

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		

26

ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

Дисциплина:
*«Внешнеэкономическая
деятельность»*

Авторы:
*Бекхожин Е.Е.,
заместитель
председателя Правления
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»*

Директор ТОО «КазТовар»* Даурен Даутов* задумался о выходе на рынки ближнего зарубежья. Но при этом он знал, что международная торговля имеет свои специфические особенности, формы и виды. Здесь постоянно продолжается процесс унификации норм и правил торговли для участников внешнеэкономической деятельности, и адаптация к ее специфике неизбежна для каждого предприятия, вступающего в мировое сообщество экспортеров.

По целому ряду причин экспортная деятельность оказывается труднее, чем деятельность на внутреннем рынке. Именно поэтому перед принятием решения о начале экспортной деятельности Даурен решил провести собственными силами анализ существующего потенциала и финансовых возможностей своего предприятия, а также проанализировать состояние бизнес-процессов, определить экспортный потенциал продукции и изучить потенциальные экспортные рынки.

«Сегодня важно и нужно казахстанским предприятиям выходить на внешние рынки, – подумал Даурен, – ведь в этом есть ряд преимуществ, которые предоставляет экспортная деятельность, однако не нужно забывать о существующих рисках».

В тот период в городском акимате при поддержке Национального агентства по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest» проводилась встреча с экспортно ориентированными предприятиями региона. Об этом мероприятии Даурен узнал от своего хорошего партнера по бизнесу Ермека Ержанова*. Ермек рассказал, что органы исполнительной власти на местах регулярно проводят такие мероприятия с целью информирования ответственных производителей о тех мерах, которые оказывают государственные институты развития, специализированные объединения предпринимателей и торговые представительства РК.

Кроме того, Даурен узнал и том, что основным направлением усилий подобных институтов является оказание максимальной финансовой, страховой, консультационной и информационной помощи в продвижении товара на внешние рынки. Даурен подчеркнул для себя, что созданная казахстанская государственная система включает не только различные программы сервисной и финансовой поддержки экспортеров, но и соответствующую нормативную базу (Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан (ГПИИР) на 2015-2019 гг., программа «Экспорт 2020» и пр.).

В этом мероприятии приняли участие около 50 компаний, как действующих, так и потенциальных экспортеров, государственные институты развития, банки второго уровня и представители общественных объединений. Из услышанных выступлений Даурен Думанович отметил для себя две государственные структуры, которые могут ему помочь в реализации его намеченных планов.

Организациями, призванными оказывать поддержку экспортерам, являются институты развития – АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» (далее – КазЭкспортГарант), предоставляющее страховую и финансовую поддержку экспортерам, и АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest» (далее – Kaznex Invest), оказывающее услуги сервисной и финансовой поддержки начинающим и действующим экспортерам. Помимо этих институтов, предоставлением различных видов услуг экспортерам занимаются и другие организации, такие как АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», АО «Банк развития Казахстана» и отечественные банки второго уровня.

В частности, Kaznex Invest оказывает следующую поддержку экспортерам:

- проводит анализ внешних рынков;*
- оказывает содействие и проводит мероприятия по продвижению отечественных обработанных товаров, услуг на внешние рынки;*
- оказывает отечественным экспортерам информационные и консультационные услуги по вопросам повышения их конкурентоспособности на внешних рынках, занимается поиском потенциальных экспортных рынков;*
- осуществляет взаимодействие с отечественными, иностранными и международными организациями по вопросам продвижения экспорта;*
- оказывает услуги уполномоченному органу в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности по возмещению части затрат субъектов по продвижению отечественных обработанных товаров, услуг на внешние рынки;*
- создает зарубежные представительства в целях продвижения экспорта.*

«КазЭкспортГарант» является единственной специализированной страховой организацией, которая осуществляет функции экспортно-кредитного агентства Республики Казахстан. Наряду со страхованием экспорта несырьевых товаров и услуг «КазЭкспортГарант» осуществляет консультационные услуги по вопросам страхования внешнеэкономической деятельности. С помощью таких инструментов поддержки, как страхование кредита экспортера и экспортного торгового финансирования, предоставляемых «КазЭкспортГарант», можно обезопасить себя от риска убытка, связанного с неисполнением зарубежным покупателем своих финансовых обязательств по внешнеэкономическому контракту, предусматривающе-

му отсрочку платежа, а также воспользоваться программой по предоставлению торгового финансирования на выгодных условиях.

На встрече Даурен познакомился с опытными экспортерами и расспросил их как о преимуществах экспорта, так и о возможных проблемах, с ним связанных. Опытные экспортеры рассказали о рисках и как можно их уменьшить с помощью мер государственной поддержки.

Спустя время Даурен, как первый руководитель казахстанской компании, подал заявку через Kaznex Invest на участие в международной торговой миссии, проведение которой планировалось в соседней Российской Федерации. И позже как результат участия в этом бизнес-форуме у Даурена появились два потенциальных покупателя на продукцию предприятия в лице ООО «КазаньПродукт»* и ООО «УфаМаркет»*.

Даурен достаточно успешно провел переговоры, на его взгляд, но представители российских компаний никак не соглашались работать по 100%-ной предоплате.

После поездки Даурен встретился с Ермаком, который посоветовал обратиться в «КазЭкспортГарант». Внимательно изучив продукты КЭГ, Даурен запросил данные о деятельности потенциальных покупателей и обратился в государственную Компанию.

ООО «КазаньПродукт» предоставило финансовые показатели за три года. А вот ООО «УфаМаркет» было создано в 2014 году, поэтому данных о нем пока не было.

Финансовые данные ООО «КазаньПродукт» в долларах США

АКТИВЫ	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Основные средства	-	141 245	96 483
Запасы	92 154	177 857	328 764
Краткосрочная дебиторская задолженность	85 197	463 772	447 354
Денежные средства	7 982	78 689	84 020
ИТОГО АКТИВЫ	185 333	861 563	956 621
ПАССИВЫ	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Уставный капитал	373	395	367
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	466	25 879	56 861
Краткосрочные займы и кредиты	62 585	250 982	372 734
Краткосрочная кредиторская задолженность	121 909	584 308	526 659
ИТОГО ПАССИВЫ	185 333	861 563	956 621
Наименование статьи	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Выручка	1 374 204	3 810 988	3 831 567
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	1 365 103	3 769 372	3 785 056
Валовая прибыль	9 100	41 616	46 511
Прибыль (убыток) от продаж	9 100	41 616	46 511

Проценты к уплате	-	1 185	5 818
Прочие доходы/ Прочие операционные доходы	-	790	8 818
Прочие расходы/ Прочие операционные расходы	2 671	15 837	13 258
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 429	25 385	36 254
Текущий налог на прибыль	1 273	-	3 460
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	5 156	25 385	32 794

ВОПРОСЫ

1. Какие преимущества возникают у экспортера при выходе на внешний рынок?
2. Какие могут возникнуть риски при экспорте готовой продукции за рубеж?
3. Проведите андеррайтинг и порекомендуйте, какой лимит, срок и тариф установить при принятии решения.

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