

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

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

«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі»
акционерлік қоғамының
2024-2033 жылдарға арналған Даму жоспары

Астана қ., 2023 жыл

Мазмұны

КІРІСПЕ	3
1. АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ	5
1.1 Сыртқы ортаны талдау	5
1.1.1 Макроэкономикалық тенденциялар	5
1.1.2 Мемлекеттік экспорттық саясаттың негізгі бағыттары.....	6
1.1.3 Экспорттық-кредиттік агенттіктер қызметіндегі халықаралық тәжірибе мен негізгі трендтерге шолу	8
1.1.4 PEST талдау.....	11
1.2 ІШКІ ОРТАНЫ ТАЛДАУ	14
1.2.1 Агенттіктің өткен кезеңдегі қызметінің нәтижелері	14
1.2.2 Негізгі қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерді талдау.....	14
1.2.3 Қаржылық қызметті талдау	16
1.2.4 ҚНҚ орындалуын талдау	17
1.2.5 SWOT-талдау.....	18
2. МИССИЯ ЖӘНЕ ПАЙЫМЫ	19
3. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ.....	19
3.1 Стратегиялық бағыт-Экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу.....	20
3.1.1 «Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту» стратегиялық мақсаты	20
3.2 Стратегиялық бағыт-Операциялық тиімділікті арттыру	23
3.2.1 «Адами капиталды дамыту» стратегиялық мақсаты	23
3.2.2 «Көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау» стратегиялық мақсаты.....	24
3.2.3 «Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру» стратегиялық мақсаты	25
3.2.4 «Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту» стратегиялық мақсаты.....	27
3.2.5 «Қазақстандық компаниялардың сыртқы нарықтардағы өнімдерінің ұсынылуын кеңейту» стратегиялық мақсаты	28
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ Даму жоспарына 1-қосымша	31
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ Даму жоспарына 2-қосымша	32
«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі» АҚ Даму жоспарына 3-қосымша	33

КІРІСПЕ

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

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

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

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

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

Сондай-ақ, Агенттік 2017 жылдың 10 наурызында ұлттық компания мәртебесін алды. Бұл қадам трансформациямен бірге Агенттікке қазақстандық экспорттаушыларға қолдау көрсету мүмкіндіктерін кеңейтуге мүмкіндік берді.

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

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

Агенттіктің 2024-2033 жылдарға арналған даму жоспарын (бұдан әрі – Даму жоспары) әзірлеу үшін негізгі алғышарттар 2014-2023 жылдарға арналған даму жоспарын іске асыру мерзімдерін аяқтау және ел экономикасы мен сыртқы сауданың ағымдағы үрдістерін ескере отырып, Орта мерзімді және ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлаудың жаңа цикліне шығу,

сондай-ақ Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарында қамтылған жаңартылған мақсаттар мен міндеттерді орындау қажеттілігі болды.

Агенттіктің даму жоспары шикізаттық емес экспортты қолдау бөлігінде 2033 жылға дейінгі перспективамен Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарының мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізуге қажетті үлесті қамтамасыз етуге бағытталған.

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

1. АҒЫМДАҒЫ ЖАҒДАЙДЫ ТАЛДАУ

1.1 Сыртқы ортаны талдау

1.1.1 Макроэкономикалық тенденциялар

Геосаясат және экономика

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

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

Инфляция

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

Логистикалық және өндірістік тізбектердің өзгеруі аясында ішкі нарықтардағы теңгерімсіздіктермен күшейтілген азық-түлік пен шикізат бағасының өсуінің жалпы әлемдік үрдісі аясында Қазақстанда да инфляция өсті. Айта кету керек, Қазақстандағы инфляция еңбек өнімділігіне байланысты және өнімділіктің өсу қарқыны импорттаушы елдердің өсу қарқынынан өзгеше болып тұрғанда, Қазақстан тұрақты инфляцияны және ұлттық валютаның құнсыздануына ұшырайды.

Жеткізу тізбегін бұзу

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

Климаттың өзгеруі

Климаттың өзгеруі жаһандық экономикаға да үлкен қауіп төндіреді: ол қоғамның әлауқатына әсер етеді, ресурстардың қолжетімділігіне әсер етеді, энергия бағасын көтереді және жеке компаниялардың активтерінің құнын төмендетеді. Сонымен қатар, жаһандық энергетиканы қайта құру қажеттілігі экономикалық даму мен халықтың әл-ауқатын арттыру үшін шексіз

мүмкіндіктер ашады. Көптеген елдердің үкіметтері жаһандық климаттық өзгерістердің себептерін жою және осы өзгерістердің салдарын азайту үшін саяси қадамдар жасай бастады. Мұндай саясат негізінен парниктік газдар шығарындыларын шектеуге бағытталған және экономиканың көптеген салаларына тікелей әсер етеді.

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

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

1.1.2 Мемлекеттік экспорттық саясаттың негізгі бағыттары

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

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

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

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

3. Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі жалпыұлттық басымдықтарында «Экономикалық және сауда дипломатиясын белсенді дамыту» жалпыұлттық басымдығы шеңберінде тауарлар мен қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемін 2025 жылға дейін 41 млрд АҚШ долларынан астамға дейін жеткізу мақсаты атап өтілді.

4. Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспарында қазақстандық өнімді ілгерілету және шикізаттық емес экспортты дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау; шикізаттық емес экспортты 2 есеге (41 млрд АҚШ долларына дейін) және АӨК өнімі экспортының көлемін ұлғайту; өтем, сақтандыру және кепілдік беру арқылы қаржылық қолдау көрсету жөнінде шаралар қабылдау қажеттілігі көрсетілген.

5. «Шикізаттық емес экспортты ілгерілету» бағыты шеңберінде қазақстандықтардың әл-ауқатын арттыруға бағытталған орнықты экономикалық өсу» Ұлттық жобасында 2025 жылға қарай күтілетін экономикалық әсер көрсетілген: «Шикізаттық емес тауарлар мен қызметтер экспортын 41 млрд АҚШ долларына дейін, оның ішінде шикізаттық емес тауарлар экспортын – 29,5 млрд АҚШ долларына, қызметтерді – 11,5 млрд АҚШ долларына дейін ұлғайту».

6. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2021-2025 жылдарға арналған ұлттық жобасында агроөнеркәсіптік кешен өнімдерінің экспортын ұлғайту жөніндегі мақсат көрсетілген.

7. Экспорттық стратегия негізінде экономиканың дамуын қамтамасыз ету мақсатында экспорттық саясат тақырыбы қозғалатын Мемлекеттік бағдарламалар (бұдан әрі - МБ) бекітілді:

- Мақсаты «Шикізаттық емес (өңделген) экспорттың құндық көлемін-2008 жылғы деңгейге кемінде 30% ұлғайту» нысаналы индикаторымен экономиканың әртараптандыру және оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету болып табылатын Қазақстан Республикасының 2010-2014 жылдарға арналған үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы туралы МБ;

-Мақсаты «Өңдеуші өнеркәсіп өнімі экспортының құндық көлемінің өсуі» нысаналы индикаторымен өңделген тауарлар экспортының көлемін ұлғайтуға бағытталған өңдеуші өнеркәсіптің бәсекеге қабілеттілігін екпінді ынталандыру болып табылатын Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған Индустриялық-инновациялық даму МБ;

- 2018-2022 жылдарға арналған «Ұлттық экспорттық стратегия» МБ, оның мақсаты - шикізаттық емес экспорт көлемін 2022 жылға қарай 1,5 есеге ұлғайту, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді өткізу және экспорттау нарықтарын әртараптандыру үшін жағдайлар жасау;

- Мақсаты «Өңдеу өнеркәсібі экспортының көлемінің өсуі» нысаналы индикаторы бар Қазақстан Республикасының ішкі және сыртқы нарықтардағы бәсекеге қабілетті өңдеу өнеркәсібі болып табылатын Қазақстан Республикасының 2020-2025 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық дамуы МБ;

- Агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған МБ, мақсаты - қайта өңделген ауыл шаруашылығы өнімдерінің экспортын ұлғайту.

8. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешенін дамытудың 2021-2030 жылдарға арналған тұжырымдамасына агроөнеркәсіптік кешен өнімінің экспортын 2020 жылмен салыстырғанда 3 есеге (2030 жылы 9,9 млрд АҚШ долларына дейін) ұлғайту жөніндегі нысаналы индикатор енгізілген.

9. Қазақстан Республикасы Сауда және интеграция министрлігінің 2020-2024 жылдарға арналған даму жоспарында «Республика бойынша тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемі» макроиндикаторымен шикізаттық емес тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын дамыту және ілгерілету жөніндегі мақсат көрсетілген.

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

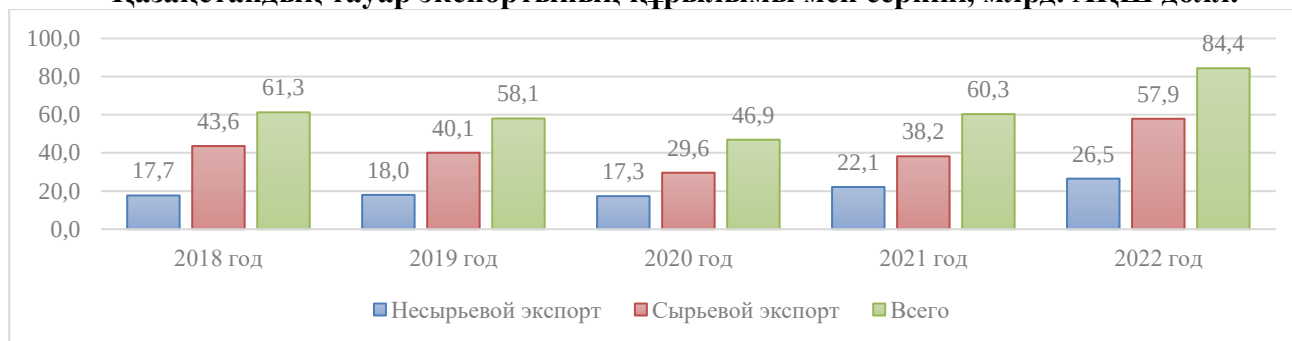
Жоғарыда көрсетілген стратегиялық құжаттарға сәйкес, Қазақстан үшін 2025 жылға қарай түбегейлі өзгеріс қазақстандық экспорттың шикізаттық сипатынан қазақстандық өнімді ілгерілету және шикізаттық емес экспортты дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға көшу болып табылады.

Бүгінгі таңда экспорт Қазақстан экономикасына үлкен әсер етеді. Осылайша, 2021 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстанның ЖІӨ - дегі тауарлар мен қызметтер экспортының үлесі 27,8%, 2022 жылдың қорытындысы бойынша-37,9% құрады (2022 жылдың қорытындысы бойынша қазақстандық экспорт 84,4 млрд АҚШ долларына жетті. 2022 жылы жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) көлемі есептік деректер бойынша 102 891,846 млрд теңгені құрады, 31.12.2022 ж.бағамы – 462,65, бұл 222,4 млрд АҚШ долларын құрады).

Бұл көрсеткіш көптеген ірі дамыған және дамушы елдердің ұқсас көрсеткіштерімен салыстырғанда анағұрлым жоғары болып табылады, бұл Қазақстан экономикасының ашықтығының жоғары дәрежесін растайды және сонымен бірге экспорт құрылымымен байланысты тәуекелдерге айтарлықтай сезімталдықты көрсетеді. Әлсіз әртараптандырылған экспорттық себет Қазақстан экономикасына теріс әсер етуі мүмкін елеулі баға серпілістері үшін алғышарттар жасайды. Қазақстан экспортының құрылымында шикізат тауарлары басым, сондықтан 2022 жылдың қорытындысы бойынша экспорттың жалпы көлемінде шикізат экспортының көлемі 68,6% құрады, бұл ретте 2021 жылдың қорытындысы бойынша өңделген тауарлардың үлесі 36,7%, 2022 жылдың қорытындысы бойынша-31,4% құрады.

Covid-19 пандемиясымен байланысты 2020 жылғы дағдарыс 2020-2021 жылдары қазақстандық экспорт көлемінің айтарлықтай төмендеуіне әкелді, алайда 2022 жылы экспорт бойынша көрсеткіш 40% - ға өсіп, 84,4 млрд АҚШ долларын құрады, бұл ретте өңделген тауарлардың экспорты 33,8% өсіп, 26,5 млрд АҚШ долларына жетті.

Қазақстандық тауар экспортының құрылымы мен серпіні, млрд. АҚШ долл.



Дереккөз: Ұлттық статистика бюросының СЖРА мәліметтері

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

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

Әлемдік тәжірибеде шикізаттық емес экспортты ілгерілетудің классикалық түсінігі елден тыс қызметті (сауда келісімдері, шетелдік өкілдіктерді ұйымдастыру, шетелдегі түрлі іс-шаралар және т. б.) қамтиды, сонымен қатар, шикізаттық емес экспорттың өсуі үшін шикізаттық емес экспортты ілгерілету үшін жағдай жасауды, сондай-ақ ел ішінде қажетті қолдаушы инфрақұрылым мен құзыретті құруды көздейтін ішкі бағыттағы мәселелерге көбірек көңіл бөлінуде.

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

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

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

3. Көптеген елдерде экспортты қолдау экономиканы дамытудың ажырамас бөлігі болып табылады. Осыған байланысты мемлекет отандық брендтердің сақталуын және басымдылығын қамтамасыз етеді, оларды шетелдік бәсекелестерден қорғайды және өз компанияларының мүдделерін шетелде жобаларды іске асырудың барлық кезеңдерінде белсенді түрде қорғайды;

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

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

ЭКА сыртқы сауда операцияларын несиелеу, экспорттық несиелер бойынша мемлекеттік кепілдіктер беру, экспорттық несиелер мен транзакцияларды саяси және басқа тәуекелдерден

сақтандыру сияқты қызметтердің кең спектрін ұсынады. Бұған қоса, ЭКА экспорттаушыларды ұйымдастырушылық және ақпараттық-талдамалық қолдауды жүзеге асырады.

Агенттіктің даму жоспарын әзірлеу кезінде жергілікті нарықтың ерекшелігін және осы тәжірибені Қазақстан жағдайында қолданудың тиімділігін ескере отырып, әлемнің жетекші ЭКА жүзеге асыратын экспортты мемлекеттік қолдаудың шетелдік тәжірибесі пайдаланылды.

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

Экспорттық-кредиттік агенттіктердің ерекше мәртебесі

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

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

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

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

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

Мысалы:

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

- австралиялық EFA корпорациясы (Export Finance Australia) және канадалық EDC корпорациясы (Export Development Canada) да арнайы ЕКА мәртебесіне ие, сақтандыру немесе қаржы/банк ұйымдары болып табылмайды және оларға тиісті лицензиялау талаптары қолданылмайды. Осыған байланысты EFA және EDC өздерінің орталық банктері мен басқа қаржылық қадағалау органдарының реттеуі мен қадағалауына жатпайды. Бұл ретте EFA өз қызметін жүзеге асыру кезінде Мемлекеттік кепілдік алу мүмкіндігіне ие, ал EDC өз қызметтері

үшін пайда табатын, сондай-ақ капитал нарықтарында қарыз алуды жүзеге асыратын коммерциялық өзін-өзі қаржыландыратын ұйым ретінде жұмыс істейді;

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

- Үндістанда да экспортты дамытудың 2 институты бар: экспорттаушыларды коммерциялық және саяси тәуекелдерден сақтандыру саласында қызмет атқаратын Үндістанның EDC корпорациясы (export Credit Guarantee Corporation of India) және сондай-ақ негізгі институт немесе «Бірыңғай оператор» болуға ұмтыла отырып, экспорттаушыларды кредиттеу саласында да, қаржылық емес қызметтерді (маркетингтік және консультациялық) ұсынуда да қызметін жүзеге асыратын Үндістанның EXIM Bank of India экспорттық-импорттық банкі. Eсgs және EXIM Bank of India қызметі Үндістанның Резервтік Банкіне лицензияланбайды немесе бақыланбайды.

Банктермен, басқа ЭКА және сақтандыру компанияларымен кооперацияны дамыту

Әлемдік ЭКА даму банктерімен және басқа да ЭКА-мен бірлесіп экспорттық қызмет саласындағы ірі жобаларды қаржыландыру және сақтандыру жөніндегі жобаларға қатысады. Сондай-ақ, коммерциялық несиелік сақтандырушылармен мемлекеттік-жекеменшік серіктестікті кеңейтуге көп көңіл бөлінеді. Ынтымақтастықтың мұндай нысандары ұлттық компаниялардың экспорттық қызметіне жәрдемдесу, бәсекеге қабілетті өнім жасау және халықаралық сауда мен кооперацияны ынталандыру үшін экспортты дамыту институттары мен коммерциялық нарықтың күш-жігерін біріктіруге мүмкіндік береді.

Өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыру

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

Цифрлық технологияларды жақсы меңгерген әлем халқының үлесінің өсуі өзара іс-қимылдың электрондық форматтарының таралуын айтарлықтай күшейтеді. ЭКА жаңа жағдайларға ендіруге дайын екендіктерін растай отырып, жеке сақтандыру өнімдерін онлайн форматқа белсенді түрде ауыстырады және өтінім беруден бастап полис алуға дейінгі бүкіл процесті барынша автоматтандыруға, қолдау алу үшін клиенттерге қойылатын талаптарды жеңілдетуге және қағазсыз құжат айналымына көшуге ұмтылады. Бұл қызмет көрсету жылдамдығын едәуір арттыруға және клиенттің тәжірибесін жақсартуға мүмкіндік береді.

Қызмет көрсетуді цифрландыру шеңберінде банктер мен басқа да қаржы институттары ұйымның өзі де, оның серіктестері де ұсынатын қаржылық және қаржылық емес сервистерге қол жеткізудің бірыңғай нүктелерін дамытады. Бұл үрдісті дамыту экспорттаушыларды ілгерілетуді және оларға қолдау көрсетуді жеңілдетеді.

ШОБ-ты сақтандыру қолдауына назар аудару

Шетелдік ЭКА арасында ШОБ сегменті компанияларының экспорттық қызметін қолдауды дамытудың мысалдары кең таралған. Осылайша, австралиялық EFA агенттігі негізінен ШОБ сегментіне өнімдерді ұсынуға, оларға қысқа мерзімде экспорттық кредиттер беруге назар аударады. Осыған ұқсас фокус канадалық EDC агенттігінің жұмысында байқалады, сонымен

қатар ШОБ сегментін дамыту бойынша басымдықтары бар және шағын және орта бизнеске тікелей несие беру бағдарламаларын ұсынады. 2019 жылы Италияндық SACE агенттігі 3500 ШОБ кәсіпорындарымен серіктестік орнату жоспарымен осы сегментті дамыту бағдарламасын құрды. Бұл бағдарлама бүкіл ел бойынша кеңселер желісін де, онлайн-дистрибуцияға бағытталған жаңа өнім желісін де қамтиды.

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

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

Тұрақты даму

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

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

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

1.1.4 PEST талдау

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

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

Оң саяси факторлардың қатарына шикізаттық емес экспортты ынталандыру жөніндегі белсенді мемлекеттік саясат және Агенттік даму институты рөліне қатысатын мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру жатады, бұл экспорттаушыларға көрсетілетін қаржылық қызметтер

көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ, интеграциялық процестер қазақстандық өнімді экспорттау үшін нарықтар ашуды көздейді, бұл қазақстандық экспортты ұлғайту үшін мүмкіндіктер туғызады. Агенттіктің оң құқықтық факторларының қатарына шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық даму институтының құқықтық мәртебесі, сондай-ақ экспортты қолдау құралдарының санын кеңейтуге мүмкіндік беретін ЭКА мәртебесі жатады.

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

Экономикалық факторлардың ішінде Агенттіктің қызметіне жарғылық капиталды толықтыру және экспортты қолдау бойынша Мемлекеттік кепілдік алу мүмкіндігі, соның есебінен ҚР экспорттық әлеуеті артып келе жатқан салалық мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру нәтижесінде экспортқа бағдарланған шикізат кәсіпорындары санының өсуімен сүйемелденетін тұрақты макроэкономикалық орта оң әсер етеді, сондай ақ экспорттаушылар Агенттіктің әлеуетті клиенттерінің саны артып келеді.

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

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

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

Агенттіктің PEST талдауы

P – Political, саяси және құқықтық факторлар	E – Economic, экономикалық факторлар
• Экспортты дамыту және ілгерілету саласында Қазақстан Республикасының Үкіметі тарапынан қолдау • Қазақстандық өнімді экспорттау үшін нарықтарды ашуды/жабуды көздейтін интеграциялық процестер (ДСҰ және ЕАЭО үлгісі) • Банкермен, басқа ЭКА және сақтандыру компанияларымен серіктестік қатынастарды кеңейту • Халықаралық сақтандырушылар қауымдастығының Берн Одағының Прага клубына мүшелік-әлемнің ЭКА жүргізетін әлемдік тәжірибе мен білімді пайдалану мүмкіндігі • Агенттік қызметінің реттеушілік шектеулерін жоятын заңнамалық өзгерістерді қабылдау • Шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық компания және ұлттық даму институты болып табылатын экспорттық-кредиттік агенттік ретіндегі құқықтық мәртебе • Холдингпен және мемлекеттік органдармен өзара іс-қимыл • Серіктес елдер енгізетін сауда кедергілері	• Әлемдік экономиканың жағдайы • Экономикалық өсу серпіні, ел экономикасын әртараптандыру • Өңдеуші өнеркәсіптің және елдің шикізаттық емес экспортының даму қарқыны • Нарық қажеттіліктеріне жауап беретін экспортты қолдаудың тиімді құралдарын кеңейту мүмкіндігі • Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдікті капиталдандыру және алу мүмкіндігі • Сыртқы нарықтардағы шикізаттық емес тауарларды, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтерді қазақстандық экспорттаушылардың бәсекеге қабілеттілік деңгейі • Салалық мемлекеттік бағдарламаларды іске асыру нәтижесінде экспортқа бағдарланған шикізаттық емес кәсіпорындар санының өсуі • Қолдау алған кәсіпорындардың экспорттық түсімдерінің көлемі • Экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету кезінде ЕДБ-нің қатысу деңгейі

• Шет елдердің үкіметтері экспортты қолдау бойынша қабылдайтын шаралар • Сактандыру ісін реттеу, экспортты қолдау саласындағы заңнама, салық және банк заңнамасы.	• Экспортты ілгерілетуге бөлінетін қаржыландыру көлемі және ЕДБ мен даму институттары қазақстандық экспорттаушыларға ұсынатын кредиттеу мөлшерлемелері
S – Social, әлеуметтік факторлар	T-Technological, технологиялық факторлар
• Экспорттаушы компаниялардағы сактандыру мәдениеті және тәуекел-менеджмент деңгейі • Экспорттық операцияларды жүргізу бөлігінде кәсіпкерлердің біліктілік деңгейі • Экспорттаушылар тарапынан даму институттарына сенім дәрежесі • Агенттіктің әлеуметтік желілердегі PR белсенділік дәрежесі	• Ақпараттық технологиялардың, CRM және автоматтандырылған скорингтік жүйелердің даму деңгейі • Өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыру деңгейі • Бизнес-процестерді автоматтандыру деңгейі • Құзыреттілік орталықтарын және клиенттермен өзара іс-қимылдың «онлайн» арналарын дамыту

1.2 ІШКІ ОРТАНЫ ТАЛДАУ

1.2.1 Агенттіктің өткен кезеңдегі қызметінің нәтижелері

Қоғамның 2014-2023 жылдарға арналған Даму жоспарын іске асыру нәтижесінде қолдау көрсетілетін экспорттың көлемін едәуір ұлғайтуға және қолдау көрсетілетін экспорттаушылар санын ұлғайтуға мүмкіндік туды. Өткен кезеңдегі белсенді жұмыс халықаралық жобалардағы сақтандыру және қаржылық сараптаманы тереңдетуге, сондай-ақ басым нарықтардың ерекшелігін ескере отырып, экспорттық мәмілелерді сүйемелдеу бойынша құзыреттерді кеңейтуге көмектесті.

2020-2022 жылдар кезеңіндегі тиімділікті орындау нәтижелері бойынша тиімділікті орындау негізінен оң динамиканы көрсетті, 2020-2022 жылдар кезеңінде Агенттік жалпы сомасы 598,8 млрд теңгеге сақтандыру міндеттемелері қабылданды, яғни көрсеткіштің өсуі 1,9 еседен астамды құрады (2020 жылы - 135 млрд теңге, 2021 жылы – 204,7 млрд теңге, 2022 жылы – 259,1 млрд теңге).

Бұл ретте 2020 жылы көрсеткіштің жоспарлы мәнінің орындалмауы Covid-19 пандемиясынан туындаған экономикалық белсенділіктің жалпы төмендеуімен байланысты.

Сондай-ақ 2020-2022 жылдар кезеңінде Агенттік 252 экспорттаушыға қолдау көрсетті, оның ішінде 87-сі алғаш рет қолдау алған (жаңа), жалпы сомасы 81,8 млрд теңгеге шартты банктік салымдар арқылы экспорттаушыларға сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды ұсынды. Агенттікті қолдау шараларын көрсету кезінде жасалған экспорттық келісімшарттардың сомасы 2020-2022 жылдар кезеңінде 2 есеге жуық ұлғайтылды (588,6-дан 1 135,8 млрд теңгеге дейін). Агенттікті қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі 2020-2022 жылдары 1,1 трлн теңгеден асты (2020 жылы – 360,1 млрд теңге, 2021 жылы – 213,8 млрд теңге, 2022 жылы – 591,5 млрд теңге). Бұдан басқа, 2021 жылдың қорытындысы бойынша Агенттіктің қолдауына ие болған кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны 2 мыңнан астам жұмыс орнын, ал 2022 жылдың қорытындысы бойынша 5,5 мыңнан астам жұмыс орнын құрады.

Экспорттаушыларды сақтандыру қолдауы, млн теңге



Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарының 2025 жылға қарай тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің шикізаттық емес экспортының көлемін 41 млрд АҚШ долларына дейін ұлғайту жөніндегі индикаторына қол жеткізуге тиімді жәрдемдесу үшін қолдау көлемінің (қабылданған міндеттемелердің) тиісті жоғары өсу қарқынын жаңа стратегиялық кезеңде де қолдау қажет болады.

1.2.2 Негізгі қаржылық және қаржылық емес көрсеткіштерді талдау

Қаржылық көрсеткіштерді талдау

2020-2022 жылдар кезеңіндегі қызметтің негізгі көрсеткіштерінің серпіні бизнестің тұрақты дамуы мен көлемінің өсуін көрсетеді.

Агенттіктің сақтандыру сыйымдылығы қаралып отырған кезеңде 2,5 есеге жуық өсті (211,4 млрд теңгеден (*КС – 109,4 млрд теңге, МК – 102 млрд теңге*) 525,3 млрд теңгеге дейін (*КС – 113,1 млрд теңге, МК – 412,2 млрд теңге*). Сыйымдылықтың өсуінің негізгі драйвері 2020-2022 жылдар кезеңінде Қазақстан Республикасының экспортын қолдау бойынша 310,2 млрд теңге мөлшерінде Мемлекеттік кепілдік алу есебінен қолдау көлемін және қамтуды жоспарлы ұлғайту болды. Агенттіктің капиталы 3% өсті (*2020 жылдың аяғында 109,6 млрд теңгеден 2022 жылдың қорытындысы бойынша 113,1 млрд теңгеге дейін*).

Сақтандыру сыйлықақылары 2022 жылдың аяғында 8,9 млрд теңге мәніне жетті, бұл ретте 2022 жылы сақтандыру сыйлықақысының мөлшері 2020 жылмен салыстырғанда 2 еседен астам өсті (4,3 млрд теңге).

Агенттік өз қызметінің қорытындысы бойынша барлық талданған жылдар бойынша таза пайда көрсетті. 2022 жылдың қорытындысы бойынша таза пайданың мәні 2,27 млрд теңгені, ал 2020 жылы – 3,9 млрд теңгені құрады.

Қолдаудың салалық және географиялық құрылымын талдау

2022 жылы қолдау көрсетілетін экспорттың негізгі үлесі, 2021 ж. сияқты, тамақ өнеркәсібі (41,9%), машина жасау (27,4%) және металлургия (17,4%) өнімдеріне тиесілі болды.

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

2022 жылға арналған басым секторларда қолдау көрсетілген жобалар

Салалар	Қолдау көлемі, млн теңге	Үлесі, %
ТАМАҚ ӨНЕРКӘСІБІ	108 535	41,9%
<i>Май өнімдері</i>	61 509	23,7%
<i>Кондитерлік өнімдер, сусындар</i>	24 617	9,5%
<i>Ұн, жарма, крахмал</i>	20 166	7,8%
<i>Шұжық және ет өнімдері</i>	2 243	0,9%
МАШИНА ЖАСАУ	70 867	27,4%
МЕТАЛЛУРГИЯ	45 085	17,4%
ҚЫЗМЕТТЕР / ЖҰМЫСТАР ЭКСПОРТЫ	13 659	5,3%
ХИМИЯ ӨНЕРКӘСІБІ	8 769	3,4%
АӨК ӨНІМДЕРІ	6 292	2,4%
ӨЗГЕСІ	5 875	2,3%
БАРЛЫҒЫ	259 081	100%

Жасалған экспорттық келісімшарттарға сәйкес қазақстандық өндірушілердің өнімдері мына елдерге экспортталды: Өзбекстан (35,4%), Ресей (19,3%), сондай-ақ Ауғанстан (13,2%) және Қырғызстан (11,5%).

2022 жылғы экспорттық келісімшарттардың географиясы

Ел	Экспорттық келісімшарттардың сомасы, млрд теңгеге	Үлесі, %
Ресей	323,23	28,5%
Өзбекстан	320,86	28,2%
Қырғызстан	144,55	12,7%
Тәжікстан	110,99	9,8%
Ауғанстан	57,34	5,0%
Қытай	47,54	4,2%
Әзірбайжан	25,00	2,2%
Белоруссия	17,84	1,6%
Литва	16,10	1,4%
Италия	11,36	1,0%
Украина	10,31	0,9%
Польша	6,94	0,6%
Грузия	5,78	0,5%
Түркия	5,67	0,5%
Сербия	5,00	0,4%

Түркменстан	4,49	0,4%
Латвия	4,28	0,4%
Эстония	3,97	0,3%
Монғолия	3,56	0,3%
БАӘ	2,50	0,22%
Нидерланды	2,12	0,19%
Израиль	1,85	0,16%
Армения	1,39	0,12%
Чехия	1,03	0,09%
Германия	0,89	0,08%
Үндістан	0,69	0,06%
Словакия	0,49	0,04%
Оман	0,06	0,01%
БАРЛЫҒЫ	1 135,84	100%

1.2.3 Қаржылық қызметті талдау

Баланстың негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіштер атауы	мың теңге				
	2018 жыл (факт)	2019 жыл (факт)	2020 жыл (факт)	2021 жыл (факт)	2022 жыл (факт)
Активтер	48 646 256	88 198 641	122 872 897	139 397 883	149 846 288
Міндеттемелер	5 336 586	9 005 156	13 432 436	25 183 941	36 837 149
Капитал	43 309 670	79 193 485	109 440 461	114 213 942	113 009 139

2018 жылдан бастап 2022 жылға дейінгі кезеңде Агенттіктің жарғылық капиталының 2019-2021 жылдары заң талаптарына сәйкес Агенттік шығарған акцияларды сатып алу жолымен, сондай-ақ тиімді операциялық қызметті жүзеге асырумен 68 млрд теңгеге ұлғаюына байланысты активтердің 208% чейін өсуі байқалады.

Қоғамның 2018-2022 жылдар кезеңіндегі міндеттемелері 590% өсті, бұл өңдеу өнеркәсібінің экспорттаушыларына үлкен қолдау көрсету есебінен сақтандыру портфелінің өсуімен байланысты. Сақтандыру портфелінің ұлғаюы қоғамның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін сақтандыру резервтерінің пропорционалды өсуіне алып келеді. Қоғам әрбір сақтандыру/қайта сақтандыру шарты бойынша жеке талдау жүргізеді және мынадай факторларды назарға алады:

- тәуекел объектілері қызметінің салаларындағы теріс үрдістер;
- сақтандыру объектісінің қаржылық жағдайының нашарлауы;
- Агенттік және басқа кредиторлар алдындағы кредиттік міндеттемелердің орындалу тарихы;
- тәуекел объектісінің төлем қабілеттілігінің нашарлауына байланысты қайта құрылымдау фактілерінің болуы;
- сақтандыру жағдайының әлеуетін сипаттайтын басқа да нашарлататын жағдайлардың/факторлардың болуы.

Капиталдың 161% өсуі Қоғамның республикалық бюджет қаражатынан капиталдандырылуына, сондай-ақ меншікті капитал құрылымында бөлінбеген пайданың өсуіне байланысты.

Негізгі қаржылық көрсеткіштер

Көрсеткіштер атауы	мың теңге				
	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	2021 жыл	2022 жыл
Таза пайда	1 585 552	2 355 584	3 863 904	2 011 991	2 272 145
Негізгі қызметтен түсетін табыстар	2 900 560	2 937 508	4 778 337	7 603 452	9 122 438
сақтандырудан түскен табыс	2 119 505	2 390 138	4 254 673	7 158 500	8 716 494
қайта сақтандырудан түскен табыс	563 275	213 508	42 469	50 576	179 831
шартты салымдар бойынша кіріс	217 780	333 861	481 196	394 376	226 112
Қазынашылық портфель бойынша кірістер	2 855 543	4 625 679	7 343 545	8 630 009	12 645 682

Жиынтық шығындар	4 320 220	5 484 463	8 755 486	14 694 279	21 100 092
<i>негізгі қызметтен шығыстар</i>	2 424 037	4 291 334	6 548 915	11 063 142	13 088 257
<i>әкімшілік шығыстар</i>	1 162 595	1 647 296	1 757 809	2 150 084	2 633 892
<i>қаржылық шығыстар</i>	733 588	- 454 167	448 763	388 808	5 377 943

2018-2022 жылдар кезеңінде таза пайда негізгі қызметтен түсетін кірістер мен қазынашылық портфельді басқарудан түсетін кірістердің ұлғаюы есебінен 43% өсті.

2018-2022 жылдары сақтандырудан түскен кірістер шикізаттық емес сектор экспорттаушыларына көрсетілген сақтандыру қолдауының көлемінің ұлғаюына байланысты 311% өсті.

2018-2022 жылдары қайта сақтандырудан түсетін кірістер 68% төмендеді, себебі 2018 жылы Қоғамның жалпы сақтандырудың барлық сыныптары бойынша кіріс қайта сақтандыруға қабылдайтын лицензиясы болды: ЖОМС (*қызметкерді жазатайым оқиғадан міндетті сақтандыру*), сондай-ақ мүлікті сақтандыру бойынша шарттарды және басқа да сыныптарды кіріс қайта сақтандыруға қабылдады. 2018 жылдан кейін қоғамда осы тәуекелдерді кіріс қайта сақтандыруға қабылдау тоқтатылды.

2018-2022 жылдар кезеңінде шартты салымдар бойынша айтарлықтай өзгеріссіз кірістер динамикасы. 2018-2022 жылдар кезеңінде негізгі қызмет бойынша шығыстарды, әкімшілік шығыстарды және қаржылық шығыстарды ұлғайту есебінен жиынтық шығыстар айтарлықтай өсті. Сақтандыру резервтерінің ұлғаюына байланысты негізгі қызметтен шығыстар өсті, сақтандыру ұйымы қызметінің негізгі аспектісі сақтандыру резервтерін қалыптастыру кезінде көзделуі тиіс сақтандыру тәуекелдері болып табылады. Әкімшілік шығыстардың ұлғаюы қоғамның штат санының ұлғаюымен байланысты, штаттың кеңеюі «Қызметкерлер штатын кеңейту және адами капиталды дамыту» стратегиялық бастамасы аясында жүзеге асырылды. Сондай-ақ, 2018-2022 жылдар кезеңінде сақтандыру және қайта сақтандыру бойынша провизияларды есептеуге байланысты қаржылық шығыстардың өсуі байқалады.

1.2.4 ҚНҚ орындалуын талдау

Қоғамды дамытудың 2014-2023 жылдарға арналған алдыңғы жоспары Агенттік қызметінің тиімділігін бағалау мақсаттары үшін қызметтің 8 негізгі көрсеткішін (бұдан әрі – ҚНҚ) айқындады. Қоғамның директорлар Кеңесі бекіткен Агенттіктің даму жоспарының орындалуы жөніндегі есептерге сәйкес 2019-2022 жылдар кезеңінде ҚНҚ-ның басым бөлігі орындалды:

2019-2023 жылдар кезеңіндегі қызметтің негізгі көрсеткіштерінің орындалуы

№	Көрсеткіш	Жоспарлы мәндер	Нақты мәндер	ҚНҚ орындалуы
1-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТЫ ҚОЛДАУ ҚҰРАЛДАРЫН ЖЕТІЛДІРУ				
1	Қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің көлемі, млрд. теңге	2018 ж. – 79,5 2019 ж. – 95 2020 – 150 2021 – 200 2022 – 250 2023 – 302	2018 ж. – 90,2 2019 ж. – 97,1 2020 – 134,6 2021 ж. – 204,7 2022 ж. – 259,1 2023 – 302 (<i>бағалау</i>)	2018 ж. – 113,4% 2019 ж. – 102,2% 2020 – 89,7% 2021 – 102,3% 2022 – 103,6%
2	<i>Сауда-саттықты қаржыландыру көлемін ұлғайту, млрд теңгеге</i>	2018 ж. – 14 2019 ж. – 14 2020 ж. – 24 2021 ж. – 31,1	2018 ж. – 10,3 2019 ж. – 10,4 2020 ж. – 16,1 2021 ж. – 17,7	2018 ж. – 73,5% 2019 ж. – 74,3% 2020 ж. – 67% 2021 ж. – 56,9%
	<i>Қоғамның 2018-2022 жылдарға арналған іс - шаралар жоспары (бұрын-Даму жоспары) шеңберіндегі ҚНҚ</i>			
	<i>Ұсынылған экспорт алдындағы қаржыландыру көлемі, млрд теңгеге</i>	2018 ж. – 9 2019 ж. – 5 2020 ж. – 5 2021 ж. – 5	2018 ж. – 6,9 2019 ж. – 11,8 2020 ж. – 13,5 2021 ж. – 14,4	2018 ж. – 76,6% 2019 ж. – 236% 2020 ж. – 270% 2021 ж. – 288%
3	<i>Қоғамның 2018-2022 жылдарға арналған іс - шаралар жоспары (бұрын-Даму жоспары) шеңберіндегі ҚНҚ</i>			
	<i>Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-сауда қаржыландыру көлемі, млрд теңге</i>	2022ж. – 14 2023 ж. – 14	2022 ж. – 20,02 2023 ж. – 14 (<i>бағалау</i>)	2022ж. – 143%
3	Экспорттық келісімшарттардың сомасы, млрд. теңге	2018 ж. – 200 2019 ж. – 325 2020 ж. – 390 2021 ж. – 455	2018 ж. – 420 2019 ж. – 544 2020 ж. – 588,6 2021 ж. – 326,5	2018 ж. – 210% 2019 ж. – 167% 2020 ж. – 151% 2021 ж. – 72%

		2022 ж. – 723 2023 ж. – 873	2022 ж. - 1 135,8 2023 ж. – 873 (бағалау)	2022ж. – 143%
4	Экспорттық келісімшарттардың саны	2018 ж. - 309 2019 ж. - 343 2020 ж. – 353 2021 ж. – 363 2022ж. – 383 2023 ж. – 403	2018 ж. - 334 2019 ж. - 368 2020 ж. – 374 2021 ж. – 212 2022 ж. – 553 2023 ж. – 403 (бағалау)	2018 ж. - 108% 2019 ж. – 107% 2020 ж. – 106% 2021 ж. – 58% 2022 ж. – 144%
5	«KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі, млрд теңге	2018 ж. – 99,5 2019 ж. - 164,2 2020 ж. – 328,2 2021 ж. – 131 2022 ж. – 300 2023 ж. – 364	2018 ж. - 104,5 2019 ж. - 182,6 2020 ж. – 360,1 2021 ж. - 213,8 2022 ж. – 591,5 2023 ж. – 364 (бағалау)	2018 ж. - 105% 2019 ж. – 111% 2020 ж. – 110% 2021 ж. – 163% 2022 ж. – 197%
2-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТАУШЫЛАР САНЫН ҰЛҒАЙТУ ҮШІН ЖАҒДАЙЛАР ЖАСАУ				
6	«KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауын алғаш алған экспорттаушылар саны	2018 ж. - 20 2019 ж. - 25 2020 ж. – 25 2021 ж. – 25 2022 ж. – 25 2023 ж. – 25	2018 ж. - 27 2019 ж. – 42 2020 ж. – 40 2021 ж. – 26 2022 ж. – 21 2023 ж. – 25 (бағалау)	2018 ж. - 135% 2019 ж. - 168% 2020 ж. – 160% 2021 ж. – 104% 2022 ж. – 84%
3-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ АРТТЫРУ				
7	«KazakhExport» ЭСК» АҚ қолдауына ие болған кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандар саны, адам	2021 ж. – 2 700 2022 ж. – 5 400 2023 ж. – 8 101	2021 ж. – 2 035 2022 ж. – 5 563 2023 ж. – 8 101 (бағалау)	2021 ж. – 75% 2022 ж. – 103%
8	ROA, %	2018 ж. - 2,12 2019 ж. - 2,21 2020 ж. – 1,58 2021 ж. – 1,28 2022 ж. – 1,29 2023 ж. – 1,34	2018 ж. - 3,3 2019 ж. – 3,44 2020 ж. – 3,66 2021 ж. – 1,53 2022 ж. – 1,57 2023 ж. – 1,34 (бағалау)	2018 ж. - 157% 2019 ж. – 156% 2020 ж. – 232% 2021 ж. – 120% 2022 ж. – 122%

Жоғарыда көрсетілген қызметтің негізгі көрсеткіштері Агенттіктің алдыңғы кезеңдегі тиімділігінің едәуір артқанын білдіреді және келесі стратегиялық кезеңге өршіл мақсаттар қояды.

1.2.5 SWOT-талдау

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

Агенттіктің SWOT талдауы

	ОҢ ӘСЕР	ТЕРІС ӘСЕР
	КҮШТІ ЖАҚТАРЫ (Strengths)	ӘЛСІЗ ЖАҚТАРЫ (Weaknesses)
ІШКІ ОРТА	- Шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық компания мен ұлттық даму институтының мәртебесі - Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдіктің болуы және алу мүмкіндігі - Мемлекет тарапынан жарғылық капиталды толықтыру мүмкіндігі - Сақтандыруда, қайта сақтандыруда және экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды көрсетуде экспортты қолдау бойынша тәжірибенің болуы - Халықаралық сақтандырушылар қауымдастығының Берн Одағының Прага клубына мүшелік-әлемнің ЭКА жүргізетін әлемдік тәжірибе мен білімді пайдалану мүмкіндігі - Басым: жоғары және орташа экспорттық әлеуетті білдіретін елдерде шетелдік өкілдердің болуы - Агенттік қызметіне стейкхолдерлердің сенімінің жоғары деңгейі - Өңдеуші сектор мен ЕДБ экспорттаушы кәсіпорындарына сыртқы сауда операциялары кезінде төлем жасамау тәуекелінен	100 миллион АҚШ доллары көлеміндегі ірі экспорттық мәмілелер кезінде андеррайтеринг тәуекелін бақылау үшін қажетті меншікті капиталдың жеткіліксіз мөлшері немесе капитал мөлшерінің 25% - Экспорттаушылардың Агенттіктің қызметі, қолдау құралдары және Агенттіктің іске асырылған жобалары туралы хабардар болмауы - Шетелдік ұқсас компанияларға қатысты экспорттық-сауда және экспорт алдындағы қаржыландыру қызметтерінің жоғары құны - Айналымның жоғары деңгейі және жоғары білікті кадрлардың жетіспеушілігі.

	сактандыру қорғауын ұсынатын және экспорттық мәмілелердің қауіпсіздігіне кепілдік беретін ҚР-дағы жалғыз компания.	
СЫРТҚЫ ОРТА	МҮМКІНДІКТЕР (Opportunities)	ҚАУІПТЕР (Threats)
	○ Экспортты дамыту және ілгерілету саласында Қазақстан Республикасының Үкіметі тарапынан белсенді қолдау ○ Экспорттаушыларға қаржылық қолдау шараларын көрсету кезінде ЕДБ тарту ○ Агенттікке ЭКА мәртебесінде кең өкілеттіктер беретін заңнамалық базаны жетілдіру ○ Нарық қажеттіліктеріне жауап беретін экспортты қолдаудың тиімді құралдарын кеңейту мүмкіндігі ○ Өнімдер мен қызмет көрсету арналарын цифрландыру ○ Банктермен, басқа ЭКА және сактандыру компанияларымен серіктестік қатынастарды кеңейту ○ Экспорттаушылар үшін қаржылық қолдау шараларын көрсету бойынша бірыңғай IT-инфрақұрылымды жетілдіру ○ Әлеуметтік желілерде PR белсенділігін дамыту	○ Қызметкерлер құрамын кеңейту және адами капиталды дамыту бойынша шектеулі мүмкіндіктер ○ ҚР макроэкономикалық көрсеткіштерінің өзгеруі, сондай-ақ әлемдік қаржы нарықтарындағы геосаяси тәуекелдер мен тұрақсыздыққа байланысты жаһандық белгісіздік ○ Контрагенттердің (қаржылық серіктестердің, экспорттаушылардың және шетелдік сатып алушылардың) дефолт тәуекелі ○ Елдің шикізаттық емес экспортын дамытудың баяу қарқыны ○ Агенттіктің қызметі туралы бұқаралық ақпарат құралдарында және әлеуметтік желілерде жалған ақпарат және теріс жарияланымдар

2. МИССИЯ ЖӘНЕ ПАЙЫМЫ

Агенттік 2033 жылға дейінгі кезеңге мынадай миссия мен пайымды айқындады.

МИССИЯСЫ

Агенттіктің миссиясы - Қазақстанның шикізаттық емес экспортының өсуін қолдау,

ПАЙЫМЫ

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

3. ДАМУДЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТТАРЫ

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

3.1. Экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу;

3.2. Операциялық тиімділікті арттыру.

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

Дамудың стратегиялық бағыттары, мақсаттары мен міндеттері

№	Стратегиялық бағыт	Стратегиялық мақсаттар	Стратегиялық міндеттер
1	ЭКСПОРТТЫҚ ӘЛЕУЕТТІ АРТТЫРУҒА ЖӘРДЕМДЕСУ	Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту	■ Экспорттаушыларды қолдау үшін көрсетілетін қызметтер желісін кеңейту ■ Экспортты қаржылық қолдау құралдарын жетілдіру
2	ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ТИІМДІЛІКТІ АРТТЫРУ	Адами капиталды дамыту	■ Қаржы секторынан жоғары білікті персоналды тарту және ұстап қалу үшін жағдайлар жасау
		Көрсетілетін қызметтердің цифрлық трансформациясы	■ Ағымдағы бизнес-процестердің реинжинирингі ■ Бизнес-процестерді автоматтандыру

			Сервистерді цифрландыру
		Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру	- Корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру - Тұрақты даму қағидаттарын енгізу және сақтау
		Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту	- Тәуекел объектілерін бағалау кезінде тәсілдерді жетілдіру - Тәуекел объектілерінің мониторингі - Сақтандыру портфеліндегі тәуекел объектілері бойынша әртараптандыру
		Қазақстандық компаниялар өнімдерінің сыртқы нарықтарда ұсынылуын кеңейту	- Елдердің аумағында басым және жоғары экспорттық қызығушылықтың болуы - Агенттік туралы хабардарлық пен хабардарлықты арттыру

3.1 Стратегиялық бағыт-Экспорттық әлеуетті арттыруға жәрдемдесу

2021 жылы экономиканы әртараптандыруға және неғұрлым жоғары қайта бөлу тауарларын өндіруге көшуге бағытталған «Өнеркәсіптік саясат туралы» Қазақстан Республикасының Заңына (бұдан әрі - Заң) қол қойылды. Осылайша, заңға сәйкес отандық тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді сыртқы нарықтарға жылжытуға жәрдемдесу қайта бөлудің жоғары және орта деңгейлеріндегі тауарларды өндіретін өңдеуші өнеркәсіп кәсіпорындарына бағдарлануды ескере отырып жүзеге асырылатын болады, ал өнеркәсіпті мемлекеттік ынталандыру шаралары, оның ішінде сақтандыру басым тауарлар тізбесіне енгізілген өнімді өндіруге ғана бағдарланған өнеркәсіптік-инновациялық қызмет субъектілеріне беріледі.

Басым тауарлардың тізбесіне өндірісі ұлттық экономиканың ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын орта және жоғары деңгейдегі қайта бөлу тауарлары енгізіледі, бұл ретте тауарды қайта бөлу деңгейі мынадай өлшемшарттарды көздейтін тауарды қайта бөлу деңгейін бағалау әдістемесіне сәйкес айқындалады: өндірілетін тауардың технологиялық күрделілігі; экспорттық әлеует; ішкі нарықтағы тұтыну әлеуеті.

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

3.1.1 «Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту» стратегиялық мақсаты

Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту мынадай міндеттерді іске асыру есебінен жүзеге асырылатын болады: экспорттаушыларды қолдау үшін көрсетілетін қызметтер желісін кеңейту және экспортты қаржылық қолдаудың қолданыстағы құралдарын жетілдіру.

Экспортты қолдаудың қаржылық шараларын жетілдіру, сондай-ақ өнім портфелін жаңарту нарық қажеттіліктерінің тұрақты мониторингі негізінде, сондай-ақ қазақстандық экспортты қолдаудағы Агенттіктің орны мен рөлін ескере отырып, клиенттердің қажеттіліктерін негізге ала отырып, халықаралық тәжірибені ескере отырып жүзеге асырылатын болады.

3.1.1.1 Экспорттаушыларды қолдау үшін көрсетілетін қызметтер желісін кеңейту

Агенттіктің елдің шикізаттық емес экспортын ЭКА мәртебесінде қолдау мен ілгерілетудегі рөлін арттыру үшін нарық қажеттіліктері негізінде экспорттаушыларды қолдаудың қаржы құралдарының санын ұлғайту жөніндегі іс-шаралар іске асырылады.

«Өнеркәсіптік саясат туралы» 2021 жылғы 27 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес өнеркәсіпті мемлекеттік ынталандыру шараларын ұсыну шикізаттық емес экспортты дамыту және ілгерілету саласындағы ұлттық даму институтын тарта отырып жүзеге асырылады:

1) қабылданған халықаралық міндеттемелер шеңберінде өңдеуші өнеркәсіптің отандық тауарлары мен көрсетілетін қызметтерін, сондай-ақ ақпараттық-коммуникациялық көрсетілетін қызметтерді сыртқы нарықтарға ілгерілету жөніндегі өнеркәсіптік-инновациялық қызмет субъектілері шығындарының бір бөлігін өтеу қағидаларына сәйкес өңдеуші өнеркәсіптің отандық тауарлары мен көрсетілетін қызметтерін сыртқы нарықтарға ілгерілету жөніндегі өнеркәсіптік-инновациялық қызмет субъектілері шығындарының бір бөлігін өтеу;

2) екінші деңгейлі банктер, Қазақстан Даму банкі, лизингтік қызметті жүзеге асыратын өзге де заңды тұлғалар Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі тарапынан сақтандыруға жататын отандық жоғары технологиялық тауарлар мен өңдеуші өнеркәсіп қызметтерін шетелдік сатып алушыларға беретін кредиттер мен лизингтік мәмілелер бойынша сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау;

3) экспорттық сауданы қаржыландыру, Кредиттеу және сақтандыру, қайта сақтандыру және шикізаттық емес экспортты ілгерілету жөніндегі мәмілелерге кепілдік беру механизмдерін пайдалану.

Шикізаттық емес экспортты сақтандыру көлемінің одан әрі өсуі шеңберінде дамуды халық пен сақтандыру қызметтерінің бизнесі үшін бәсекеге қабілеттілік пен тартымдылықты арттыру үшін қолайлы жағдайлар жасауға, сақтанушылардың құқықтары мен мүдделерін қорғауға, мүдделі тараптардың қаржылық орнықтылығын қамтамасыз етуге бағытталған шараларды енгізуге бағдарлау ұсынылады (қаржы даму институттары, ЕДБ және т.б.).

Ұсынылған сақтандыру көлемі мен клиенттік базаның, сондай-ақ қаржыландыру көлемінің өсуін қоса алғанда, өңдеуші өнеркәсіптің отандық экспорттаушыларының тауарларының (жұмыстарының, көрсетілетін қызметтерінің) шикізаттық емес экспортын дамыту және ілгерілету жөніндегі мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізудегі ЭКА мәртебесі Жаңа онжылдық стратегиялық циклде Агенттікке мынадай қолдау құралдары түрінде жәрдем көрсетуге мүмкіндік береді:

1. Ерікті сақтандыру, экспорттаушыға экспорттық циклдің барлық кезеңдерінде көрсетілетін сақтандыру қолдауы болып табылады:

- экспорттық кредиттер мен дебиторлық берешекті сақтандыру экспорттық келісімшарттар бойынша төлеу тәуекелін төмендетуге мүмкіндік береді;

- аккредитивтерді сақтандыру және шетелдік сатып алушыны қаржыландыру жаңа нарықтарға шығу үшін экспорт көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді;

- Агенттіктің сақтандыру өтеміне айналым капиталын тарту қасиетін азайтуға ықпал етеді;

- Агенттіктің сақтандыру өтемімен инвестициялық қарыз тарту экспорттаушыға өндірісті жаңғыртуға, қуаттылықты арттыруға және экспортқа бағдарланған кәсіпорын құруға мүмкіндік береді;

2. Қайта сақтандыру Агенттіктің сақтандыру тәуекелдерін беру және қабылдау мақсатында жүзеге асырылады;

3. ЕДБ-де шартты салымдарды орналастыру экспорттаушыларға сауда және экспорт алдындағы қаржыландыруды ұсыну мақсатында жүзеге асырылады;

4. Отандық экспорттаушыларға кепілдік беру (қызметтер экспорты), экспорттық кредиттер мен сыртқы инвестицияларға кепілдік беру, міндеттемелердің тиісінше орындалуына кепілдік беру;

5. Экспорттық сауданы қаржыландыру бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялау Агенттіктің сақтандыру өтемімен экспорттық мәмілелерді қаржыландыру үшін қаржы және лизингтік ұйымдар беретін қарыздар мен лизинг бойынша жүзеге асырылады;

6. Экспорттаушылардың отандық тауарларды сыртқы нарықтарға жылжытуға байланысты шығындарының бір бөлігін өтеу.

3.1.1.2 Экспортты қолдаудың қаржы құралдарын жетілдіру

2023 жылдың басында Агенттік экспорттаушыларға ұсынатын қолдау құралдары негізінен сақтандыру, экспорттық-сауданы қаржыландыру және экспорт алдындағы қаржыландыру қызметтерімен ұсынылған:

1. Экспорттық кредиттерді сақтандыру;
2. Экспорт алдындағы қаржыландыру;
3. Аванстық төлемдерді қайтару бойынша экспорттаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;
4. Экспорттық аккредитивтерді сақтандыру;
5. Экспорттық сауданы қаржыландыру;

6. Қарыздарды сақтандыру;
7. Қаржы лизингін сақтандыру;
8. Қаржы ұйымдарының шығындарын сақтандыру;
9. Шетелдік банк берген банктік кепілдіктерді сақтандыру;
10. Инвестицияларды сақтандыру;
11. Шетелдік контрагентті қаржыландыру кезінде кредиттік ұйымды сақтандыру;
12. Халықаралық факторингті сақтандыру;
13. Облигациялар бойынша экспорттаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;
14. Жобалық қаржыландыруды сақтандыру;
15. Экспорттаушылардың жұмыстарды орындауға/қызметтерді көрсетуге байланысты залалдарын сақтандыру;
16. Экспорттаушының қаржы ұйымдары алдындағы азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;
17. Мерзімді валюталық мәмілелер бойынша экспорттаушының азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыру;
18. Экспорттаушының қысқа мерзімді дебиторлық берешегін сақтандыру.

Экспорттаушылар қаржы-сақтандыру өнімдерінің қатарында жоқ қолдау құралдарына қажеттілікпен жүгінген кезде Агенттік ЭКА мәртебесінде қолданыстағы қаржы-сақтандыру құралдарын жетілдіретін немесе жаңаларын енгізуге бастамашы болатын болады.

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

Тәуекелдерді сақтандыру жөніндегі сыйымдылықты одан әрі ұлғайту, ірі жеткізілімдер және/немесе мәмілелер бойынша қолдау көрсетілген мәміленің ең жоғары мөлшері, халықаралық қаржы институттары мен шетелдік экспорттық-кредиттік агенттіктер тарапынан сенімді арттыру, сондай-ақ Агенттіктің қаржылық орнықтылығын қолдау мақсатында Агенттіктің жарғылық капиталын және экспортты қолдау жөніндегі Мемлекеттік кепілдік мөлшерін ұлғайту қажет.

Экспортты қолдау бойынша мемлекеттік кепілдік лимитін ұлғайту

Экспортты қолдау жөніндегі жарғылық капитал мен мемлекеттік кепілдіктің мөлшерін ұлғайту Агенттіктің қаржылық тұрақтылығын қолдауға және сенімділік дәрежесін арттыруға мүмкіндік береді, тиісінше оған халықаралық қаржы институттары мен шетелдік ЭКА тарапынан сенім артады. Бұл шаралар халықаралық қаржы институттары мен шетелдік ЭКА-ның Агенттікпен ынтымақтастығын күшейтеді.

Осыған байланысты Агенттіктің жарғылық капиталының деңгейін 400 млн АҚШ долларына дейін жеткізу қажет, бұл ірі экспорттық мәмілелер кезінде 100 млн АҚШ доллары немесе капитал мөлшерінің 25% мөлшерінде андеррайтинг тәуекелін бақылауға мүмкіндік береді.

2019-2022 жылдар кезеңінде Агенттікке экспортты қолдау бойынша берілген Мемлекеттік кепілдік көлемі 412,2 млрд теңгені құрады (*2019 жылы 102 млрд теңге, 2021 жылы 100,2 млрд теңге, 2022 жылы 210 млрд теңге*).

Сонымен қатар, Қоғамға экспортты қолдау бойынша Мемлекеттік кепілдік лимитін 541,4 млрд теңгеге дейін ұлғайту қажет болады, бұл қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің жиынтық көлемін 2025 жылға қарай 902 млрд теңгеге дейін ұлғайтуға мүмкіндік береді. 2033 жылға дейінгі перспективада экспортты қолдау бойынша қосымша мемлекеттік кепілдікке қажеттілік қажеттілігіне қарай көзделетін болады.

Қазақстан Республикасының экспортты қолдау жөніндегі мемлекеттік кепілдігі Агенттікке сақтандыру және кепілдік міндеттемелерін одан әрі қабылдау мақсатында жиынтық сыйымдылықты ұлғайтуға мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде экспорттаушылардың экспорттық

түсімдері мен өндірілген өнімінің көлемін ұлғайтуға ықпал етеді, сондай-ақ бюджетке салық түсімдерінің өсуін ұлғайтатын болады.

Капиталдандырудың ұлғаюы

Агенттікті капиталдандыру сондай-ақ қабылданған сақтандыру және кепілдік міндеттемелерінің көлемін ұлғайту үшін сақтандыру сыйымдылығын ұлғайтуға ықпал етеді, бұл өз кезегінде экспорттық түсім көлемін, өндірілген өнім көлемін қосымша арттырады, сондай-ақ республикалық бюджетке салық түсімдерінің өсуіне ықпал ететін болады.

2016-2022 жылдар кезеңінде Агенттік экспорттаушыларды қолдау үшін 95,9 млрд теңге мөлшерінде мемлекеттік құю алды (2016 жылы – 14 млрд теңге, 2017 жылы – 13,9 млрд теңге, 2019 жылы – 34 млрд теңге, 2020 жылы – 29 млрд теңге, 2021 жылы – 5 млрд теңге).

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

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

3.2 Стратегиялық бағыт-Операциялық тиімділікті арттыру

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

3.2.1 «Адами капиталды дамыту» стратегиялық мақсаты

Стратегиялық мақсаттар мен нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізу үшін экспорттаушыларды қаржылық және қаржылық емес қолдау көлемін ұлғайту, шетелдік қатысуды кеңейту жоспарланып отыр. Осыған байланысты, еңбек ресурстарының жетіспеушілігі Агенттіктің ЭКА мәртебесін дамытуда тежеуші факторға айналмауы үшін қоғамға қызметкерлер құрамын кеңейту және адами капиталды дамыту (оның ішінде құзыреттілікті арттыру) қажет.

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

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

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

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

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

3.2.2 «Көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау» стратегиялық мақсаты

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

Осы міндет шеңберінде ағымдағы бизнес-процестерді реинжиниринг және автоматтандыру және көрсетілетін қызметтер бойынша сервистерді цифрландыру бойынша жұмыс жүргізілетін болады.

3.2.2.1 Ағымдағы бизнес-процестердің реинжинирингі

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

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

3.2.2.2 Бизнес-процестерді автоматтандыру

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

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

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

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

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

3.2.2.3 Көрсетілетін қызметтер бойынша сервистерді цифрландыру

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

Агенттіктің қызметтерін алуға экспорттаушылардың өтінімдерін бағалауды жетілдіру

Қызметтің тиімділігін арттыру мақсатында Агенттік әлеуетті клиенттерге қызмет көрсету бойынша жедел шешім қабылдау үшін скорингтік жүйені жетілдіруді жоспарлап отыр. Скорингтік жүйені жетілдіру бірыңғай ақпараттық платформа негізінде жүзеге асырылатын болады.

Осы бастаманы іске асыру нәтижесінде Қоғам мынадай артықшылықтарға ие болады:

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

Клиенттермен қарым-қатынасты басқару жүйесін жетілдіру (CRM жүйесі)

Тиімді маркетингті, сатуды және тұтынушыларға қызмет көрсетуді қамтамасыз ету үшін Агенттік CRM жүйесін жетілдіруі керек. Осы міндет шеңберінде клиенттер (экспорттаушылар) туралы ақпаратты жинау, сақтау және талдау жетілдірілетін болады.

Бұл міндет мынадай негізгі қағидаттарға негізделетін болады:

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

Осы міндетті іске асыру нәтижесінде Агенттік клиенттердің қанағаттану дәрежесін ұлғайту және тәуекелдер мен әлеуетті мүмкіндіктерді ерте анықтауды жүзеге асыру мүмкіндігі түрінде пайда көреді.

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

3.2.3.1 Корпоративтік басқару жүйесін жетілдіру

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

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

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

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

3.2.3.2 Тұрақты даму қағидаттарын енгізу және сақтау

Париждің Климат және БҰҰ-ның Тұрақты даму мақсаттары туралы келісіміне сүйене отырып, әлемдік қауымдастық экологиялық, әлеуметтік және корпоративтік тәуекелдерге көбірек көңіл бөлуде. Жаһандық декарбонизация, қоғамдық және гендерлік теңдік саясаты реттеушілерден экологиялық стандарттарды енгізу, корпоративтік және әлеуметтік жауапкершілікті арттыру бойынша шаралар қабылдауды талап етті. Париж келісімінің міндеттемелерін орындау шеңберінде 2023 жылғы 2 ақпанда Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығымен Қазақстан Республикасының 2060 жылға дейінгі көміртегі бейтараптығына қол жеткізу стратегиясы бекітілді. Бұл Стратегияның негізгі мақсаты - 2060 жылға дейін климаттың өзгеруіне және көміртегі бейтараптығына Қазақстан экономикасының тұрақты дамуына қол жеткізу. Стратегияның орта мерзімді мақсаты-2030 жылға қарай парниктік газдар шығарындыларын 1990 жылғы шығарындылар деңгейіне қатысты 15% - ға қысқарту

(шартсыз мақсат) және экономиканы декарбонизациялауға халықаралық қолдау алған жағдайда (шартты мақсат) 25% - ға қысқартуды жеткізу. Стратегия Қазақстан экономикасын ESG қағидаттарын тарату, «жасыл» инвестицияларды ілгерілету және тарту, энергия тиімді өндіріс, электрлендіру және т.б. сияқты жаһандық климаттық трендтерге бейімдеу қажеттілігін ескереді.

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

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

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

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

Агенттік мүдделі тараптардың мүдделерінің тепе-теңдігін сақтай отырып, ұзақ мерзімді перспективада тұрақты дамуды қамтамасыз ету үшін оның экономикаға, экологияға және қоғамға әсер етуінің маңыздылығын түсінеді. Мүдделі тараптармен жауапты, ойластырылған және ұтымды өзара іс-қимыл жасау тәсілі Қоғамның тұрақты дамуына ықпал ететін болады. Агенттік қызметтің рентабельділігіне ұмтылады, мүдделі тараптардың мүдделерінің тепе-теңдігін сақтайды және ұзақ мерзімді кезеңде тұрақты дамуды қамтамасыз ету үшін өзінің экономикалық, экологиялық және әлеуметтік мақсаттарының дәйектілігін қамтамасыз етеді.

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

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

Агенттіктегі тұрақты даму үш құрамдас бөліктен тұрады: экономикалық, экологиялық және әлеуметтік:

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

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

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

3.2.3.3 ESG рейтингін алу

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

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

Беделді және инвестициялық тартымдылықты арттыру және корпоративтік басқару тәжірибесін жетілдіру мақсатында Агенттік ESG рейтингін алуды жоспарлап отыр.

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

Анықтама үшін:

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

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

Агенттік ESG рейтингін алудың артықшылықтарын анықтады:

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

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

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

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

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

3.2.4 «Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту» стратегиялық мақсаты

3.2.4.1 Тәуекел объектілерін бағалау кезінде тәсілдерді жетілдіру

Тәуекел объектілерін бағалау тәсілдерін үнемі жетілдіру жөніндегі міндет Агенттік қызметі шеңберінде қабылданатын шешімдердің тиімділігін арттыруға бағытталған. Сақтандыру тәуекелдерін бағалау Агенттіктің қаржылық тұрақтылығы мен кірістілік көрсеткіштеріне тікелей әсер ететін стратегиялық міндет болып табылады.

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

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

3.2.4.2 Тәуекел объектілерінің мониторингі

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

3.2.4.3 Сақтандыру портфеліндегі тәуекел объектілері бойынша әртараптандыру

Сақтандыру қызметтерінің желісін және қаржылық қолдау шараларын кеңейтуден басқа, Агенттіктің стратегиялық дамуының маңызды бағыты - экспорттық саясатпен, клиенттердің қажеттіліктерімен және қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету қажеттілігімен үндестіруде сақтандыру портфелін әртараптандыру.

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

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

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

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

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

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

3.2.5.1 Елдердің аумағында басым және жоғары экспорттық қызығушылықтың болуы

Шикізаттық емес экспорттың өсуі және экспорттаушыларды қаржылық қолдаудың ЖІӨ-нің 1% деңгейіне дейін ұлғаюы күтулері аясында өңірлік директорларды, өңірлік менеджерлерді тағайындау арқылы шетелдік нарықтарда отандық өңделген тауарлар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын ілгерілету қоғамның өзекті және маңызды міндеті болып қала береді.

Қазақстан үшін экспорттық мүддені білдіретін елдерде шетелдің қатысуы басым және жоғары экспорттық мүдделі елдерде өзінің өңірлік директорларын/ менеджерлерін тағайындау жолымен қамтамасыз етілетін болады. Өңірлік директорлар / менеджерлер тиісті сенімхат негізінде Қазақстан Республикасының шикізаттық емес тауарларының, жұмыстарының және көрсетілетін қызметтерінің шетелге экспорты көлемін арттыру мәселелері бойынша контрагенттермен өзара қарым-қатынастарда Агенттіктің мүдделерін ұсынуды, ілгерілетуді және қорғауды жүзеге асырады. Аймақтық директорлардың / менеджерлердің негізгі міндеттері:

- басым, жоғары және орташа экспорттық мүдделі елдерде шикізаттық емес тауарлардың, жұмыстар мен көрсетілетін қызметтердің экспортын ілгерілету;

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

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

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

Бүгінгі таңда Қоғам бес елде жеті аймақтық директор/менеджер тағайындады:

1. Ресей Федерациясы: Қазан қ. (*Еділ федералды округінің жауапкершілік аймағы*); Екатеринбург қ. (*Орал федералды округінің жауапкершілік аймағы*);

2. Қытай Халық Республикасы, Шэньси провинциясы, Сиань қаласы;

3. Өзбекстан Республикасы, Ташкент қаласы;

4. Тәжікстан Республикасы, Душанбе қаласы;

5. Қырғыз Республикасы, Бішкек қ.

Өңірлік директорлардың (шетелдік өкілдердің) бұл саны өз өкілдіктері мен филиалдары есебінен шетелде қатысуын кеңейтетін басқа елдердің ЭКА-мен салыстыруға келмейді. Германияның ЭКА (Euler Hermes) әлемнің 54 елінде, Францияның ЭКА (COFACE) өкілдері мен филиалдары бар, Францияның ЭКА (COFACE) өз қызметін 67 елде жүргізеді, 120 филиалы бар, 224 қалада өз өкілдері бар, Италияның ЭКА (SACE) 180 елдегі саяси және коммерциялық тәуекелдерді қамтиды, Оңтүстік Кореяның ЭКА (K-SURE) Кореяда өкілдері бар 18 филиалы бар, сондай-ақ шетелде 21 өкілдігі бар, Ресей Федерациясының ЭКА (ЭКСАР) Ресей экспорттық орталығы (РЭО) тобының құрамында Ресейдің 16 аймағында бөлімшелері бар: аумақтық басқармалар, өкілдер және экспортты қолдау орталықтары, сондай-ақ 11 елдегі шетелдік өкілдіктер.

Агенттіктің қазақстандық экспорттаушыларға және олардың контрагенттеріне ұсынылған қаржылық-сақтандыру қолдауының көлемі туралы деректерді талдау нәтижесінде, сондай-ақ қалыптасқан геосаяси жағдайға байланысты экспорттық қызығушылықтың мынадай топтары айқындалды:

* Экспорттық қызығушылық басым елдер: Ресей және Қытай, Өзбекстан, Тәжікстан;

* Экспорттық қызығушылығы жоғары елдер: БАӘ, Қырғызстан, Грузия, Әзірбайжан;

* Экспорттық қызығушылығы орташа елдер: Армения, Моңғолия, Германия, Түркия, Литва;

* Ұзақ мерзімді перспективада экспорттық қызығушылық тудыратын елдер: Ұлыбритания, Италия, Финляндия, Франция, Швейцария, Оңтүстік Корея, Жапония.

Басым және жоғары экспорттық мүдделі елдерде Агенттіктің қатысуы өзінің өңірлік директорлары арқылы қамтамасыз етілетін болады.

Жаңа стратегиялық цикл шеңберінде өткізу нарықтарын іріктеу критерийлері қайта қаралатын болады, бұл тиісінше экспорттық қызығушылық топтарына және Агенттіктің өңірлік директорлары/менеджерлері кеңселерінің орналасуына әсер етеді.

3.2.5.2 Агенттік туралы хабардарлық пен хабардарлықты арттыру

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

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

Агенттіктің қызметі туралы үнемі хабарлау теледидар, баспасөз, интернет-БАҚ және радио, сондай-ақ әлеуметтік желілер мен Қоғамның веб-сайты сияқты БАҚ арқылы жүзеге асырылады.

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

Агенттікке жұртшылық пен клиенттер тарапынан сенімді нығайту мақсатында Агенттік қызметінің елдің өндеуші экспортының өсуіне әсері және қоғам клиенттері үшін көрсетілетін қызметтердің пайдасы туралы ақпаратты ашуды қоса алғанда, жұмыстың құралдары мен қағидаттары туралы, қол жеткізілген әлеуметтік-экономикалық әсер туралы ақпаратты жеткізу, қызметтің негізгі көрсеткіштерінің орындалуы туралы ақпарат Агенттіктің интернет-ресурсында ашылатын болады.

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

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

«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі»
«АҚ»
2024-2033 жылдарға арналған Даму жоспарына 1-қосымша

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

Қызметтің негізгі көрсеткіштері

Қызметтің негізгі көрсеткіші	Өлшем бірлігі	Нысаналы мәні		
		2024 ж.	2029 ж.	2033 ж.
1-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ЭКСПОРТТЫҚ ӨЛЕУЕТТІ АРТТЫРУҒА ЖӘРДЕМДЕСУ				
Стратегиялық мақсат: Қолдау көрсетілетін экспорт көлемін ұлғайту				
Қабылданған сақтандыру және кепілдік міндеттемелерінің көлемі	млрд теңге	315,2	501	649,6
Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-сауда қаржыландыруының көлемі	млрд теңге	14	14	14
Экспорттық келісімшарттардың саны	саны	463	578	690
Қолдау алған экспорттаушылар саны	саны	96	131	160
Қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі	млрд теңге	487,3	847	1 118,8
2-СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ. ОПЕРАЦИЯЛЫҚ ТИІМДІЛІКТІ АРТТЫРУ				
1 - стратегиялық мақсат: Адами капиталды дамыту				
2-стратегиялық мақсат: Көрсетілетін қызметтерді цифрлық трансформациялау				
3-стратегиялық мақсат: Корпоративтік басқару және орнықты даму деңгейін арттыру				
4-стратегиялық мақсат: Сақтандыру портфелінің сапасын жақсарту				
5-стратегиялық мақсат: Қазақстандық компаниялардың сыртқы нарықтардағы өнімдерінің ұсынылуын кеңейту				
Активтердің кірістілігі (ROA)	%	кемінде 1	кемінде 1	кемінде 1
Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырланудың төмендеуімен сақтандыру портфелін әртараптандыру	%	73	52	30

«Қазақстанның Экспорттық-кредиттік агенттігі»
«АҚ»
2024-2033 жылдарға арналған Даму жоспарына 2-қосымша

Стратегиялық ҚНҚ есептеу әдістемесі

№	Қызметтің негізгі көрсеткіші	Өлшем бірлігі	Есептеу әдістемесі
1	Қабылданған сақтандыру және кепілдік міндеттемелерінің көлемі	млрд теңге	Жиынтық сома ретінде есептеледі: • есепті кезеңде жасалған сақтандыру және кіріс қайта сақтандыру шарттары шеңберінде сақтандыру сомаларын, сондай-ақ қолданыстағы сақтандыру және кіріс қайта сақтандыру шарттарын ұзарту туралы қосымша келісімдерді; • «Қысқа мерзімді дебиторлық берешекті сақтандыру» өнімі бойынша ұсынылған декларациялар негізінде сауда айналымына жүргізілген мониторинг қорытындылары бойынша қабылданған міндеттемелер сомасы; • «Қысқа мерзімді дебиторлық берешекті сақтандыру» өнімі бойынша жаңа шетелдік контрагенттерді қосу кезінде қолданыстағы сақтандыру шарттарына қосымша келісімдер бойынша қабылданған міндеттемелер сомасы; • сақтандыру шарты бойынша сақтандыру сомасы ұлғайған кезде қолданыстағы сақтандыру және кіріс қайта сақтандыру шарттарына қосымша келісімдер бойынша қабылданған міндеттемелер сомасы; • есепті кезеңде жасалған кепілдік беру шарттары шеңберінде шетел немесе ұлттық валютада көрсетілген кепілдік беру сомасы.
2	Ұсынылған экспорт алдындағы және экспорттық-сауда қаржыландыруының көлемі	млрд теңге	Банк салымдары арқылы берілген экспорт алдындағы және экспорттық-сауда қаржыландыруының сомасы.
3	Экспорттық келісімшарттардың саны	саны	Есепті кезеңде Қоғамды қолдау құралдарын пайдаланатын экспорттаушылар бойынша экспорттық келісімшарттардың саны.
4	Қолдау алған экспорттаушылар саны	саны	Есепті кезеңде Қоғамның қолдауына ие болған экспорттаушылар саны.
5	Қолдау құралдарын пайдаланатын кәсіпорындардың экспорттық түсімінің көлемі*	млрд теңге	Есепті кезеңдегі құралдардың екі тобы бойынша сақтандыру түрінде экспорттық қолдау алған кәсіпорындардың экспорттық түсімінің сомасы, олардың әрқайсысы үшін экспорттық түсімді есептеудің арнайы тәсілі қолданылады*
6	Активтердің кірістілігі (ROA)	%	Өткен кезеңнің соңындағы және ағымдағы кезеңнің соңындағы активтер көлемі арасындағы орташа мәнге бөлінген бір жылдағы пайда (таза)
7	Қарыздарды сақтандыру құралдары бойынша шоғырланудың төмендеуімен портфельін эртарпаптандыру	%	Сақтандыру міндеттемелері бойынша портфельдің жалпы көлеміне бөлінген, сақтандыру міндеттемелері портфельіндегі «қарыздарды сақтандыру», «жобалық қаржыландыруды сақтандыру», «қаржы лизингін сақтандыру», «қаржы ұйымдарының алдында экспорттаушының АҚЖ сақтандыру», «қаржы ұйымдарының шығындарын сақтандыру» құралдары бойынша сақтандырудың жалпы сомасы.

* Агенттік үшін экспорттық түсім сомасы құралдардың екі тобы бойынша жеке есептеледі, олардың әрқайсысы үшін экспорттық түсімді есептеудің арнайы тәсілі қолданылады:

1) Құралдардың бірінші тобы үшін қолдау көрсетілген кәсіпорындардың есепті жылдағы жиынтық экспорттық түсімін жинақтау тәсілі қолданылады: «Қарыздарды сақтандыру», «Жобалық қаржыландыруды сақтандыру», «Қаржы лизингін сақтандыру», «Облигациялар бойынша экспорттаушының АҚМ сақтандыру», «Мерзімді валюталық мәмілелер бойынша экспорттаушының АҚМ сақтандыру», «Инвестицияларды сақтандыру», «Аванстық төлемдерді қайтару бойынша экспорттаушының АҚМ сақтандыру», «Қаржы ұйымдарының алдында экспорттаушының АҚМ сақтандыру», «Қаржы ұйымдарының шығындарын сақтандыру»; Бірінші топтағы ұқсас сақтандыру өнімдері бойынша кіріс қайта сақтандыру; «Келісімшарт бойынша міндеттемелерді орындау кепілдігі», «Келісімшарт бойынша аванстық төлемді қайтару кепілдігі», «Борышкердің міндеттемелерін орындауды қамтамасыз етуге банкке берілетін кепілдік», «Тендерлік кепілдік» (егер экспорттаушы тендерде жеңіске жеткен жағдайда).

2) Құралдардың екінші тобы үшін есепті жылдағы сақтандыру шарттары бойынша қабылданған сақтандыру міндеттемелерінің мөлшері шегінде қолдау көрсетілген кәсіпорындардың экспорттық түсімін жинақтау тәсілі қолданылады: «Экспорттық кредиттерді сақтандыру», «Аккредитивтерді сақтандыру», «Экспорттаушының қысқа мерзімді дебиторлық берешегін сақтандыру», «Халықаралық факторингті сақтандыру», «Жұмыстарды орындауға/қызмет көрсетуге байланысты экспорттаушының шығындарын сақтандыру», «Шетелдік банктер берген банктік кепілдіктерді сақтандыру», «Шетелдік контрагентті қаржыландыру кезінде кредиттік ұйымды сақтандыру», Екінші топтағы ұқсас сақтандыру өнімдері бойынша кіріс қайта сақтандыру.

Ескертпе: Жоғарыда аталған екі топта санамаланған құралдардың тізбесі тиісті ішкі нормативтік құжатта агенттіктің жаңа құралдарының әзірленуіне қарай толықтырылуы мүмкін.

Егер экспорттаушы құралдардың бірінші және екінші тобы бойынша қоғамның қолдауын алған жағдайда, валюталық түсім қоғамды қолдау құралдарының бірінші тобы бойынша есептеледі.

Ескерту: Даму жоспарының мәтінінде пайдаланылған аббревиатуралардың толық жазылуы

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