

**«Предварительные результаты  
диагностики экспортного потенциала  
предприятий и обзор проблем выхода  
казахстанских предприятий на экспорт»**

**КОРПОРАЦИЯ ПО РАЗВИТИЮ И  
ПРОДВИЖЕНИЮ ЭКСПОРТА**





- **О Корпорации**

- **Предварительные результаты диагностики экспортного потенциала предприятий**

- **Обзор проблем выхода казахстанских предприятий на экспорт**

- **Оценка потребностей лабораторий**

- **Что предлагает Корпорация**



## О Корпорации

---

**Создана во исполнение реализации  
Посланий Президента РК 2006 и 2007  
годов**

**Зарегистрирована 20 февраля 2008 года**

**Миссия – стать движущей силой  
построения институциональной системы  
поддержки и стимулирования экспорта**

**Организирующая, связующая и  
координирующая роль Корпорации**



## Предварительные результаты диагностики экспортного потенциала предприятий

---



## Цели

**Определение потенциальных и действующих экспортеров, а также продукции, которые могут экспортироваться или уже экспортируются Казахстаном**

**Оценка экспортной готовности казахстанских предприятий, базируясь на детальной оценке их технической, операционной и коммерческой деятельности**

**Выявление проблем и барьеров, препятствующих развитию экспортного потенциала казахстанских предприятий**

**Выработка соответствующих мер по поддержке казахстанских компаний для развития их экспортной способности**

# Этапы проведения диагностики

Отобранным предприятиям предоставляется содействие в разработке и реализации индивидуальных программ развития и продвижения экспорта, а также разработка отраслевых стратегий по 3-м пилотным отраслям с участием зарубежных отраслевых экспертов.

Совместно с привлеченными зарубежными отраслевыми экспертами были выработаны критерии и проводится оценка экспортной готовности предприятий. Оценка потребностей лабораторий в ресурсах, необходимых для международной аккредитации.

Предварительная диагностика отобранных предприятий проводилась путем их посещения сотрудниками Корпорации, сбора и анализа информации по их деятельности.

Отбор предприятий для диагностики осуществлялся на основе заполненной заявки, а также с учетом общих критериев предварительного отбора.

**Разработка индивидуальных программ развития экспорта и отраслевых стратегий**

**Оценка экспортной готовности и оценка потребностей лабораторий**

**Предварительная диагностика предприятий**

**Предварительный отбор**

**Отраслевые стратегии разрабатываются только по**

**3-м пилотным отраслям (машиностроение, химическая и пищевая отрасли).**

# Предварительная диагностика

Формирование  
базы данных

Для формирования первичной базы данных по действующим предприятиям Корпорация провела кабинетное исследование (обзвон предприятий, проведение встреч с предприятиями, бизнес-ассоциациями и ТПП, поиск и сбор информации по производителям в информационных ресурсах и т.д.).

Распространение  
информации

Участие предприятия в диагностике начиналось с заполнения заявки. Заявка распространялась напрямую среди предприятий, через акиматы, отраслевые и бизнес-ассоциации, а также путем опубликования объявлений в республиканских и областных газетах.

Посещение  
производств

Были организованы выезды рабочих групп во все регионы Казахстана с целью презентации деятельности Корпорации, разъяснения целей и этапов диагностики предприятий, а также проведения индивидуальных встреч с руководителями предприятий и посещения производств.

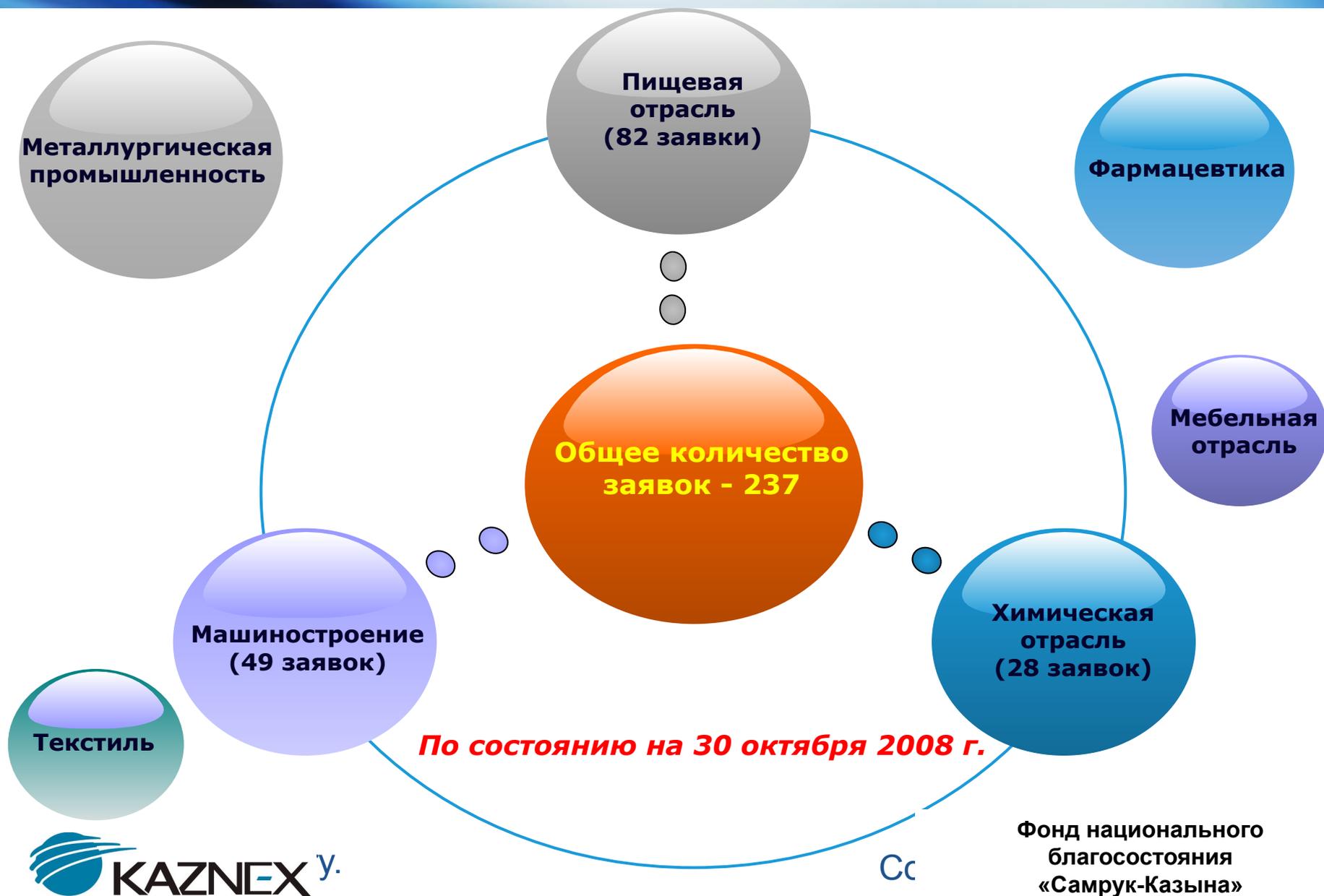
Выявление  
проблем

По результатам посещения производств были выявлены проблемы развития и продвижения экспорта.

# Общее количество полученных заявок в разрезе регионов



# Общее количество полученных заявок в отраслевом разрезе



# Предварительные результаты диагностики экспортного потенциала предприятий

Общее количество заявок - 237

Планируемое количество предприятий для посещения экспертами  
**(75 компаний)**

Машиностроение - 25  
Пищевая отрасль - 36  
Химическая отрасль - 14



Фактическое количество предприятий, посещенных экспертами

Машиностроение - 19  
Пищевая отрасль - 30  
Химическая отрасль - 11

По состоянию на 30 октября 2008 г.



## Обзор проблем выхода казахстанских предприятий на экспорт

---

# Обзор проблем выхода на экспорт

## Проблемы предприятий



# Обзор проблем выхода на экспорт

<b>Таможенные процедуры</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Несовершенная процедура таможенной оценки;</li><li>- Высокая стоимость услуг СВХ;</li><li>- простой контейнеров по вине таможенных брокеров, связанный с оформлением и рассмотрением таможенной декларации;</li><li>- отсутствие в таможенных органах электронного документооборота по типу «одного окна» (ТАИС-1 и ТАИС-2 и Web-declarant)</li><li>- обязательная процедура межгосударственного подтверждения кодов</li></ul>
<b>Острый дефицит квалифицированных рабочих кадров</b>	Большинство казахстанских компаний испытывает острую потребность в управленческих, инженерных и квалифицированных рабочих кадрах.
<b>Недостаточные знания о зарубежных рынках</b>	Отсутствие у предприятий информации и знаний для поиска новых рынков сбыта: в Казахстане – информации о существующем за рубежом спросе на товары и услуги, о требованиях, предъявляемых к экспортируемой другими странами продукции (меры таможенного и не таможенного регулирования), за рубежом – об имеющихся экспортных возможностях Казахстана.
<b>Проблемы с закупом отечественного сырья</b>	Существует целесообразность создания структуры по закупу сырья по более низким ценам для производителей конечной продукции, т.к. закуп сырья в отдельности каждым товаропроизводителем небольшими объемами обходится в «разы» дороже.
<b>Таможенно-тарифное регулирование</b>	Повышенные ставки таможенных пошлин при импорте сырья, материалов и запасных частей, предназначенных для производства конечной продукции, а также оборудования, необходимого для модернизации основных производственных фондов, аналоги которых не производятся в Казахстане, оказывают прямое воздействие на цену и качество производимого на экспорт товара
<b>Техническое регулирование</b>	При оформлении экспортных процедур у предприятий возникают трудности, связанные с получением сертификата происхождения СТ-1 на готовую продукцию и полуфабрикаты.



## Оценка потребностей лабораторий

---

# Оценка потребностей лабораторий

## ЦЕЛЬ

Оценка потребностей казахстанских лабораторий 3-х пилотных отраслей в ресурсах, необходимых для подготовки к международной аккредитации

## ЭТАПЫ

1. Отбор лабораторий для проведения оценки
2. Поиск и привлечение международных экспертов для проведения оценки
3. Проведение оценки
4. Проведение тренинга для персонала лабораторий по стандарту ИСО17025:2005
5. Выбор международной программы межлабораторных сравнительных испытаний
6. Отбор и организация участия 5-ти лабораторий в международной программе

## ПРИВЛЕЧЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ

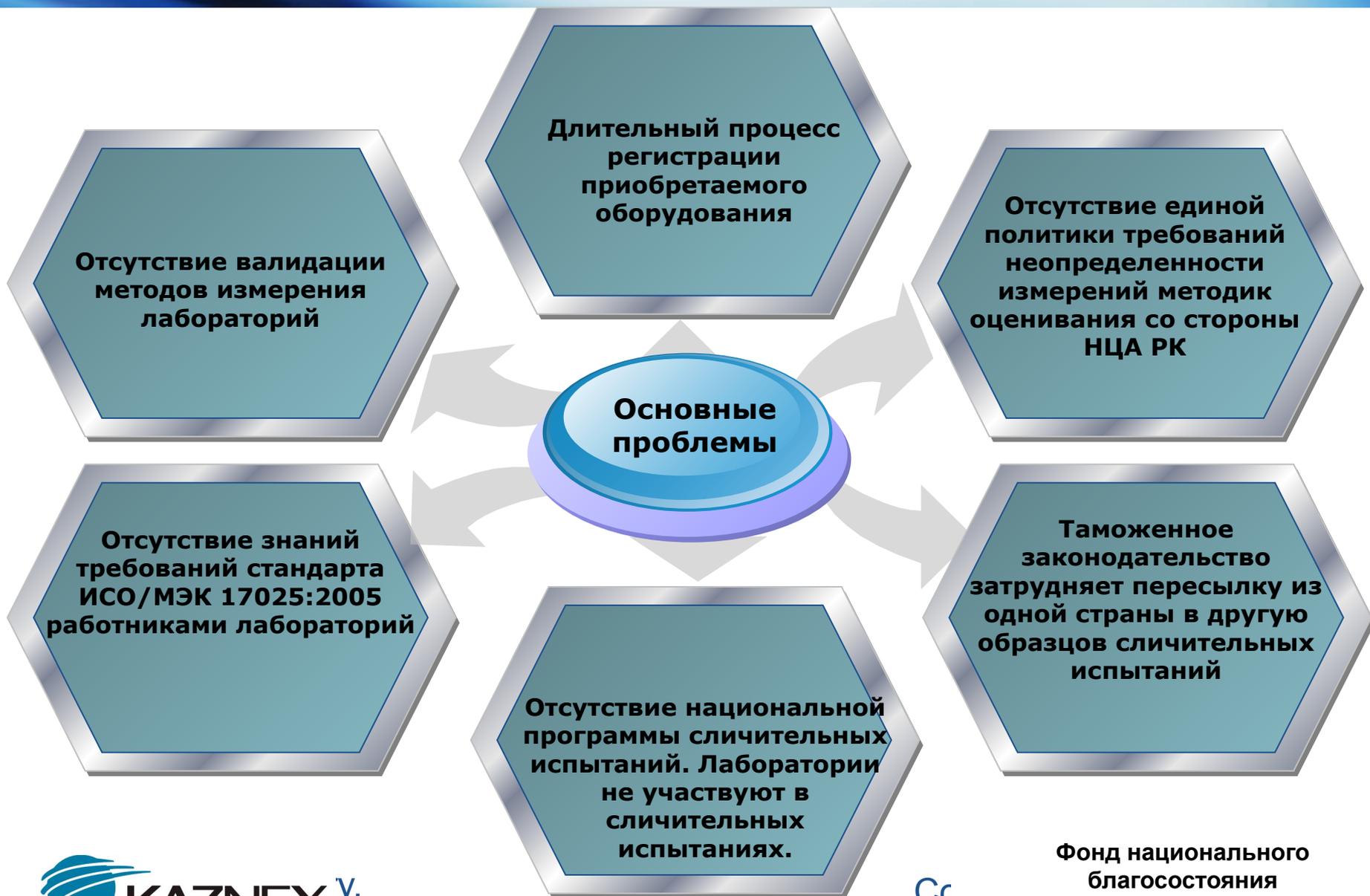


Для проведения оценки потребностей лабораторий привлекались международные эксперты (**Digart International Ltd., Швейцария**), имеющие опыт работы в странах СНГ по предоставлению консультационных услуг в области аккредитации и сертификации лабораторий

### Преимущества экспертов «Digart International Ltd»:

- Свободное владение экспертами русским языком
- Наличие собственного опыта перехода на стандарты ИСО (Венгрия - ЕС)
- Участие в проектах в странах СНГ (Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан)
- Участие в создании серии стандартов ИСО 9000 и ИСО14000 и разработке Руководства ISO/IEC

# Основные проблемы лабораторий





5

## Что предлагает Корпорация

---

**Стимулирующее и поддерживающее законодательство**

**Понимание важности экспортирования – бизнес, государственные органы, общество в целом**

**Сеть поддержки торговли – организации частного и государственного сектора, оказывающие услуги, необходимые экспорту**

**Взаимодействие и координация в сети поддержки торговли**

*Отсутствие институциональной системы поддержки экспорта заведомо ставит отечественных производителей в невыгодное положение в сравнении с конкурентами как на внешних, так и на внутренних рынках*

## «Экспорт»

- Действующее определение экспорта – только для таможенных целей.
- Нет определения для анализа и целей торговой политики.
- Унификация с терминологией ВТО.

## «Перечень приоритетных товаров»

- Применение международной классификации сырьевой и обработанной продукции (manufactured product)
- Определение объектов и субъектов (резидент РК, производитель обработанной промышленной и с/х продукции, МСБ) государственной поддержки.
- Утверждается Правительством РК на среднесрочный период

## «Развитие экспорта» и «продвижение экспорта»

- Унификация с международной терминологией
- Разделение мер государственной поддержки на внутренние (развитие экспортного производства) и внешние (продвижение экспорта)

# Инструменты экономического стимулирования развития экспорта

## Исследование и разработка новых товаров для внешнего рынка

Конкуренция заставляет производителей все чаще обновлять ассортимент и технологию производства продукции (Пример: 10% продукции пищевого рынка являются основными, 90% - это постоянно меняющийся ассортимент).

Разработка и запуск нового продукта, или его адаптация, предусматривают значительные риски и затраты. Сегменты, занимаемые отечественными производителями даже на внутреннем рынке, характеризуются ускоряющимся «устареванием» продукции, которое приходится компенсировать объемами. Данная мера стимулирует производителей инвестировать в развитие новой продукции, ориентированной на внешние рынки.

## Обучение специалистов предприятия-экспортера и потенциального экспортера по вопросам управления экспортом

Обучение по вопросам: новые для компании методики и технологии производства, поставки; производство; упаковка; производственные и экологические стандарты; общий контроль качества; условия конкуренции; международные маркетинговые методики; рыночные исследования; ценообразование; техники проведения переговоров; законодательство по внешней торговле; местные и зарубежные инструменты и средства финансирования; лидерство; организационное управление; управление и стимулирование кадров и ответственность за кадры” и др.

## Создание веб-сайта предприятия экспортера и потенциального экспортера

Сбор и распространение информации сегодня все больше осуществляется по виртуальным каналам. Поэтому наличие собственного веб-сайта предприятия увеличивает степень его экспозиции во внешнем мире, повышая вероятность включения продукции или компании во всевозможные листинги, поисковые системы и прочее. Не все производители сегодня имеют такие сайты, а если и имеют, то, как правило, на русском языке, что заведомо сужает круг возможностей. Основная часть затрат необходима на профессиональное создание и запуск сайта, перевод на иностранный язык, а также его поддержание в течение первого года.

# Инструменты экономического стимулирования развития экспорта

## Маркетинговые исследования

Исследование рынков является наиболее востребованным и дорогостоящим для предприятий. Несмотря на наличие маркетинговых служб почти на любом предприятии, их эффективность остается низкой в отношении внешних рынков из-за отсутствия навыков маркетинга и специальных знаний в области ВЭД. Предлагаемый инструмент позволит, с одной стороны, помочь предприятиям получить услуги по изучению внешних рынков, с другой – частному профессиональному консалтингу развить собственную экспертизу и сети (филиалы, партнеров).

## Брендинг казахстанских товаров на внешнем рынке

При выходе на внешние рынки необходима «раскрутка» продукта или компании, требующая существенных затрат.

## Создание зарубежных представительств казахстанских

Наличие собственного представителя(-ства) значительно облегчает предприятиям установление прямых контактов, организацию встреч и т.д. Причем такой контакт должен быть максимально приближен к бизнесу. Предлагаемый инструмент позволяет «запустить» такой контакт, как отдельному предприятию, так и группам предприятий или ассоциациям.

## Подготовка и издание каталогов экспортных товаров

Необходимы многочисленные и различные по направлению каталоги, справочники казахстанской экспортной продукции: отраслевые (пищевая, химическая, строительство и т.д.), в территориальном разрезе (по областям), по сегментам рынка (Все для дома). Подготовка каталога в формате и аспекте, воспринимаемыми целевой аудиторией, требует дополнительных ресурсов.

# Что предлагает Корпорация сегодня:

## Корпорация

### РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА

- Независимая оценка экспортной готовности/подтвержденный экспортный потенциал
- Содействие в разработке отраслевых стратегий экспорта
- Пилотные проекты содействия подготовки и выходу на экспорт на примере трех отраслей-пищевая, машиностроение, химическая
- Организация обучения
- Каталог услуг обучения в Казахстане
- Инструктивные материалы в помощь экспортерам

### ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТА

- Бриф-анализ рынков по продукции
- Справочник «Экспортная продукция Казахстана»
- Реестр «Экспортеры Казахстана»
- Размещение казахстанской продукции в зарубежных каталогах, директориях
- Учебные туры на производственные площадки мировых экспортеров

# АО «КОРПОРАЦИЯ ПО РАЗВИТИЮ И ПРОДВИЖЕНИЮ ЭКСПОРТА»

Республика Казахстан, 050004  
г. Алматы, ул.Гоголя 111, 5-й этаж  
Тел.: +7 (727) 259-06-90  
Факс: +7 (727) 258-21-51



[www.kaznex.kz](http://www.kaznex.kz)  
e-mail: [info@kaznex.kz](mailto:info@kaznex.kz)

## Представительство в Астане:

Республика Казахстан, 010000  
Астана, ул. Тауельсиздик 33,  
бизнес-центр «Астаналык», 15-й этаж  
Тел.: +7 (7172) 50-20-04  
Факс: +7 (7172) 50-20-58

*Спасибо за внимание!*

