: (7172) 54 05 20 E-mail: leasing@kdbl.kz (Управление лизинговых операций) Сайт: www.kdbl.kz</p>

<p>АО «Национальный инновационный фонд» Республика Казахстан, 010017 г. Астана, ул. Сыганак, 29, бизнес центр «Евроцентр», 9 этаж Тел.: +7 (7172) 51-69-82, 57 10 14 Факс: +7 (7172) 51-70-21 E-mail: info@nif.kz, сайт: www.nif.kz</p>	<p>АО «Центр инжиниринга и трансфера технологий» Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Сыганак 29, Бизнес-центр «Eurocenter» Тел.:+7/(172)552887, Факс: +7(7172)516921 Email: info@t2.kz, сайт: www.cett.kz</p>
<p>АО «Фонд развития предпринимательства «ДАМУ» Республика Казахстан, 050004, г. Алматы, ул. Гоголя, 111 Тел.: +7 (727) 244-55-66, 244-55-77 Факс: +7 (727) 244-83-41, 278-07-76 E-mail: info@fund.kz, сайт: www.damu.kz</p>	<p>АО «Экспортно-кредитная страховая компания «КазЭкспортГарант» Республика Казахстан, 050010, г. Алматы, ул. Зенкова, 80, 2 этаж Тел.: +7 (727) 250-00-21, Факс: +7 (727) 293-88-37 E-mail: info@kecic.kz, сайт: www.keg.kz</p>
<p>АО «Национальный управляющий холдинг «КАЗАГРО» Республика Казахстан, г. Астана, пр. Республики, 24, Телефон доверия: +7 7172 70-56-69 (вн. 1451) Контактный телефон: +7 7172 70-56-20 Прием корреспонденции: +7 7172 70-56-26 Факс: +7 7172 70-56-89 Пресс-служба: +7 7172 70-56-39 Сайт: www.kazagro.kz</p>	<p>АО «КазАгроМаркетинг» Республика Казахстан, 010010 г. Астана, мкр. Акбулак-3, ул. Дарабоз, д. 25 Тел./факс: +7 (7172) 580-171, 580-180 Call-центр: 8 800 080 70 80 (звонок бесплатный) E-mail: reception@kam.kz Сайт: www.kam.kz</p>
<p>Торгово-промышленная палата Республики Казахстан Республика Казахстан, 050059, Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 5, офис 503, Бизнес-центр «Нурлы-Тау» Тел.: +7 (727) 277-70-50, 277-70-55 Факс: +7 (727) 277-70-05 E-mail: info@cci.kz www.cci.kz</p>	<p>АО «КазАгроФинанас» Республика Казахстан, 010000, г. Астана, ул. Кенесары 51, ВП-4 Телефоны: Приемная: +7 (7172) 58-04-37 / 38 Служба кадрового и документационного обеспечения: +7 (7172) 55-65-33 Управление кредитования и лизинга: +7 (7172) 58-04-52; 55-01-97; 55-65-31; 55-73-37 Отдел по стратегическому планированию и маркетинга: +7 (7172) 55-73-41 Корпоративный секретарь: +7(7172) 55-65-32 вн. 404 Пресс-секретарь: +7(7172) 55-73-41 вн. 427 Сайт: http://www.kaf.kz</p>

Приложение 1.

Заявка на размещение информации в справочнике «Экспортная продукция Казахстана»

1. Наименование организации с указанием юридического статуса _____

(впишите полное название)

2. Зарегистрировано ли ваше предприятие в Казахстане?

нет

да

3. Год образования _____

4. ФИО руководителя и должность: _____

5. Форма собственности: _____

6. К какой отрасли принадлежит ваше предприятие? _____

7. Наименование производимой продукции

1. _____

2. _____

3. _____

8. Характеристика (описание) продукции _____

9. Численность общего персонала _____ чел., производственного персонала _____ чел.

10. Объем продаж, млн.тг. _____

11. Экспортируете ли Вы свою продукцию к настоящему моменту?

нет

да

(Если да) Какой вид продукции экспортируете и куда?

Вид продукции (с указанием кода ТН ВЭД на уровне десяти знаков) _____

География экспорта (укажите страны) _____

Доля экспорта от общего объема продаж _____

**12. Имеются ли системы управления (качеством, безопасностью)?
Сертифицированы ли эти системы (ISO, HACCP и т.д.)?**

- нет
 да

(Если «Да»), укажите какие _____
Название стандарта _____
№ сертификата _____
Дата получения сертификата _____
Срок действия _____
Сертификационный орган _____
Область сертификации _____

13. Имеете ли дистрибьюторскую и/или филиальную сеть?

- нет
 да

(Если «Да»), укажите (страна, город, адрес) _____

14. Контактная информация

Адрес _____
Телефон _____
Факс _____
Web-сайт _____
E-mail _____

15. Контактное лицо

ФИО _____ должность _____
Тел _____ E-mail _____
Сот. тел. _____

Дата _____ Подпись _____

ПРИМЕЧАНИЕ:

Для размещения информации в Справочнике экспортной продукции необходимо предоставить:

1) логотип компании (векторный формат);

2) фотографии продукции (формат – Tiff, разрешение - 300 точек на дюйм)

13. Имеете ли дистрибьюторскую и/или филиальную сеть?

12. Имеются ли системы управления (качеством, безопасностью)? Сертифицированы ли эти системы (ISO, HACCP и т.д.)?

Приложение 2.

Заявка на участие в торговых миссиях в зарубежные страны

Название предприятия, адрес (с указанием почтового индекса), контактные телефоны	
Вид(-ы) продукции (с указанием кода ТН ВЭД для каждой товарной позиции на уровне 10 знаков)/деятельности	
Объем производства (в денежном и натуральном выражении)	
Объем экспорта (в денежном и натуральном выражении)	
В какие страны из списка Вы бы хотели выехать с торговой миссией?	
Есть ли у Вас партнеры в этих странах? Если да, просим указать названия компаний и их контактные данные	
Экспортируете ли Вы свою продукцию в эти страны?	
Есть ли проблемы, связанные с экспортом продукции в эти страны? Если да, то просим указать какие	
Ведутся ли переговоры с потенциальными покупателями Вашей продукции в этих странах? Если да, то с какими компаниями?	
С какими компаниями в странах посещения Вы бы хотели встретиться в рамках торговой миссии?	
Цель участия в торговой миссии (поиск покупателей, заключение контрактов, открытие представительства и т.д.)	
Дополнительные страны, которые вы хотели бы посетить с торговой миссией (вне списка), с указанием цели посещения	
ФИО, должность и контактные данные (номер рабочего и мобильного телефона, адрес электронной почты) участников от Вашего предприятия (просим к заявке приложить отсканированные копии заграничных паспортов участников)	
Контактное лицо (ФИО с указанием контактного телефона, номера мобильного телефона и адреса электронной почты)	

Подпись _____

Печать

