

**«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

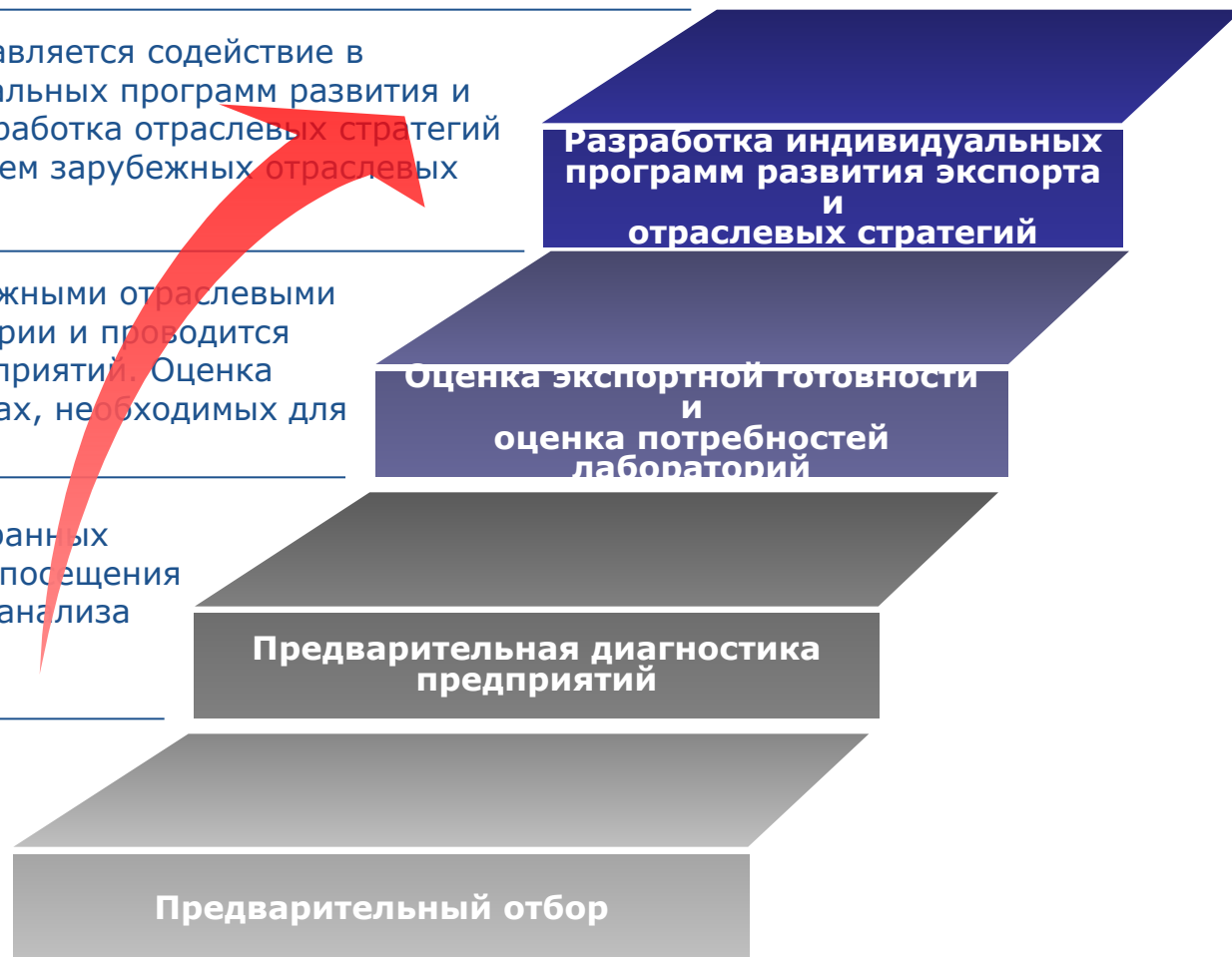
Этапы проведения диагностики

Отобраннным 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.



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.

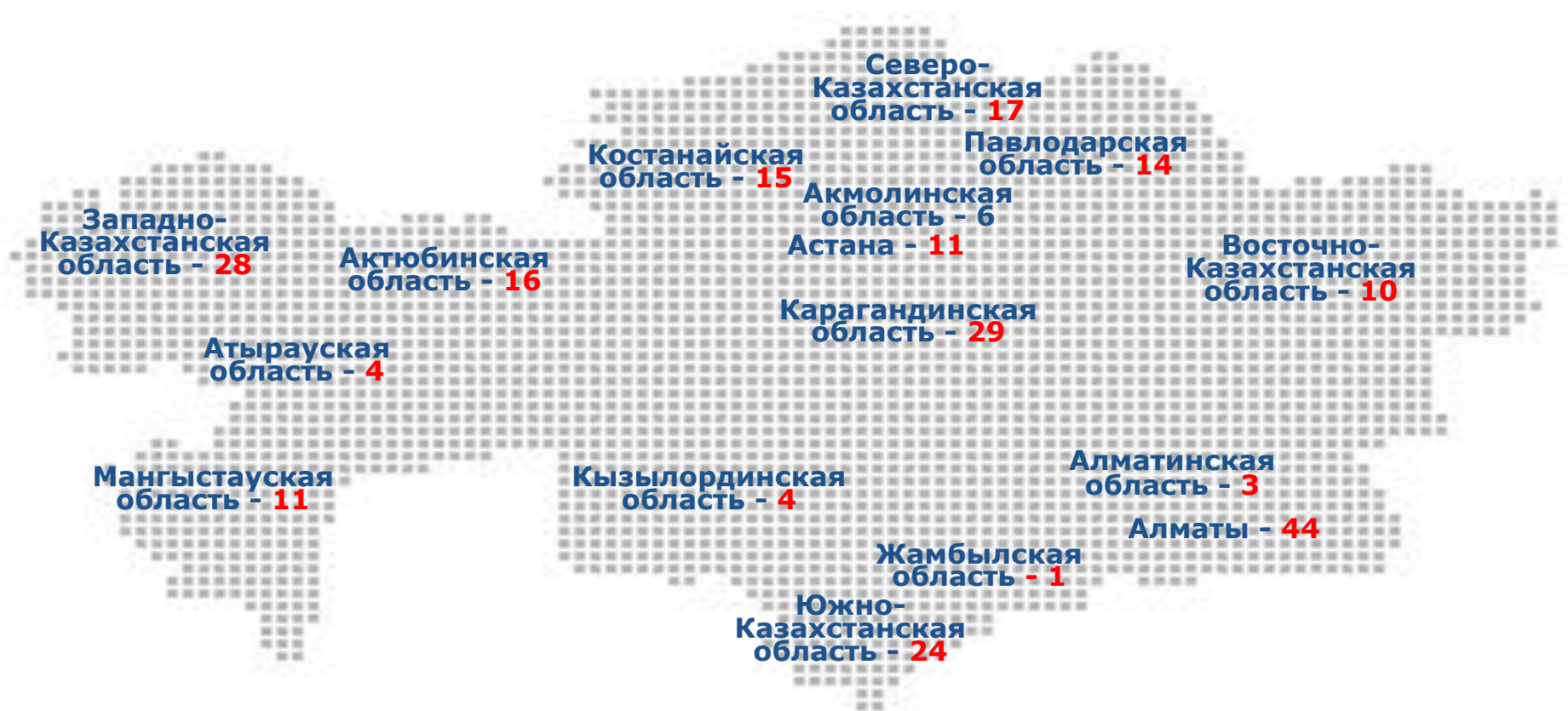
Посещение
производств

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.

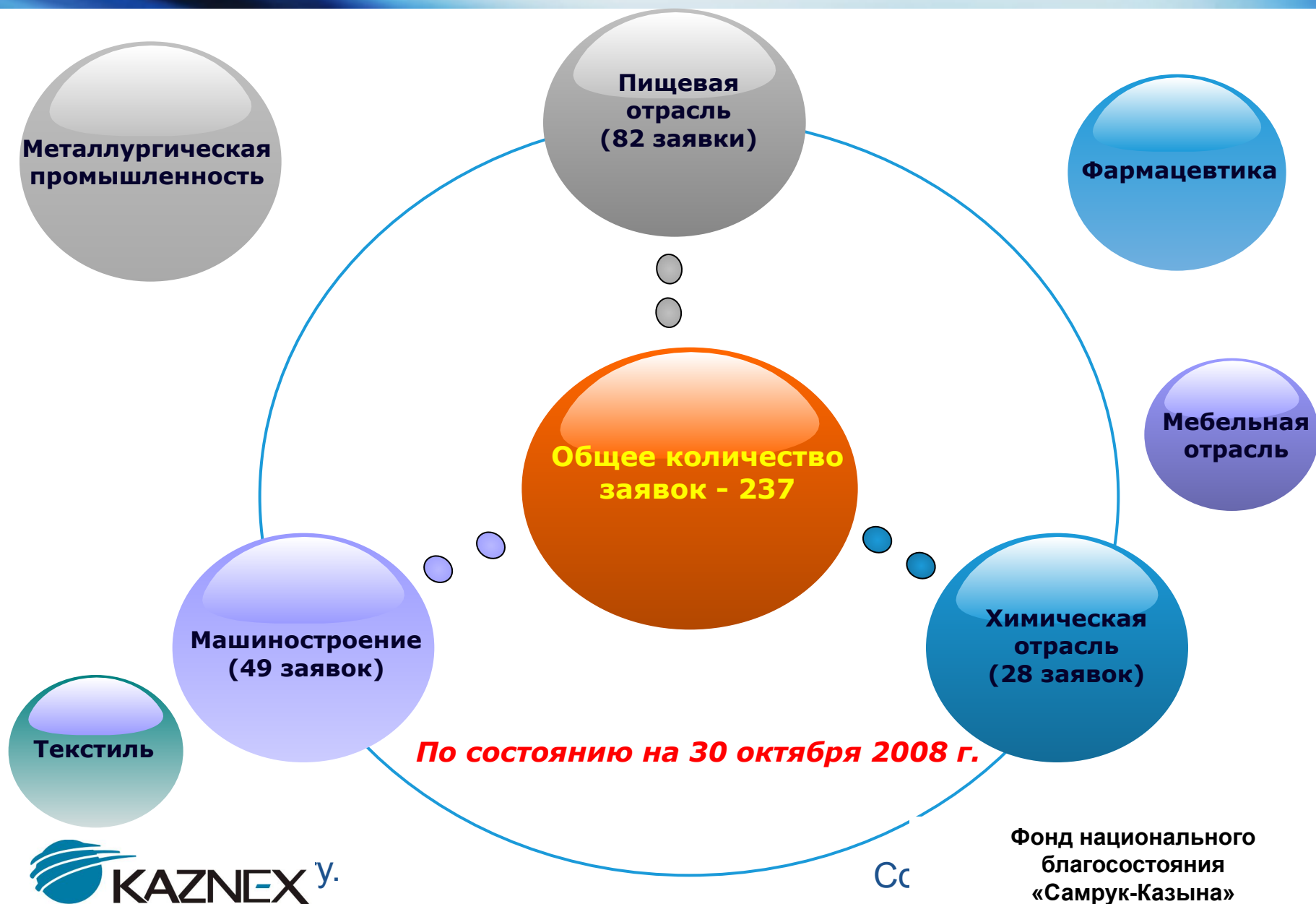
Выявление
проблем

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

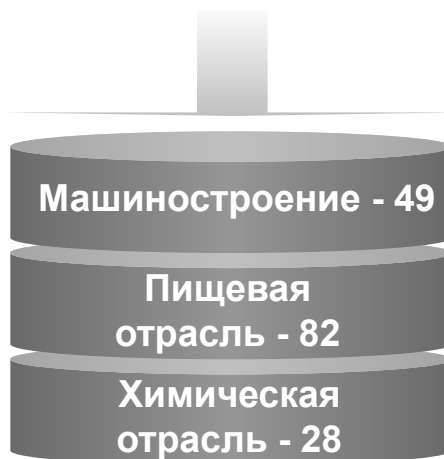


Предварительные результаты диагностики экспортного потенциала предприятий

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

Таможенные процедуры	<ul style="list-style-type: none">- Несовершенная процедура таможенной оценки;- Высокая стоимость услуг СВХ;- простой контейнеров по вине таможенных брокеров, связанный с оформлением и рассмотрением таможенной декларации;- отсутствие в таможенных органах электронного документооборота по типу «одного окна» (ТАИС-1 и ТАИС-2 и Web-declarant)- обязательная процедура межгосударственного подтверждения кодов
Острый дефицит квалифицированных рабочих кадров	Большинство казахстанских компаний испытывает острую потребность в управленческих, инженерных и квалифицированных рабочих кадрах.
Недостаточные знания о зарубежных рынках	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.
Проблемы с закупом отечественного сырья	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.
Таможенно-тарифное регулирование	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
Техническое регулирование	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





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

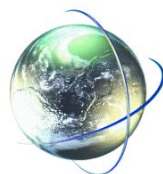
- Независимая оценка экспортной готовности/подтвержденный экспортный потенциал
- Содействие в разработке отраслевых стратегий экспорта
- Пилотные проекты содействия подготовки и выходу на экспорт на примере трех отраслей-пищевая, машиностроение, химическая
- Организация обучения
- Каталог услуг обучения 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
e-mail: 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!

