

BOLASHAK business cases

Под редакцией К. Бишимбаева

СОДЕРЖАНИЕ

АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»		АО «Жилстройсбербанк Казахстана»	
Стратегия развития и построение эффективной системы продаж холдинговой компании «Alageum Electric»	12	Разработка стресс-сценария	156
«Усть-Каменогорская птицефабрика»: стратегический вектор развития	18	PR-кампания по формированию положительного имиджа Банка	161
АО «Баян Сулу»: рыночная стратегия производителя шоколада	29	Улучшение качества обслуживания клиентов посредством автоматизации и оптимизации бизнес-процессов	167
Отечественный производитель молочной продукции	38	АО «Инвестиционный фонд Казахстана»	
Лидер по производству мороженого в Казахстане: проблемы на пути к росту	47	Опыт приобретения права требования (цессия) по инвестиционному проекту	180
АО «Экотон+»: стратегия дальнейшего развития	54	АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов»	
АО «Казына Капитал Менеджмент»		Урегулирование гарантийного случая	208
Выбор и обеспечение балансов	70	Смена стратегического направления деятельности	217
Работа над бюджетом строительства ТЭЦ	81	АО «СК «КазЭкспортГарант»	
АО «ФРП «Даму»		Новый инструмент поддержки экспортеров	228
Субсидирование кредита как антикризисная мера для предприятия	94	Выход на зарубежные рынки	237
ТОО «Балхан»: как превратить препятствия в возможности?	100	АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания»	
Запуск стартапа с минимальным риском	109	Проблемы стабилизации деятельности ипотечной компании после мирового кризиса 2007-2008 годов	242
Влияние государственной поддержки малого и среднего бизнеса на сохранение и перераспределение ликвидности на рынке кредитования	114	Новый подход к реализации государственной программы жилищного строительства	250
АО «Банк развития Казахстана»		АО «Байтерек девелопмент»	
АВС ГЭС: опыт финансирования инфраструктурного проекта	124	Решение проблем долевого участника	256
Оптимизация портфеля заимствования	129	Строительство объектов ЭКСПО-2017	262
Опыт финансового оздоровления на примере группы компаний «XYZ»	134	ТОО «Центр сопровождения проектов ГЧП»	
Финансирование экспортной операции	139	«БАКАД» – проект государственно-частного предпринимательства	276
АО «Национальное агентство по технологическому развитию»			
«АВЗ»: путь развития	146		
Причины снижения темпов производства	151		

25

**НОВЫЙ
ИНСТРУМЕНТ
ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТЕРОВ**

Дисциплина:
*«Внешнеэкономическая
деятельность»*

Авторы:
*Бекхожин Е.Е.,
заместитель
председателя Правления
АО «СК «КазЭкспортГарант»*

*Джумадилов А.А.,
директор департамента
маркетинга и продаж
АО «СК «КазЭкспортГарант»*

*Джумадилов Б.К.,
заместитель директора
департамента
маркетинга и продаж
АО «СК «КазЭкспортГарант»*

*Леонтьева И.А.,
MPhil, старший преподаватель
Высшей школы бизнеса
НОУ «AlmaU»*

29 мая 2014 года в Астане Президенты Казахстана, России и Беларуси подписали договор о Евразийском экономическом союзе. С этого момента должны быть обеспечены условия для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между тремя странами, осуществляться согласованная политика в ключевых отраслях экономики – в энергетике, промышленности, сельском хозяйстве и транспорте. Работа над документом началась еще в ноябре 2011 года, когда президентами трех стран была принята декларация о евразийской экономической интеграции. 29 апреля 2014 года на заседании в Минске лидеры Казахстана, России и Беларуси провели финальный раунд переговоров перед подписанием договора о ЕАЭС.

А. Абдрахманов (АА) – председатель правления «экспортно-кредитной страховой корпорации «КазЭкспортГарант» (КЭГ), который присутствовал на этом историческом мероприятии, вспомнил, каких успехов достигло государство за период независимости. Это и 50-е место среди наиболее экономически конкурентоспособных стран, и 50 место в рейтинге Doing Business Всемирного банка, и 20-разовый прирост промышленной продукции, и существенный рост ВВП на душу населения. Вспомнил он и свой путь в качестве первого руководителя КЭГ, где за прошедшие годы были достигнуты определенные результаты в поддержке отечественных экспортеров, отработаны и отточены механизмы взаимодействия с различными коммерческими финансовыми институтами и авторитетными международными организациями. Вспомнил и о том, как в условиях посткризисного периода, в 2009 году, у казахстанских экспортеров возникла острая потребность в новом и доступном финансово-страховом инструменте, который бы способствовал в продвижении отечественной продукции за рубеж.

Тогда, в конце 2009 года, он был назначен на должность председателя правления КЭГ, и времени на «раскачку» практически не было. Акци-

онер поставил задачу – создать в среднесрочном периоде систему государственной поддержки по стимулированию несырьевого экспорта с помощью комплекса инструментов экспортно-кредитной поддержки и стать наиболее компетентным и востребованным институтом развития для казахстанских экспортеров и инвесторов. И поэтому после нескольких недель знакомства с бизнесом и ключевыми направлениями деятельности КЭГ остался определенный круг вопросов. В этой связи, чтобы не откладывать вопросы в долгий ящик, Абдрахманов А. (АА) решил провести рабочую встречу со своими заместителями, которые на тот период уже имели значительный опыт работы.

Пригласив к себе своих заместителей – Б. Бекболатова (ББ) и В. Васильковско-го*(ВВ), – АА после приветливого рукопожатия попросил их ввести его, что называется, в курс дела и дать более детальную картину «изнутри» о самой деятельности КЭГ, а также поделиться своими соображениями относительно решения тех задач, которые надо будет решать руководящей команде. Первым взял слово ББ:

– Если говорить о истории создания нашей организации, то следует вспомнить, что в Казахстане в начале 2000-х годов существовала реальная потребность в создании эффективной системы поддержки несырьевого экспорта. Объем общего экспорта в тот период составлял около 9 млрд долл. США, а доля несырьевого экспорта в этом объеме была менее 3%. В связи с этим в правительстве обратили внимание на опыт зарубежных стран, эффективно использующих инструменты по продвижению экспорта. Поскольку надо было выбрать инструменты поддержки экспортеров, мы стали изучать зарубежный опыт и искать формы институтов, которые могли бы способствовать увеличению объемов отечественного экспорта и диверсификации его товарной структуры. В 2003 году, как вы помните, была принята стратегия индустриально-инновационного развития государства. Были сформулированы направления развития нашей экономики, связанные с преодолением сырьевой направленности экспорта. И в целях реализации стратегии в том же 2003 году была создана «Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций». Позже, как один из новых институтов развития, она была переименована в АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант».

Экспортные кредитные агентства (ЭКА) – это специализированные структуры, призванные помогать национальным экспортерам в реализации продукции и осуществляющие поддержку экспорта на государственном уровне.

Экспортно-кредитные агентства имеют одну общую цель – содействовать занятости и экономическому росту своих стран путем поддержки развития экспорта с помощью предоставления экспортных кредитов, страховой защиты от риска неплатежей во внешнеторговых операциях при выходе на зарубежные рынки, и гарантируют безопасность экспортных сделок. Экспортно-кредитные агентства по праву считаются «серыми кардиналами» международной торговли. По статистике Бернского союза – Международного объединения страховщиков, более 10% объемов международной торговли покрываются экспортно-кредитными агентствами.

*По данным Бернского союза –
Международной ассоциации страховщиков (www.berneunion.org.uk)*

– Необходимость в создании современных финансовых инструментов поддержки несырьевого экспорта, – сказал он далее, – была обусловлена на тот период несколькими причинами. Во-первых, было понимание того, что такие инструменты нужны и они будут обеспечивать рост несырьевого экспорта, способствуя укрепле-

нию конкурентных позиций государства на мировых несырьевых рынках. Во-вторых, дальнейшее продвижение такого инструмента, как страхование экспортных кредитов, само по себе было и остается важным направлением внешнеэкономической политики нашей страны. Поэтому в целях поддержки предприятий, выводящих свою продукцию на внешние экономически стабильные рынки, и была создана КЭГ.

Во многих развитых и развивающихся странах существует законодательная база в области страхования экспортных кредитов, основанная на международных договорах и соглашениях в этой сфере. Основным документом является разработанное странами – членами Организации экономического сотрудничества и развития соглашение об унификации экспортных кредитов, пользующихся государственной поддержкой (*Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*).

Данное соглашение регулирует, помимо прочего, минимальные ставки по финансированию (CIRR) экспортных кредитов. При этом данная ставка может применяться только при условии страхования коммерческих и политических рисков исполнения обязательств по экспортному контракту со стороны экспортно-кредитного агентства. Таким образом, кредитование экспортных торговых сделок по ставке CIRR при условии страхования признается ВТО как не субсидирующее экспорт.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (www.oecd.org)

Обдумав услышанное, АА задал вопрос своему заместителю:

– А какие продукты страхования экспорта сегодня являются драйверами, ведь они запускались, как я понял, на основе лучших мировых практик?

– Классически у нас сейчас это два продукта: страхование экспортных кредитов на основе отсрочки платежа и страхование инвестиций, – ответил ББ и продолжил: – Страхование экспортного кредита экспортера заключается в защите от риска неисполнения финансовых обязательств иностранного контрагента при реализации отечественным экспортером товара/работы/услуги на условиях отсрочки платежа. По второму продукту КЭГ покрывает риски, если казахстанский бизнесмен открывает какое-либо предприятие за рубежом и боится политических рисков по тем инвестициям, которые он вкладывает. В этом случае он может застраховать данные инвестиции. Если будет риск национализации, экспроприации, изъятия и т. д., то мы покрываем его убытки, и казахстанский бизнесмен в этом отношении защищен.

– Хорошо, а каковы ближайшие планы? – спросил АА и дополнил: – Какие ещё инструменты используют ведущие экспортно-кредитные агентства? Насколько я понял, из ранее предоставленных материалов ЭКА имеют практически 100-летнюю историю деятельности.

– Не только историю. В мире их насчитывается около 100, из них крупных 50. Они работают в более чем 80 странах, и их деятельность оказала огромное влияние на международную торговлю и экономическое развитие своих стран, – сказал ББ, – а по поводу ближайших планов – мы планируем выступить с инициативой в адрес Министерства индустрии и торговли, в которой нас поддерживает наш акционер Фонд «Самрук-Казына» в рамках проекта по подготовке Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы (ГПФИИР). Мы должны стать финансовым оператором программы с новым продуктом – экспортное торговое финансирование. Как вы знаете, с наступлением глобального кризиса фондирование для казахстанских банков второго уров-

ня (БВУ) стало очень дорогим, и поэтому они практически остановили свои услуги по торговому финансированию. В этой связи мы предложили расширить спектр предоставляемых финансовых услуг для экспортеров по цепочке «кредитование+страхование». Но для этого нам необходима дополнительная капитализация, а это возможно только при поддержке непосредственно Министерства индустрии и торговли (МИиТ).

Крупнейшие игроки на рынке страхования экспортных кредитов и инвестиций, такие как: «Euler Hermes Kreditversicherungs» (Германия), «NEXI» (Япония), «SACE» (Италия), «SINOSURE» (Китай), «US EXIMBANK» (США), «Overseas Private Investment Corporation» (США), «MIGA Multilateral» (Группа World Bank), «CESCE» (Испания) и другие являются членами Бернского союза – Международного объединения страховщиков, которое было создано в г. Берне (Швейцария) в 1934 году под названием «Международный союз страховщиков для урегулирования кредитов».

В союз входят около 40 организаций из 28 стран. Целью союза являются применение согласованных условий кредитования международной торговли, гарантирование экспортных кредитов, обмен опытом и информацией по страхованию экспортных кредитов, предоставляемых, как правило, на срок от 1 до 5 лет.

По данным Бернского союза –
Международной ассоциации страховщиков (www.berneunion.org.uk)

МИиТ заинтересовано в решении макроэкономических задач, таких как поддержка и развитие несырьевых секторов экономики, тогда как Фонд «Самрук-Казына» был создан для увеличения долгосрочной стоимости активов и максимизации прибыли входящих в него компаний.

Выдержав паузу, в разговор вступил ВВ:

- У нас на рынке под финансированием торговли в ряде случаев понимается просто использование документарных форм расчетов во внешней торговле. Однако на практике торговое финансирование (ТФ) часто выходит за рамки проведения расчетов в аккредитивной форме по международным договорам купли-продажи, поскольку предполагает предоставление заемных средств экспортерам и импортерам. Понятно, что оно осуществляется на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов. За счет развития ТФ, к примеру, очень облегчается трансграничная торговля. Если говорить о собственно самом предназначении ТФ, то оно имеет своей целью покрытие рисков и привлечение более дешевого фондирования с международных рынков.

Если говорить о международной практике использования ТФ, то его инструменты успешно применяются банками как в развитых странах, так и на развивающихся рынках. Причем на последних, к числу которых относят и рынок Казахстана, темпы роста объемов, как выясняется, выше из-за недостаточного использования других форм кредитования.

В начале своей деятельности мы столкнулись с проблемой отсутствия понимания принципов работы нашей организации как со стороны банков, так и со стороны экспортеров, но затем все встало на свои места. ТФ у нас используют несколько крупных банков. Конечно же, число операторов могло быть больше, но пока дело обстоит так. Вообще, надо сказать, что для развития практики казахстанских банков в этом направлении большое значение имеет не только изучение

банковским сообществом нашей республики мирового опыта использования современных механизмов ТФ, но и понимание того, что использовать инструменты ТФ выгодно как для клиентов банка, так и для него самого.

Мы полагаем, что запуск данной программы даст импульс для развития отношений между нами и экспортерами несырьевого сектора, поскольку им недостаточно поддержки в виде нашего инструмента – страхования. Кроме того, полагаю, что мы органично впишемся в комплекс услуг, которые предоставляют другие казахстанские институты развития.

– А какой период финансирования по ТФ вы рассматриваете? – спросил председатель КЭГ.

– Мы могли бы занять нишу фондирования коротких сделок, на срок не более одного года, с суммой не более 150 млн тенге. Это как раз то, что нужно для субъектов предпринимательства, – ответил ВВ. – Конечная стоимость кредита для банка-импортера – покупателя казахстанской продукции может составить в среднем от 4% до 7,5%. Она включает в себя ставку CIRR (минимальная, официальная процентная ставка по экспортным кредитам), которая может быть установлена экспортными кредитными агентствами в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). На сегодняшний день она равна 1,39%. Что важно, в рамках ВТО данная ставка признается как несубсидирующая и, таким образом, никаких санкций на государства, использующие ее, не налагается. Маржа казахстанского банка-экспортера ограничена в размере 2%. При этом стоимость нашей страховой защиты по документарному аккредитиву может колебаться от 1,3 до 3,5%.

– Хмм... интересно, – произнес АА, – тогда в заключение нашей беседы, чтобы не затягивать решение данного вопроса, я бы хотел попросить вас, коллеги, подготовиться к предстоящей встрече с министром все необходимые документы, включая схему самого продукта, его процессинг и возможные преимущества. Подготовьте также информацию о том, какая сумма дополнительной капитализации нам необходима для реализации этого продукта.

... Громкий шум аплодисментов по случаю подписания договора о Евразийском экономическом союзе прервал его воспоминания. Официальное мероприятие шло к своему завершению, и АА вспомнил, что у него еще была запланирована встреча в «Байтереке» по итогам завершившегося 2014 года. «А рассказать есть о чем: как завершился отчетный период и с какими показателями», – подумал он и направился к выходу.

Национальный управляющий холдинг «Байтерек» был создан 22 мая 2013 года в соответствии с указом Президента Республики Казахстан с целью оптимизации системы управления институтами развития, финансовыми организациями и развития национальной экономики. С 2013 года Холдинг «Байтерек» является единственным акционером КЭГ в соответствии с приказом Комитета государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК от 27 августа 2013 года № 630.

Через какое-то время АА уже входил в фойе бизнес-центра «Изумрудный квартал», где и размещался офис акционера. Время для доклада, согласно полученной телефонограмме, было назначено на 17.00. Это было нормальной практикой, когда для каждой из дочерних структур Холдинга «Байтерек» определялось время для выступления.

«Мы после Банка развития...» – заключил он для себя, ознакомившись еще раз с графиком докладов. АА быстрым шагом направился к лифту, попутно здороваясь с

сотрудниками Холдинга, с которыми уже лично познакомился, за столь непродолжительное время совместной работы. Поднявшись на нужный этаж, он прошел к конференц-залу и удобно разместился на диване в ожидании своей очереди. Достав из портфеля краткую версию доклада, вспомнил, как в 2009 году он также ожидал своей очереди к министру МИИТ. Астана, здание «Транспорт Тауэр», 25-й этаж... именно там располагалась приемная министра. К той встрече его команда уже подготовила всю необходимую информацию для участия в ГПФИИР.

Когда АА вошел в кабинет министра, тот вышел из-за рабочего стола, улыбнувшись, протянул руку и сказал: *«Мы получили ваше предложение, и я хотел бы, уже более подробно с ним ознакомиться с учетом ваших комментариев».*

Председатель правления КЭГ кратко рассказал о том, каких успехов достигла организация в поддержке отечественных экспортеров, как в свое время сотрудники занимались разъяснительной работой, для того чтобы показать преимущество тех инструментов, которые могут быть использованы экспортерами. Ведь для предпринимателей в тот период страхование экспортных кредитов и инвестиций было абсолютно новым и непонятным – все они привыкли работать на стопроцентной предоплате. При этом они себя ограничивали и в географии экспорта, и в конкурентоспособности, поскольку импортеру было гораздо выгоднее покупать товары на условиях отсрочки платежа. Конечно, такая отсрочка ведет к появлению рисков неплатежа, но это делало, в свою очередь, актуальными инструменты поддержки.

– Сегодня, – продолжил он, – актуальность продуктов Компании возрастает, поскольку увеличивается количество экспортеров в несырьевом секторе, нуждающихся в государственной поддержке. Но на наш взгляд, необходимо не только страхование, но и льготное финансирование. В предлагаемой нами программе по экспортному торговому финансированию к числу преимуществ можно отнести такие факторы, как поступление экспортной выручки на расчетный счет экспортера сразу по факту предоставления отгрузочных документов в свой банк. Кроме того, предлагается предоставлять зарубежному покупателю отсрочку до 1 года и значительно снизить ставку кредитования на закуп казахстанской продукции, производить расчеты через банки, в которых обслуживаются экспортеры и импортеры казахстанской продукции и где они уже имеют определенную кредитную историю, что значительно снижает затраты времени и операционные расходы и удешевляет финансирование.

– Хорошо, преимущества программы мне понятны, – сказал министр, – а какие сегодня существуют проблемы отечественных экспортеров в финансировании внешнеэкономической сделки со стороны отечественных финансовых институтов?

АА был готов к этому вопросу, потому что он уже давал свои комментарии о текущей ситуации акционеру при направлении предложения по программе.

– С наступлением не совсем благоприятного периода в международной финансово-экономической сфере фондирование для казахстанских коммерческих банков стало очень дорогим, – сказал он, – и поэтому они практически остановили свои услуги по торговому финансированию. Помимо этого, в рамках существующей аккредитивной формы расчетов между экспортером и импортером казахстанские банки после отгрузки направляют пакет документов в банк импортера, что соответственно увеличивает срок оплаты по аккредитиву и увеличивает кассовый разрыв до 15 рабочих дней, и, кроме того, это оказывает негативное влияние на эффективность использования оборотных средств нашего экспортера.

– А есть ли у вас наглядная схема процессинга вашего продукта? – с неподдельным интересом спросил министр.

– Конечно, – ответил АА и протянул ему распечатанную презентацию.

Помимо, самой предполагаемой схемы продукта по ТФ, презентация включала также процессинг – технологическую цепь действий, состоящую из следующего:

- Экспортер заключает с импортером контракт на поставку товара/услуги;
- Импортер обращается в банк импортера (банк-эмитент) с заявлением о выпуске аккредитива;
- Банк импортера (банк-эмитент) выпускает аккредитив с запросом на добавление подтверждения;
- Заключение договора страхования между банком экспортера (подтверждающим банком) и КЭГ;
- Банк экспортера (подтверждающий банк) авизует документарный аккредитив с добавлением своего подтверждения;
- Осуществляется поставка товара/услуги;
- Экспортер предоставляет в банк экспортера (подтверждающий банк) документы, соответствующие условиям и сроку аккредитива, на оплату;
- Банк экспортера (подтверждающий банк) направляет документы в банк импортера (банк-эмитент) и обращается с запросом на проведение платежа;
- Неоплата банком импортера (банком-эмитентом) по аккредитиву;
- Банк экспортера (подтверждающий банк) осуществляет платеж в пользу экспортера;
- По невыполненному банком импортера (банком-эмитентом) обязательству КЭГ осуществляет в пользу банка экспортера (подтверждающего банка) страховую выплату с учетом доли страхового покрытия по договору страхования.

Прошло еще около сорока минут, пока прием у министра завершился. В целом министр одобрил программу и пообещал посодействовать на своем уровне в решении вопроса о дополнительной капитализации. И как итог этой встречи в министерстве в 2009 году КЭГ стал финансовым оператором по поддержке операций «...по торговому финансированию и страхованию экспортных торговых операций, а также ряда сопутствующих услуг малого и среднего предпринимательства несырьевого сектора экономики...» в соответствии с Государственной программой форсированного индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 годы. Помимо этого, в декабре 2010 года согласно плану мероприятий Правительства Казахстана по реализации ГПФИИР, утвержденному постановлением № 302, КЭГ получил средства из Республиканского бюджета в размере 1,5 млрд тенге с целью увеличения уставного капитала для поддержки операций торгового финансирования.

«Это было решение в подтверждение правильности того шага, которое было предпринято командой КЭГ в свое время», – подумал АА, оценивая всю сложность реализованного процесса.

В следующем году на страницах печатных и электронных СМИ размещались пресс-релизы КЭГ о запуске новой программы по поддержке отечественных экспортеров.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

ГПФИИР в действии: «КазЭкспортГарант» совместно с ведущими коммерческими банками запустил новую программу по кредитованию покупателей казахстанской продукции несырьевого сектора

В декабре 2010 года «КазЭкспортГарант» запустил программу по финансовой поддержке казахстанских экспортеров несырьевого сектора. Целью данной программы

является стимулирование спроса на казахстанскую продукцию со стороны зарубежных покупателей путем предоставления льготного торгового финансирования. Программа реализуется в рамках мероприятий Государственной программы индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 годы в части поддержки экспортно-производственного движения продукции несырьевого сектора экономики. Суть поддержки заключается в предоставлении «КазЭкспортГарантом» и финансовых ресурсов банкам, обслуживающим экспортеров, с целью кредитования покупателей казахстанской продукции и страхования исполнения обязательств сторонами внешнеэкономического контракта. Экспортная выручка поступает на расчетный счет экспортера по факту предоставления отгрузочных документов в обслуживающий банк, при наличии документального аккредитива, выпущенного банком зарубежного покупателя. «Мы запустили данную программу льготного торгового финансирования, надеясь, что она позволит предприятиям расширить возможности по поддержанию и росту производства экспортной продукции, совершенствованию ее качества и расширению географии. Данный вид поддержки успешно применяется зарубежными экспортно-кредитными агентствами для поддержания экспортного потенциала своих национальных экономик», – сказал председатель правления «КазЭкспортГарант».

Существенным преимуществом Программы является проведение всех операций через банки, в которых обслуживаются экспортеры и импортеры. Старт программы успешно апробирован с АО «Казкоммерцбанк» и АО «БТА Банк», на данном этапе ведутся переговоры о заключении подобных соглашений с АО «Банк ЦентрКредит» и АО «Нурбанк».

- Проходите, ваше выступление... – АА от размышлений отвлек бодрый голос помощника председателя правления Холдинга «Байтерек».

...Как и годом раньше, доклад главы КЭГ содержал информацию об основных результатах деятельности по итогам 2014 года. Помимо этого, в докладе отдельно отмечалось, что за период реализации программы «Торговое финансирование» с 2010 года по 2014 год были поддержаны 183 экспортные отгрузки на сумму более 8,2 млрд тенге за счет револьверного использования 1,5 млрд тенге, выделенных по ГПФИИР, где из них была поддержана продукция несырьевых секторов отечественной экономики, таких как машиностроение, химическая промышленность, строительные материалы и пищевая промышленность.

Озвучивая результаты деятельности КЭГ, АА привел в пример эпизод с экспортными поставками продукции железнодорожного машиностроения, которые были одними из первых в истории независимого Казахстана. В тот период, в 2012 году, КЭГ в целях содействия развитию национального экспорта локомотивов, произведенных АО «Локомотив құрастыру зауыты», получил от государства бюджетный заем в размере 6,0 млрд тенге. И финансирование в рамках данной сделки заключалось в предоставлении кредитных ресурсов покупателю в лице Таджикских железных дорог. Соответственно проводилось страхование возникающих при этом рисков невозврата по коммерческим и политическим причинам иностранным банком. Этот механизм использовался многими зарубежными экспортно-кредитными агентствами, когда они поддерживают экспорт своего государства. В этой сделке КЭГ сыграл одну из основных ролей с помощью отечественного банка, который получил фондирование и перечислил экспортную выручку на счет нашего экспортера по факту предоставления отгрузочных документов. При этом ранее машиностроительная продукция такого рода в Казахстане не производилась и тем более не экспортировалась.

- Получить в союзники несырьевых экспортеров всегда было непростой задачей, – сказал он, резюмируя свое выступление. – Мы старались обеспечить условия

для совмещения государственных интересов с амбициозными планами наших предприятий, создав достаточно надежную систему страхования экспортных рисков с поддержкой государства, отвечающую интересам республики и содействующую реализации экспортного потенциала.

Председатель правления Холдинга «Байтерек» поблагодарил АА за содержательный доклад по итогу 2014 г., и сказал: «Сегодня многие экспортеры используют финансовые инструменты КЭГ, и, как было отмечено в вашем докладе, действительно наши предприятия расширили как объемы, так и географию своего экспорта. Какие еще меры по поддержке экспорта вы могли бы предложить? Как вы знаете, в следующем году реализуется 2-й этап индустриализации (ГПИИР-2), и хотелось бы получить от КЭГ конкретные предложения по развитию системы поддержки наших экспортеров».

ВОПРОСЫ

1. Какие предложения по развитию системы поддержки казахстанских экспортеров со стороны КЭГ в рамках 2-го этапа реализации программы ГПИИР-2 можно было бы сформулировать?
2. Опыт каких стран можно было бы привести в пример в плане эффективного использования инструментов экспортно-торгового финансирования?

Ваши ответы и комментарии по ссылке: bc.bolashak.kz