

«УТВЕРЖДЕНО»
протоколом очного заседания Совета директоров
АО «Национальное агентство по экспорту
и инвестициям «KAZNEX INVEST»
№ 1/2011 от 8 февраля 2011 года

Председатель Совета директоров

Приложение № __
к протоколу очного
заседания Совета директоров
АО «Национальное агентство по экспорту
и инвестициям «KAZNEX INVEST»
№ 1/2011 от 8 февраля 2011 года

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»
на 2011-2015 годы**

Астана, 2011 год

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. МИССИЯ И ВИДЕНИЕ.....	5
2. АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ.....	5
2.1. Анализ внешней среды.....	5
2.2. Анализ внутренней среды.....	13
2.3. SWOT-анализ	20
3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	22
3.1. Развитие экспорта.....	22
3.2. Продвижение экспорта.....	24
3.3. Поиск и сопровождение иностранных инвесторов.....	27
3.4. Продвижение отечественных инвестиционных проектов.....	28
3.5. Продвижение инвестиционного имиджа Казахстана	29
3.6. Стратегические направления, цели и задачи АО «KAZNEX INVEST» на 2011-2015 годы (сводная таблица).....	30
4. УЛУЧШЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.....	39
4.1. Корпоративное управление	39
4.2. Кадровая политика.....	41
4.3. Аналитическое сопровождение деятельности.....	42
4.4. Международное сотрудничество	42
5. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	45
6. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	47
7. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ.....	52
8. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	52
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
1. Стратегия развития Республики Казахстан до 2030 года	
2. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года	
3. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы	
4. Механизмы реализации Государственной программы ФИИР	
5. Системные меры по развитию и продвижению несырьевого экспорта в рамках Государственной программы ФИИР	
6. Системные меры по привлечению прямых иностранных инвестиций в рамках Государственной программы ФИИР	
7. Национальная система поддержки экспорта и привлечения инвестиций	
8. Стратегические направления развития АО «KAZNEX INVEST» на 2011-2015 годы	

ВВЕДЕНИЕ

Мировой опыт показывает, что деятельность компаний по развитию и продвижению экспорта и привлечению прямых иностранных инвестиций может осуществляться различными организациями, в то время как главная роль, как правило, принадлежит государственному учреждению. В Казахстане подобной организацией является АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (далее – АО «KAZNEX INVEST»).

АО «KAZNEX INVEST» – один из национальных институтов развития, призванный содействовать диверсификации национальной экономики путем создания наиболее благоприятных условий для развития и продвижения казахстанского обработанного экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики.

Деятельность агентства берет начало с момента принятия постановления Правительства Республики Казахстан от 1 августа 2003 года №775, в соответствии с которым при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан был создан национальный институт развития – АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» (далее – АО «ЦМАИ»).

15 апреля 2006 года постановлением Правительства Республики Казахстан №286 государственный пакет акций АО «ЦМАИ» вместе с другими национальными институтами развития был передан Фонду устойчивого развития «Казына» (далее – АО «Казына»).

Важным этапом в становлении агентства стало одобрение 27 ноября 2006 года Специализированным советом по вопросам государственного управления в области индустриально-инновационного развития при Правительстве Республики Казахстан Концепции по созданию Корпорации по продвижению экспорта и инвестиций на базе АО «ЦМАИ» (далее – Концепция создания).

В результате, во исполнение посланий Президента народу Казахстана 2006 и 2007 годов о необходимости создания института сервисной поддержки несырьевого экспорта 14 ноября 2007 года решением Совета директоров АО «Казына» на базе АО «ЦМАИ» было создано АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта» (далее – Корпорация).

20 июля 2009 года постановлением Правительства Республики Казахстан №1100, будучи в составе Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», акции Корпорации были переданы в государственную собственность, а права владения и пользования закреплены за Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан. В тот период в Корпорации начался подготовительный этап формирования нового направления деятельности по привлечению прямых иностранных инвестиций.

В соответствии с ежегодным Посланием Президента народу Казахстана 2010 года решением Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан от 2 апреля 2010 года Корпорация была преобразована в АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST». Тем самым, было осуществлено институциональное становление казахстанской организации по развитию и продвижению несырьевого экспорта и привлечению прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики.

Настоящие Стратегические направления развития АО «KAZNEX INVEST» на 2011-2015 годы (далее – СНР) разработаны в соответствии со Стратегией развития Республики Казахстан до 2030 года, Стратегическим планом развития Республики Казахстан до 2020 года, Государственной программой по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Программой по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в Республике Казахстан на 2010-2014 годы, а также стратегическими планами Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан и Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан на 2011-2015 годы.

Методологической базой при разработке настоящих СНР являются указы Президента Республики Казахстан от 18 июня 2009 года №827 «О Системе государственного планирования в Республике Казахстан», от 4 марта 2010 года №931 «О некоторых вопросах дальнейшего функционирования Системы государственного планирования в Республике Казахстан» и постановление Правительства Республики Казахстан от 7 апреля 2010 года №286 «Об утверждении Правил разработки, утверждения и оценки реализации стратегий развития и планов развития национальных управляющих холдингов, национальных холдингов и национальных компаний с участием государства в уставном капитале».

Данный документ определяет миссию, видение, стратегические направления, цели, задачи и мероприятия, механизмы их реализации, а также ключевые показатели эффективности деятельности АО «KAZNEX INVEST» на 2011-2015 годы.

1. МИССИЯ И ВИДЕНИЕ

Миссия – активное содействие эффективному функционированию национальной системы развития и продвижения отечественного несырьевого экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики.

Видение – авторитетная организация, участвующая в процессе диверсификации экономики страны, с налаженным механизмом работы и профессиональной командой сотрудников.

2. АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ

2.1. Анализ внешней среды

Экономическая политика государства. Вопросы государственной поддержки развития и продвижения обработанного экспорта, а также привлечения прямых иностранных инвестиций рассматриваются в качестве инструментов достижения стратегической цели Казахстана по обеспечению устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности.

В основном стратегическом документе страны – *Стратегии развития Республики Казахстан до 2030 года* (далее – Стратегия-2030) – третьим из семи приоритетов выделен «Экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений». В числе основных принципов реализации данного курса указаны построение открытой экономики и свободной торговли, а также создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение иностранных инвестиций (приложение 1).

В целях реализации второго этапа Стратегии-2030 1 февраля 2010 года Указом Президента Республики Казахстан №922 утвержден *Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года* (далее – Стратегплан-2020), направленный на развитие конкурентоспособности и диверсификацию экономики, улучшение социальной сферы и реформирование государственного сектора. Среди ключевых направлений Стратегплана-2020 следует отметить подготовку к посткризисному развитию и обеспечение устойчивого роста экономики за счет ускорения диверсификации через индустриализацию и развитие инфраструктуры (приложение 2).

В рамках реализации Стратегплана-2020 19 марта 2010 года Указом Президента Республики Казахстан №958 утверждена *Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы* (далее – Госпрограмма), нацеленная на обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности.

Одним из основных приоритетов Госпрограммы является акцент на привлечение инвестиций, преимущественно прямых иностранных, в создание

новых экспортоориентированных высокотехнологичных производств (приложение 3).

В Госпрограмме выделены следующие приоритетные сектора экономики:

- | | |
|-----------------------------------------|------------------------------------------------|
| 1) нефтегазовый; | 7) агропромышленный комплекс; |
| 2) горно-металлургический комплекс; | 8) легкая промышленность; |
| 3) атомная и химическая промышленность; | 9) туризм; |
| 4) машиностроение; | 10) информационно-коммуникационные технологии; |
| 5) строительная индустрия; | 11) биотехнологии; |
| 6) фармацевтика; | 12) альтернативная энергетика; |
| | 13) космическая деятельность. |

Госпрограммой предусмотрена реализация следующих программ (приложение 4):

- развитие и продвижение экспорта «Экспорт 2020» – для продвижения отечественных компаний на внешние рынки;
- поддержка и стимулирование прямых иностранных инвестиций «Инвестор 2020» – с целью создания привлекательных условий для прямых иностранных инвестиций в несырьевое экспортоориентированное и высокотехнологичное производство;
- форсированная модернизация действующих и создание новых производств «Производительность 2020» – в целях повышения производительности существующих предприятий и стимулирования инвестиций.

В Госпрограмме четко определены системные меры развития и продвижения несырьевого экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций (приложения 5 и 6), реализация которых позволит расширить экспортные возможности Казахстана, а также создать наиболее благоприятные условия для привлечения прямых иностранных инвестиций. Данные мероприятия предусмотрены в *Программе по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в Республике Казахстан на 2010-2014 годы*, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 октября 2010 года №1145.

Таким образом, вышеперечисленные программные документы обеспечивают благоприятные условия для полноценной реализации поставленных целей и задач по развитию и продвижению несырьевого экспорта и привлечению прямых иностранных инвестиций.

Вместе с тем, усилиями государства в Казахстане создана и развивается Национальная система поддержки экспорта и привлечения инвестиций (далее – Национальная система), включающая основные институциональные элементы государственного и частного секторов экономики (приложение 7).

При этом основой функционирования Национальной системы является наличие стимулирующей и поддерживающей законодательной базы, отработанных механизмов взаимодействия между элементами системы, а также идеологии «экспортной ориентированности» и «открытости для иностранных инвестиций».

Агентство, как оператор системы развития и продвижения несырьевого экспорта и специализированная компания по привлечению и работе с иностранными инвесторами (согласно Госпрограмме), играет организующую, связующую и координирующую роль в повышении эффективности функционирования Национальной системы.

Являясь центральным элементом Национальной системы, агентство содействует налаживанию взаимосвязей и взаимодействия между институциональными единицами системы, совершенствованию законодательства в сфере торговли и инвестиций, а также формированию идеологии на общенациональном уровне. При этом в своей деятельности агентство не подменяет, а дополняет и развивает услуги частного сектора по поддержке экспортной деятельности и процесса привлечения инвестиций.

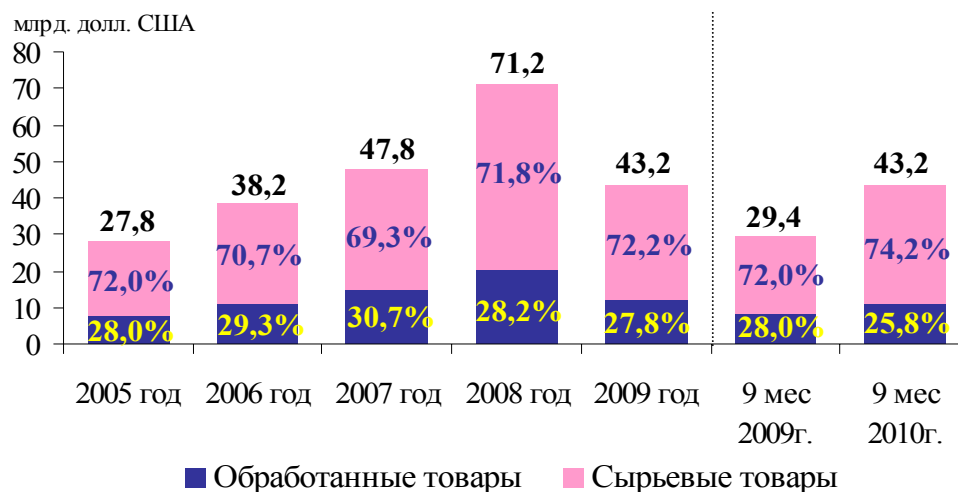
Центральную роль в Национальной системе агентство реализует через активизировавший свою деятельность Совет экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий Республики Казахстан и создаваемую Комиссию по иностранным инвестициям при Премьер-Министре Республики Казахстан, которые призваны содействовать решению возникающих проблемных вопросов отечественных экспортеров и иностранных инвесторов.

Состояние казахстанского экспорта. В настоящее время порядка 1 000 казахстанских компаний осуществляют экспортные операции, из которых почти 750 экспортируют обработанную продукцию. В числе казахстанских экспортеров обработанной продукции около 30% занимают субъекты малого и среднего бизнеса.

По расчетам агентства структура казахстанского товарного экспорта за период с 2005 года по сентябрь 2010 года демонстрирует преимущественно сырьевую направленность. Доля экспорта обработанных товаров от общего объема товарного экспорта оставалась стабильной, и в среднем за рассматриваемый период составила 28,3% (диаграмма 1).

Диаграмма 1

Структура казахстанского экспорта товаров с 2005 года по сентябрь 2010 года *



Источник: АО «KAZNEX INVEST» по данным Комитета таможенного контроля МФ РК
* Без учета экспорта в Россию и Беларусь за июль-сентябрь 2010 года

Наибольший показатель экспорта пришелся на 2008 год, когда его стоимостный объем составил 71,2 млрд. долл. США. Влияние глобального финансово-экономического кризиса на экономику Казахстана и снижение по сравнению с 2008 годом мировых цен на основные отечественные экспортные товары привело к снижению объема экспорта в 2009 году на 39,3%. Вместе с тем, за январь-сентябрь 2010 года объем товарного экспорта составил 43,2 млрд. долл. США, превысив показатель аналогичного периода предыдущего года на 47,2%.

При этом *экспорт обработанной продукции* за 9 месяцев 2010 года составил 11,1 млрд. долл. США (25,8% от общего объема экспорта), увеличившись по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 35,7%. Основными рынками сбыта казахстанской обработанной экспортной продукции являются страны Азии (38,3% от объема обработанного экспорта), Европейского союза (25,5%), а также ЕврАзЭС (14,3%).

Обработанный экспорт включает такие товарные группы, как металлы и изделия из них, минеральные продукты, продукция химической и связанных с ней отраслей, продовольственные товары, а также прочие обработанные товары, не вошедшие в другие группы, которые в совокупности в январе-сентябре 2010 года составили 96,3% всего экспорта обработанных товаров.

В структуре обработанной экспортной продукции Казахстана основную долю занимают *металлы и изделия из них*, удельный вес которых в общем объеме обработанного экспорта за девять месяцев 2010 года составил 47,2% (за аналогичный период 2009 года – 44,9%). В стоимостном выражении экспорт данной товарной группы увеличился на 42,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составил 5,3 млрд. долл. США. Значительную часть экспорта металлов и изделий из них занимает экспорт черных металлов (прокат и ферросплавы) и цветных металлов (медь, цинк, свинец, алюминий, никель и изделия из них).

В январе-сентябре 2010 года стоимостный объем экспорта *минеральных продуктов* увеличился на 75,9% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составил 2,2 млрд. долл. США. Доля экспорта минеральных продуктов в общем объеме обработанного экспорта составила 19,4% (за аналогичный период 2009 года – 15%). Основными экспортными продуктами в данной товарной группе являются нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород (кроме сырых), а также нефтяные газы и прочие газообразные углеводороды.

Доля продукции *химической и связанной с ней отраслей промышленности* в общем объеме обработанного экспорта за девять месяцев 2010 года снизилась до 16,8% (за аналогичный период 2009 года – 17%). Стоимостный объем экспорта по данной товарной группе увеличился на 34,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составил 1,9 млрд. долл. США. В числе основной экспортной продукции этой группы – радиоактивные химические элементы и изотопы, искусственный корунд, оксид и гидроксид алюминия.

В январе-сентябре 2010 года снизилась доля *продовольственных товаров* в общей структуре обработанного экспорта до 5,9% (за аналогичный период 2009 года – 7%). Однако стоимостный объем в рассматриваемом периоде увеличился на 12,8% и составил 652,8 млн. долл. США. Основная часть экспорта по данной товарной группе пришлась на пшенично-ржаную муку, рыбное филе и прочее мясо рыбы, жиры и масла.

Экспорт по товарным группам «Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты», «Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них», «Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия», «Текстиль и текстильные изделия», «Строительные материалы», «Обувь, головные изделия и галантерейные товары» в январе-сентябре 2010 года составил 408,5 млн. долл. США, снизившись по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 35,6%. Доля данных товарных групп в общем объеме обработанного экспорта снизилась до 3,7% (за аналогичный период 2009 года – 7,7%).

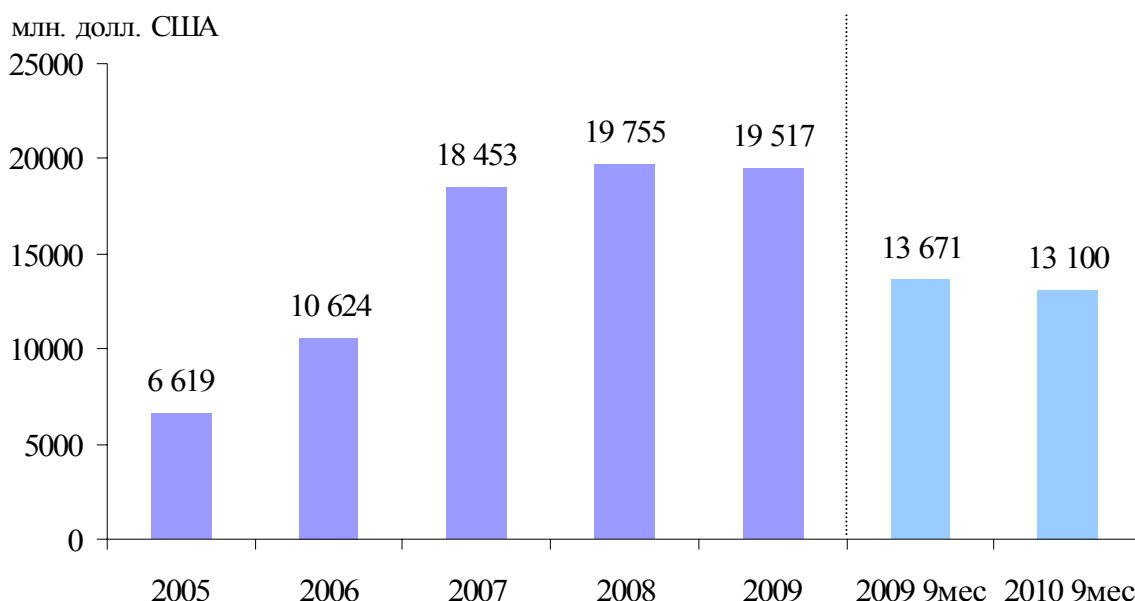
В товарной группе «Прочие товары» основную долю занимает экспорт золота и серебра, который за девять месяцев 2010 года составил 771,8 млн. долл. США, увеличившись в стоимостном выражении на 15,3% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Однако в общем объеме обработанного экспорта доля экспорта золота и серебра снизилась до 6,9% (за аналогичный период 2009 года – 8,2%).

Таким образом, можно отметить традиционную специализацию отечественного обработанного экспорта, 83,5% которого (в январе-сентябре 2010 года) занимает продукция металлургии, химической промышленности и обработанные минеральные продукты. Вместе с тем, доля экспорта продукции остальных приоритетных секторов экономики остается на достаточно низком уровне.

В связи с этим дальнейшая работа по увеличению объемов отечественного обработанного экспорта будет активно проводиться в рамках Таможенного союза. Создание единой таможенной территории трех стран, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер, должно дать дополнительный импульс для создания и развития экспортоориентированных производств.

Привлечение прямых иностранных инвестиций. Согласно данным Национального Банка Республики Казахстан валовый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Казахстан с 2005 года по сентябрь 2010 года составил 88,1 млрд. долл. США, в том числе за январь-сентябрь 2010 года – 13,1 млрд. долл. США, что на 4,2% меньше по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (диаграмма 2).

Валовый приток ПИИ с 2005 года по сентябрь 2010 года



Источник: Национальный Банк РК

В структуре валового притока ПИИ в январе-сентябре 2010 года по видам экономической деятельности 71,7% всех прямых инвестиций осуществлялось в сырьевой сектор, а именно в проведение геологической разведки и изысканий – 6 911 млн. долл. США и горнодобывающую промышленность – 2 480,3 млн. долл. США (таблица 1).

Таблица 1

Валовый приток ПИИ по видам экономической деятельности за январь-сентябрь 2009-2010 годов

млн. долл. США

Отрасли экономики	9 мес. 2009г.	9 мес. 2010г.	рост, %	структура в 2010г., %
Всего	13 671,3	13 099,9	95,8	100,0
Деятельность по проведению геологической разведки и изысканий	5 975,6	6 911,0	115,7	52,8
Горнодобывающая промышленность	3 179,2	2 480,3	78,0	18,9
Добыча сырой нефти и природного газа	2 823,2	1 873,7	66,4	14,3
Добыча металлических руд	231,9	401,6	173,2	3,1
Добыча урановой руды	149,2	145,3	97,4	1,1
Обрабатывающая промышленность	1 186,7	1 504,6	126,8	11,5
Металлургическая промышленность и обработка металлов	788,7	1 300,7	164,9	9,9
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	575,6	855,2	148,6	6,5
Строительство	484,1	289,3	59,8	2,2
Финансовая деятельность	425,8	253,1	59,5	1,9
Транспорт и связь	137,5	189,3	137,7	1,4
Прочие	1 706,8	617,0	36,2	4,7

Источник: Национальный Банк РК

Валовый приток ПИИ в *приоритетные сектора экономики* в январе-сентябре 2010 года составил 2 007,4 млн. долл. США (15,3% от общего объема), увеличившись на 6,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, и был направлен в обрабатывающую промышленность, строительство, транспорт и связь, гостиничный и ресторанный бизнес (в части туризма) и сельское хозяйство (включая охотничье, лесное, рыбное хозяйство). Всего с 2005 года по сентябрь 2010 года в данные приоритетные сектора экономики было направлено ПИИ в объеме 10,9 млрд. долл. США или 12,5% от общего объема ПИИ за этот период.

В *обрабатывающую промышленность* в январе-сентябре 2010 года было вложено ПИИ на сумму 1 504,6 млн. долл. США или 11,5% от общего объема инвестиций (в январе-сентябре 2009 года – 1 186,7 млн. долл. США или 8,7%). При этом большая часть этих средств была направлена в металлургическую промышленность и обработку металлов – 1 300,7 млн. долл. США или 9,9% от общего объема инвестиций (цветная металлургия – 980,7 млн. долл. США, черная металлургия – 303,6 млн. долл. США).

В *строительство* в январе-сентябре 2010 года было вложено ПИИ на сумму 289,3 млн. долл. США или 2,2% от общего объема инвестиций (в январе-сентябре 2009 года – 484,1 млн. долл. США или 3,5%).

В *транспорт и связь* в январе-сентябре 2010 года было вложено ПИИ на сумму 189,3 млн. долл. США или 1,4% от общего объема инвестиций (в январе-сентябре 2009 года – 137,5 млн. долл. США или 1%).

В *гостиничный и ресторанный бизнес (в части туризма)* в январе-сентябре 2010 года было вложено ПИИ на сумму 11,3 млн. долл. США или 0,1% от общего объема инвестиций (в январе-сентябре 2009 года – 18,3 млн. долл. США или 0,1%).

В *сельское хозяйство* в январе-сентябре 2010 года было вложено ПИИ на сумму 12,8 млн. долл. США или 0,1% от общего объема инвестиций (в январе-сентябре 2009 года – 56,3 млн. долл. США или 0,4%). При этом около половины этих средств было направлено в рыболовство – 6,8 млн. долл. США (в январе-сентябре 2009 года – 52,2 млн. долл. США). Следует отметить, что сельское хозяйство является наименее привлекательной отраслью для вложения ПИИ, так, с 2005 года по сентябрь 2010 года в данную отрасль было направлено всего 122,6 млн. долл. США (0,1% от общего объема ПИИ).

В структуре валового притока ПИИ *по странам-инвесторам* доминируют страны Европы, Америки и Азии (таблица 2). Наиболее крупные позиции занимают Нидерланды (26,8% от объема ПИИ за период с 2005 года по сентябрь 2010 года и 38,7% в январе-сентябре 2010 года), США (10,6%, в январе-сентябре 2010 года – отрицательное значение), Франция (7,1% и 8,1%), Великобритания (6,5% и 6,2%), Виргинские (британские) острова (6,5% и 3%) и Китай (3,6% и 6%).

Таблица 2

Валовый приток ПИИ по основным странам-инвесторам

млн. долл. США

	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	9 мес. 2010г.	Итого
Всего	6 618,6	10 623,6	18 452,6	19 755,2	19 517,3	13 099,9	88 067,2
Нидерланды	1 549,2	2 886,0	3 148,0	4 352,1	6 629,8	5 064,3	23 629,5
США	1 131,5	1 708,9	2 453,2	2 076,1	1 949,8	-1,8	9 317,7
Франция	774,7	802,3	1 022,6	1 203,8	1 350,2	1 067,4	6 221,0
Великобритания	-61,1	860,5	916,8	1 909,6	1 272,6	807,7	5 706,0
Виргинские острова (британские)	268,8	503,9	2 465,4	1 040,3	1 019,2	391,0	5 688,5
Китай	216,1	362,9	358,2	692,5	708,7	789,1	3 127,5
Канада	247,0	437,1	314,1	1 053,2	653,4	382,1	3 086,9
Италия	306,6	376,1	517,2	693,1	653,0	456,9	3 002,9
Австрия	59,8	74,9	2 344,7	137,2	159,6	-90,0	2 686,1
Япония	335,0	342,6	405,3	456,6	588,5	446,4	2 574,4
Либерия	335,9	338,8	403,6	486,8	622,6	289,7	2 477,4
Швейцария	103,4	234,6	633,2	182,9	449,3	390,5	1 993,9
Корея	57,6	248,8	232,3	891,1	163,1	270,2	1 863,1
Страны СНГ	229,5	506,5	802,1	930,0	676,1	525,1	3 669,3
<i>в т.ч. Таможен- ного союза</i>	<i>224,8</i>	<i>502,7</i>	<i>790,0</i>	<i>908,3</i>	<i>650,4</i>	<i>503,5</i>	<i>3 579,7</i>
Прочие	1 124,4	1 014,7	4 780,5	3 787,2	2 781,1	2 311,3	13 023,0

Источник: Национальный Банк РК

Валовые поступления ПИИ из стран Европейского союза в январе-сентябре 2010 года увеличились на 6,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, составив 8 млрд. долл. США (60,7% от общего объема ПИИ). Всего за период с 2005 года по сентябрь 2010 года из стран ЕС было привлечено ПИИ на сумму 43,5 млрд. долл. США (49,4% от общего объема ПИИ).

Валовые поступления ПИИ из стран СНГ в январе-сентябре 2010 года увеличились на 8,2% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, составив 525,1 млн. долл. США (4% от общего объема ПИИ). Всего за период с 2005 года по сентябрь 2010 года из стран СНГ было привлечено ПИИ на сумму 3,7 млрд. долл. США (4,2% от общего объема ПИИ).

Следует отметить, что Казахстан лидирует среди стран СНГ по показателю объема накопленных привлеченных ПИИ на душу населения за период 1993-2009 годов (6 820,9 долл. США). В рамках создания Таможенного союза вопросы инвестиционной привлекательности Казахстана приобретают еще более приоритетное значение в конкуренции за инвестиции. Инвестиционный климат Казахстана должен быть как минимум не менее привлекательным, чем в других странах-участницах Таможенного союза. В этой связи в рамках Таможенного союза для Казахстана сохранены инвестиционные преференции на освобождение от уплаты таможенных

платежей на оборудование и комплектующие, ввозимые для реализации инвестиционных проектов на территории Республики Казахстан.

2.2. Анализ внутренней среды

В 2008-2009 годах деятельность АО «KAZNEX INVEST» была сосредоточена на становлении агентства как организации *сервисной поддержки экспорта*. В частности, были определены основные направления развития и продвижения экспорта, которые способны принести наилучший результат в оптимальные сроки, а также выработаны алгоритм и методы государственной поддержки казахстанского экспортоориентированного бизнеса.

Началом деятельности агентства стала диагностика казахстанских предприятий, целями которой являлись:

1) идентификация продукции, которую Казахстан может предложить внешнему миру, и производителей этой продукции;

2) независимая (с привлечением иностранной экспертизы) оценка готовности предприятий экспортировать с выявлением причин, сдерживающих способность предприятий экспортировать либо препятствующих экспорту, как на уровне самих предприятий, так и на институциональном уровне.

В ходе диагностики была проведена работа с более чем 800 компаниями, посещены более 300 предприятий, в результате чего для оценки экспортного потенциала в 2008-2009 годах отобраны 125 компаний. Для оказания прямого содействия в развитии экспортного потенциала и продвижении продукции на внешние рынки были выбраны 50 предприятий, для которых разработаны индивидуальные программы развития. Проведенная диагностика позволила сформировать и на постоянной основе обновлять Базу клиентов агентства.

Кроме того, по результатам диагностики в 2008 году были определены три пилотные отрасли: пищевая промышленность, машиностроение и химическая промышленность, на развитие экспорта которых были сконцентрированы усилия агентства в 2008-2009 годах.

Диагностика определила основные направления, формат и последовательность деятельности агентства. Совместно с казахстанскими действующими и потенциальными экспортерами с учетом лучшей мировой практики агентством были выработаны методы работы, инструменты государственной поддержки и масштабы услуг.

На этапе становления агентства в экспериментальном порядке был проведен ряд мероприятий временного характера по развитию экспорта:

1) в 2008-2009 годах организованы учебные туры для 100 отечественных производителей (208 специалистов) на зарубежные экспортные предприятия в 11 странах мира (Великобритания, Италия, Германия, Польша, Сирия, Израиль, Корея и др.) с целью изучения опыта организации производства, практики применения международных требований и стандартов, налаживания прямых контактов;

2) в 2008 году открыты представительства отечественных бизнес-ассоциаций за рубежом в 4 странах (Германия, Китай, Турция и Россия) в целях налаживания прямых контактов с зарубежным бизнесом, содействия в поиске потенциальных покупателей и информирования более широкого круга зарубежных бизнес-сообществ о казахстанской продукции и Казахстане в целом;

3) в 2008 году проведена оценка потребностей 9 лабораторий пяти регионов Казахстана в ресурсах, необходимых для подготовки и выхода на международную аккредитацию;

4) в 2008 году подготовлен реестр экспортеров «Экспортеры Казахстана – 2008» с включением информации о 128 производителях;

5) в 2008 году выпущен Каталог услуг обучения в области управления экспортом, содержащий информацию по 68 казахстанским консалтинговым компаниям и учебным центрам;

6) в 2008 году разработан интерактивный веб-сайт для отечественных экспортеров и зарубежных партнеров www.exporters.kz;

7) в 2009 году проведена республиканская акция «Покупай казахстанское!» в 5 городах Казахстана с целью поддержки отечественных товаропроизводителей.

Проработка проблемных вопросов совместно с предприятиями позволила определить наиболее эффективные и действенные меры поддержки, реализация которых продолжена в 2010 году. Кроме того, с 2010 года поддержка агентства оказывается всем отечественным действующим и потенциальным экспортерам обработанной продукции в приоритетных секторах экономики, определенных Госпрограммой (по примеру трех пилотных отраслей).

По состоянию на конец 2010 года количество предприятий, зарегистрированных в Базе клиентов, составило 1561 единицу, из которых 1430 – предприятия-производители, 328 – действующие экспортеры, 131 – консалтинговые и логистические компании.

С 2009 года 168 специалистов из 76 компаний бесплатно прошли *обучение по управлению экспортной деятельностью* в 10 регионах Казахстана. Тематика обучающих тренингов содержала такие направления, как риски и барьеры ведения бизнеса за рубежом; транспортная логистика; маркетинговые инструменты и информационные источники по анализу товарных рынков; брендинг; основные требования стандарта качества REACH для предприятий химической отрасли; основные требования Международных систем управления пищевой безопасностью и другие.

В целях информирования широкой зарубежной аудитории о казахстанском экспорте с 2008 года выпускается ежегодный *справочник «Экспортная продукция Казахстана»*, распространяемый через казахстанские дипломатические представительства за рубежом, посольства иностранных государств в Казахстане, международные организации, иностранные компании и другие каналы. Кроме того, с 2009 года впервые начато регулярное *размещение информации о казахстанской продукции в*

специализированных зарубежных каталогах для иностранных оптовых покупателей с географией распространения в странах СНГ, Европы и Азии.

В 2010 году информация о 114 видах товаров 116 отечественных предприятий направлена 185 потенциальным зарубежным покупателям из 8 стран, в результате чего сформирован *перечень потенциальных покупателей казахстанской продукции «Buyers' List»*, включающий информацию о 115 зарубежных компаниях, который используется в качестве важного источника информации при продвижении экспорта.

С 2009 года выпускается ежегодное издание *«Путеводитель экспорта»*, которое содержит информацию о ведении бизнеса и доступе на рынок таких зарубежных стран, как Азербайджан, Беларусь, Германия, Индия, Иран, Китай, Монголия, Польша, Россия, США, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Южная Корея (14 стран).

С 2008 года начата ежегодная публикация *инструктивных материалов «В помощь экспортеру»* по различным темам, касающимся экспортной деятельности, таким как «Маркетинговые инструменты анализа мировых рынков», «Как выйти на внешние рынки?», «Стандарты безопасности пищевой продукции (НАССР)», «Что такое международная аккредитация лабораторий?», «Выбор и исследование рынков», «Гранты донорских организаций», «Создание и поддержка имиджа компании», «Упаковка для жизни и экспорта», «Навыки презентации», «Интеллектуальная собственность» и др. (17 публикаций).

В 2009-2010 годах проведено обзорное исследование рынка *потребительской упаковки* как фактора конкурентоспособности экспортной продукции, а также проведена оценка целесообразности создания упаковочной организации в Казахстане, по результатам которой определена необходимость создания Ассоциации упаковщиков на базе существующих бизнес-сообществ.

В 2010 году проведено исследование по определению целесообразности *создания трейдинговой компании* в Казахстане, в ходе которого проанализирован международный опыт развития каналов дистрибуции и по результатам которого даны рекомендации по использованию международных ритейловых сетей для вывода казахстанской обработанной продукции на внешние рынки.

Организованы *торговые миссии* в Корею и Китай (2009 год), Туркменистан, Индию, Таджикистан, Китай, Россию и Иран (2010 год), в рамках которых подписаны экспортные контракты на 16,9 млн. долл. США и достигнуты договоренности о поставке казахстанских товаров (трансформаторы, металлические трубы, строительные материалы, строительная химия, кожевенная продукция, продукты питания, мука, пшеница, шерсть, минеральная вода и пр.) в эти страны.

Проводились *встречи «Продавцов и покупателей»* в городах Алматы и Шымкент в 2009 году, Актобе и Алматы в 2010 году, в которых приняли участие казахстанские компании, представляющие такие отрасли, как: пищевая, сельскохозяйственная, текстильная, машиностроительная,

фармацевтическая, а также секторы по производству строительных материалов и организации выставочной деятельности. По итогам данных мероприятий подписаны экспортные контракты на поставку казахстанской продукции на сумму 9 млн. долл. США в Афганистан, Иран, Россию и Таджикистан (машиностроительное оборудование, насосные станции, кондитерские изделия, мясо баранины, пшеница, рис и пр.).

В 2009 году организовано участие 20 казахстанских экспортоориентированных компаний, прошедших диагностику в 2008 году, в 17 *международных выставках* в Беларуси, Китае, России, Туркменистане и Узбекистане, определенных в соответствии с запросами самих предприятий. В 2010 году организовано участие 30 отечественной компании в 19 зарубежных выставках в Беларуси, России, Таджикистане, Туркменистане и Узбекистане. При этом данным компаниям было оказано содействие в частичном финансировании участия предприятий в выставках. В рамках реализации данного инструмента поддержки экспорта были заключены экспортные контракты на поставку трансформаторов, конденсаторов, масложировой продукции, кондитерских изделий, молочной продукции, снековой продукции и лекарственных средств на сумму 74,3 млн. долл. США.

С 2009 года агентство осуществляет *продвижение товарных знаков* казахстанской экспортоориентированной продукции на рынки Германии, Китая, Польши, России, Туркменистана, Швейцарии, создаются и продвигаются коллективные товарные знаки (отраслевые бренды). В 2009-2010 годах в рамках данного мероприятия заключены экспортные контракты на поставку сельскохозяйственной техники, аккумуляторов, металлургического кремния, продукции легкой промышленности, рыбной продукции, а также снековой продукции на сумму 163,4 млн. долл. США.

В 2009 году агентством были рассчитаны *оптимальные экспортные маршруты доставки казахстанских грузов* по трем категориям: генеральные, навалочные и наливные на рынки 12 зарубежных стран. В 2010 году разработан логистический калькулятор и через веб-сайт агентства определены оптимальные экспортные маршруты по 200 товарным позициям для 120 казахстанских предприятий в 35 стран мира.

Кроме того, агентством прорабатывались вопросы выхода казахстанских экспортеров на международный *рынок закупок гуманитарной помощи*: в 2009 году проведен обзор рынка гуманитарной помощи и процедур включения казахстанских производителей в перечень поставщиков, а в 2010 году организовано участие 8 казахстанских компаний в ежегодном форуме «Aid and International Development Forum». В результате проведенной работы агентства 50 казахстанских производителей зарегистрированы в качестве потенциальных поставщиков гуманитарных закупок ООН.

В 2010 году впервые запущен финансовый инструмент поддержки обработанного экспорта – *экспортные гранты*, которые представляют собой возмещение части понесенных экспортером затрат, связанных с выходом его

продукции на внешние рынки. По итогам 2010 года одобрено 43 заявки казахстанских экспортеров на возмещение их затрат на сумму 141 млн. тенге.

В результате проведенных мероприятий в 2009 году при содействии агентства отечественными компаниями были подписаны экспортные контракты на сумму **122 млн. долл. США**. При этом из республиканского бюджета на эти цели агентству было выделено порядка 2 млн. долл. США, что показывает экономическую эффективность ее деятельности: **1 бюджетный тенге обеспечил порядка 60 тенге заключенных экспортных контрактов.**

За 2010 год при содействии агентства были заключены экспортные контракты и достигнуты договоренности о поставках казахстанской продукции за рубеж на общую сумму порядка **150 млн. долл. США**.

Основными направлениями *аналитической работы в сфере экспорта* в предыдущий период были следующими:

- подготовка аналитических и информационно-справочных материалов о состоянии и тенденциях развития внешней торговли Казахстана и мировой торговли;
- разработка предложений по совершенствованию действующего законодательства.

В 2008-2010 годах подготовлены аналитические и информационно-справочные материалы, в том числе 10 мастер-планов развития 5 отраслей, 44 бриф-анализа для 68 видов казахстанской экспортной продукции по рынкам 35 стран, страновые обзоры по 30 странам, а также анализ тенденций мировой торговли и внешней торговли Республики Казахстан.

С целью создания законодательной основы для построения институциональной системы государственной поддержки экспорта товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью в 2009 году проводилась работа по разработке законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования торговой деятельности» и подзаконных актов к нему.

Подготовительная работа по *привлечению прямых иностранных инвестиций* началась во второй половине 2009 года. Сотрудники агентства участвовали в подготовке бизнес-форумов, организовывали визиты руководителей крупных международных компаний в Казахстан. Были подготовлены 14 страновых обзоров, в которых рассматривались основные отрасли экономики этих стран и крупные компании в данных отраслях, разработана стратегия дальнейшего развития МЦПС «Хоргос», изучен опыт зарубежных агентств по привлечению инвестиций.

Со второго квартала 2010 года агентство было наделено новой функцией по привлечению прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора национальной экономики с осуществлением следующих видов деятельности:

- взаимодействие и сотрудничество с мировыми финансовыми и инновационными институтами и холдингами в области привлечения инвестиций;

- содействие в разработке потенциальных инвестиционных проектов;
- организация встреч и сопровождение иностранных инвесторов во время их визитов в Казахстан;
- формирование и сопровождение баз данных иностранных инвесторов, казахстанских производителей и потенциальных инвестиционных проектов;
- содействие в установлении делового сотрудничества между инициаторами инвестиционных проектов и потенциальными инвесторами.

Начата работа с инвесторами из 20 стран по порядка 150 инвестиционным инициативам, организованы 14 международных бизнес-форумов в стране (9) и за рубежом (5), в т.ч. с участием Главы государства, по результатам которых подписано более 150 меморандумов и соглашений по привлечению иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики на сумму порядка 7 млрд. долл. США. Созданы Национальный инвестиционный веб-портал и он-лайн База иностранных инвесторов и инвестиционных проектов.

Кроме того, в 2010 году проводилась *аналитическая работа по вопросам привлечения прямых иностранных инвестиций*, которая включает в себя:

- проведение сравнительного анализа условий для иностранных инвестиций в Казахстане и странах-конкурентах по привлечению прямых иностранных инвестиций;
- исследование международных рынков инвестиций с целью оценки мировых потоков капитала и определения потенциальных источников прямых иностранных инвестиций.

В целях совершенствования нормативной правовой базы в инвестиционной сфере в 2010 году агентство приняло участие в разработке Программы по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в РК на 2010-2014 годы, а также законопроекта о специальных экономических зонах.

В 2008-2010 годах *международное сотрудничество* было направлено на информирование заинтересованных сообществ о создании в Казахстане организации по содействию экспорту и инвестициям. Агентством активно проводилась работа по налаживанию двустороннего сотрудничества с аналогичными организациями зарубежных стран и международными организациями в целях развития взаимовыгодного партнерства, обмена опытом и получения новых знаний.

В результате, налажено сотрудничество с такими международными и зарубежными организациями, как Международный торговый центр (UNCTAD/WTO), Агентство США по международному развитию (USAID), Корейское агентство международного сотрудничества (KOICA), Японское агентство международного сотрудничества (JICA), Германская организация по международному повышению квалификации и развитию (InWEnt), Корейское агентство по продвижению торговли и инвестиций (KOTRA),

Японская организация по развитию внешней торговли (JETRO), Австралийская торговая комиссия (Austrade), Австрийское бизнес-агентство (ABA-Invest in Austria), Польское агентство информации и иностранных инвестиций (PAiIZ), Комитет внешнеэкономических связей Турции (DEIK), Центр продвижения экспорта Турции (IGEME), Бразильское агентство по продвижению экспорта и инвестиций (Apex-Brasil), Корпорация по развитию предпринимательства Иордании (JEDCO) и другими.

Агентство является членом Сети организаций по продвижению торговли (TPO Network) и активно участвует во Всемирном форуме по развитию экспорта (WEDF) Международного торгового центра, имеет статус наблюдателя Азиатского форума продвижения торговли (ATPF). Кроме того, прорабатываются вопросы вступления агентства во Всемирную ассоциацию агентств по содействию инвестициям (WAIPA).

В рамках обмена опытом и получения технической и консультационной помощи в 2008-2009 годах реализован двухлетний совместный проект с Корейским агентством международного сотрудничества (KOICA) – «Программа продвижения экспорта и усовершенствования специальных экономических зон в Казахстане».

В 2008-2009 годах проведена серия тренингов и консультаций с экспертами Корейского агентства по продвижению торговли и инвестиций (KOTRA) по развитию направлений деятельности агентства.

В 2010 году сотрудники агентства прошли обучение (тренинги и стажировка) в Центре продвижения экспорта Турции (IGEME) и Польском агентстве информации и иностранных инвестиций (PAiIZ).

Вместе с тем, наряду с получением опыта и новых знаний у зрелых организаций по продвижению торговли и инвестиций можно отметить интерес к деятельности агентства со стороны зарубежных партнеров, в частности, из стран СНГ: России, Украины, Узбекистана, Кыргызстана и др.

Подводя итоги деятельности агентства за три предыдущих года, можно отметить, что промежуточные цели, поставленные в Стратегических направлениях развития на 2009-2013 годы, достигнуты в полной мере в рамках описанных выше мероприятий, что позволило агентству утвердиться как институт сервисной поддержки экспорта и начать реализацию нового направления по привлечению иностранных инвестиций. Результаты проведенной работы на этапе становления станут основой для дальнейшей эффективной реализации новых задач, поставленных перед агентством.

Финансовые показатели деятельности. В 2008 году усилия агентства были направлены на формирование основы дальнейшего развития, что привело к превышению расходов над доходами. Однако уже в 2009 году прибыль агентства составила 93 431 тыс. тенге (таблица 3).

Основные финансовые показатели деятельности агентства

млн. тенге

	на конец 2008 года	на конец 2009 год
Доходы	361 268	953 669
Расходы (с учетом НДС, КПН)	542 134	860 238
Чистый доход (+) / Убыток (-)	-180 866	93 431
Собственный капитал, в т.ч.	582 619	676 180
Уставный капитал	2 828 777	2 828 777
Нераспределенная прибыль/убыток	-2 246 158	-2 152 597

По предварительной оценке финансовый результат 2010 года также сложился положительным.

2.3. SWOT-анализ

SWOT-анализ является одним из эффективных инструментов анализа текущей ситуации и служит основой для разработки стратегических направлений развития. При этом сильные и слабые стороны отражают состояние внутренней среды организации, на которые агентство может влиять, а возможности и угрозы находятся вне зоны контроля агентства и характеризуют общее текущее положение в стране и мире (внешней среде).

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Наделение агентства функциями оператора системы развития и продвижения несырьевого экспорта и специализированной компании по привлечению и работе с иностранными инвесторами; • Возрастающее доверие агентству со стороны предприятий-клиентов; • Наличие комплексного набора инструментов поддержки экспорта; • Бесплатное оказание услуг клиентам агентства и финансовая поддержка экспортеров; • Наличие положительных результатов деятельности по развитию и продвижению экспорта; • Наличие накопленного опыта в области маркетинговых и аналитических исследований, продвижения экспорта, проведения различных мероприятий (бизнес-форумы, конференции и др.) в стране и за рубежом; • Обширная информационная база данных клиентов, экспортной продукции, инвестиционных проектов, иностранных инвесторов, анализа рынков; 	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаточное понимание специфики работы агентства, направленной не на получение прибыли, а на достижение конечного экономического эффекта; • Низкий уровень информированности казахстанского бизнес-сообщества о существовании и деятельности агентства; • Отсутствие сформированного системного подхода деятельности и налаженных механизмов работы агентства; • Отсутствие стандартов и регламентов оказания услуг агентства; • Долгосрочный характер достижения положительных результатов деятельности по привлечению ПИИ; • Отсутствие практики проведения оценки и анализа эффективности применяемых агентством инструментов по поддержке экспорта и привлечению инвестиций; • Отсутствие современных информационных технологий по обработке данных в работе агентства; • Недостаточный уровень применения международного опыта по содействию

<ul style="list-style-type: none"> • Наличие поддержки агентства со стороны международных и зарубежных организаций в области торговли и инвестиций; • Высокий образовательный уровень сотрудников агентства. 	<p>экспорту и инвестициям;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие сети собственных представительств агентства за рубежом и внутри страны; • Недостаток узкоспециализированных знаний сотрудников агентства в сфере привлечения иностранных инвестиций.
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Экономическая и политическая стабильность в стране; • Поддержка развития обработанного экспорта и привлечения ПИИ со стороны государства; • Приближенность к крупным потребительским рынкам региона, способность участия в организации и оказании гуманитарной помощи; • Развитие региональной экономической интеграции в рамках Таможенного союза (создание Единого экономического пространства); • Позиционирование Казахстана в качестве регионального лидера по объемам привлечения ПИИ; • Наличие элементов институциональной среды по поддержке несырьевого экспорта и привлечению ПИИ. 	<ul style="list-style-type: none"> • Восприятие Казахстана во внешнем мире исключительно как поставщика сырьевой продукции; • Недостаточное понимание важности развития обработанного экспорта в предпринимательской среде; • Низкая конкурентоспособность отечественной обработанной продукции, недостаточный уровень процедурных знаний бизнеса (в особенности малого и среднего) об экспортной деятельности; • Недостаток благоприятных условий, стимулирующих экспортную деятельность и привлечение ПИИ (низкий рейтинг страны в «Doing Business»); • Отсутствие прямого выхода к морским транспортным путям; • Близость к региональным точкам военно-политических конфликтов Азии; • Отсутствие четких взаимосвязей и механизмов взаимодействия между элементами Национальной системы поддержки экспорта и привлечения инвестиций.

Выводы. Принимая во внимание преимущества агентства с учетом возможностей внешней среды, в планируемом периоде необходимо сфокусироваться на устранении слабых сторон агентства и минимизации воздействия существующих внешних угроз. При этом можно выделить следующие основные приоритеты, на которые будет делаться упор в деятельности агентства:

- 1) формирование идеологии «экспортной ориентированности» в стране и создание положительного инвестиционного имиджа Казахстана за рубежом;
- 2) максимально эффективное использование преимуществ страны в близлежащем регионе;
- 3) позиционирование Казахстана в качестве регионального лидера;
- 4) совершенствование инструментов и методов работы, улучшение качества оказания услуг.

3. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исходя из анализа внешней и внутренней среды, принимая во внимание определение государством АО «KAZNEX INVEST» в качестве оператора системы развития и продвижения несырьевого экспорта и специализированной компании по привлечению иностранных инвесторов, а также учитывая потенциал агентства, были выработаны стратегические направления деятельности на 2011-2015 годы.

Настоящие стратегические направления деятельности сохраняют преемственность Стратегических направлений развития Корпорации на 2009-2013 годы, углубляя, расширяя и совершенствуя работу предыдущего периода. Кроме того, поэтапная разработка новых направлений деятельности агентства соответствует основным положениям Концепции создания Корпорации, включая возложение новой функции по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Стратегические направления деятельности на 2011-2015 годы включают (приложение 8):

1. Развитие экспорта;
2. Продвижение экспорта;
3. Поиск и сопровождение иностранных инвесторов;
4. Продвижение отечественных инвестиционных проектов;
5. Продвижение инвестиционного имиджа Казахстана.

Стратегические направления деятельности охватывают все услуги агентства, оказываемые своим клиентам, сочетая в себе основные формы поддержки: финансовую, сервисную и информационно-аналитическую.

3.1. Развитие экспорта

Развитие экспорта направлено на расширение охвата отечественных компаний в приоритетных секторах экономики (в особенности малого и среднего бизнеса), не являющихся экспортерами, но имеющих потенциал в экспорте своей продукции в будущем, а также на мотивацию действующих экспортеров к повышению своего экспортного потенциала.

Деятельность агентства по развитию экспорта позволяет потенциальным экспортерам осознать свои возможности по выходу на внешние рынки, а действующим – по повышению своего экспортного потенциала. Стратегическое значение данного направления заключается в формировании базы для следующего этапа – продвижения обработанного экспорта.

Усилия по развитию экспорта направлены на внутривосточные аспекты экспортной деятельности, включающие развитие способности потенциальных и действующих экспортеров отвечать требованиям внешних рынков, формирование необходимой инфраструктуры и компетенции внутри страны. При этом внутривосточные аспекты требуют больше времени, ресурсов и существенных изменений в менталитете, а задачи по развитию

экспорта более сложны в достижении по сравнению с задачами по продвижению экспорта.

В рамках данного стратегического направления агентство способствует созданию поддерживающих и стимулирующих условий для отечественных потенциальных и действующих экспортеров приоритетных секторов экономики, предоставляя различные услуги: информирование, консультирование, поиск и налаживание контактов, содействие решению проблем, связанных с началом и осуществлением экспортной деятельности, обучение экспортной деятельности, предоставление экспортных грантов для действующих экспортеров и другие.

Так, создана, актуализируется и постоянно расширяется *База клиентов*, и на постоянной основе проводится адресная рассылка информационных материалов.

Важное место в работе по развитию экспорта занимает сбор информации от отечественных предпринимателей и обработка заявок по *проблемным вопросам осуществления экспортной деятельности*. Таким образом, в рамках взаимодействия с предприятиями агентство на постоянной основе ведет «диалог» по их проблемам. Некоторые из проблем отрабатываются в частном порядке с государственными органами, деловыми ассоциациями и дипломатическими представительствами Казахстана. Определенные вопросы, требующие решения на межведомственном и/или международном уровне, вносятся на рассмотрение Совета экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий Республики Казахстан.

Кроме того, агентством обрабатываются *запросы зарубежных потенциальных покупателей* по вопросам поиска казахстанских партнеров.

В целях информирования потенциальных зарубежных покупателей о казахстанской продукции и ее производителях выпускается ежегодный справочник *«Экспортная продукция Казахстана»*, который распространяется среди дипломатических представительств Казахстана за рубежом, зарубежных стран в Казахстане, международных организаций, зарубежных торгово-промышленных палат.

Продолжится выпуск информационного справочника *«Путеводитель экспорта»*, включающего информацию о порядке регулирования импорта, требованиях по таможенному оформлению, налоговому администрированию, валютному и техническому регулированию в зарубежных странах.

Стоит отметить, что большинство казахстанских предприятий на сегодняшний день не владеют необходимыми знаниями и опытом экспортной деятельности. С целью повышения компетенции агентство продолжит организацию специализированных *обучающих тренингов* для отечественных предприятий в крупных городах Казахстана.

Разрабатываются и публикуются *инструктивные материалы «В помощь экспортеру»* по различным тематикам, информирующим отечественных производителей об актуальных вопросах экспорта казахстанской продукции.

По результатам исследования 2010 года агентством предлагается поэтапное *развитие упаковочного рынка* в двух направлениях – развитие сервисных услуг по упаковке посредством создания Ассоциации упаковщиков в 2011 году на базе бизнес-сообществ, а также развитие технологических услуг для участников рынка упаковки посредством создания научно-исследовательского и опытно-экспериментального института упаковки с 2014 года.

В целях стимулирования наращивания экспорта казахстанским экспортерам приоритетных отраслей оказывается *государственная финансовая поддержка* в виде частичного возмещения их затрат на ряд мероприятий по выводу отечественной обработанной продукции на внешние рынки (экспортные гранты).

Кроме того, агентство осуществляет деятельность по повышению в обществе знания и понимания важности экспорта и методов его поддержки. Главной задачей такой деятельности является *формирование идеологии «экспортной ориентированности»*, внедрение национальной идеи превращения Казахстана в страну, экспортирующую обработанную продукцию. Основными мероприятиями данной задачи станут выпуск телевизионной программы, агитационных видеороликов, статей в СМИ, проведение круглых столов и другие мероприятия.

3.2. Продвижение экспорта

Продвижение экспорта направлено на содействие отечественным экспортерам обработанной продукции в выходе на внешние рынки, при этом деятельность по продвижению экспорта в основном имеет внешнеориентированный характер и приносит результаты в виде заключенных экспортных контрактов.

По данному стратегическому направлению агентство применяет инструменты прямого действия, такие как торговые миссии, встречи «Продавцов и покупателей», зарубежные выставки, продвижение товарных знаков, продвижение казахстанских товаров на рынок гуманитарных закупок и содействие участию в международных тендерах. Кроме того, агентство формирует перечень потенциальных зарубежных покупателей (Buyers' List), размещает информацию о казахстанской продукции в специализированных зарубежных каталогах, проводит маркетинговые исследования по конкретным товарам и определяет оптимальные экспортные маршруты поставки казахстанских товаров на зарубежные рынки.

В целях содействия в налаживании прямых контактов между казахстанскими экспортерами и потенциальными зарубежными импортерами (по конкретным странам) проводятся *торговые миссии за рубежом*, формируемые на основе анализа зарубежных рынков и по заявкам отечественных предпринимателей, заинтересованных в выходе на экспорт.

Организация и проведение ежегодных встреч *«Продавцов и покупателей»* осуществляется на основе исследований спроса на конкретную

казахстанскую продукцию, подбора покупателей и продавцов (*matchmaking*) и определения участников встреч.

Важным и перспективным инструментом государственной поддержки экспорта является организация участия казахстанских предприятий в *зарубежных специализированных выставках*, где отечественные компании могут наглядно продемонстрировать свою продукцию перед потенциальными зарубежными покупателями. Отбор выставок осуществляется на основе тщательного изучения потребностей казахстанского бизнеса, в первую очередь, по странам, специализации, сезонности и масштабам.

Действенным инструментом поддержки экспорта является *продвижение товарных знаков*, которое включает проведение презентационных мероприятий и промо-акций казахстанских товаров за рубежом, создание и продвижение коллективных товарных знаков (отраслевых брендов), объединяющих родственную продукцию различных производителей под общим брендом. Продвижение агентством качественной продукции под отечественными товарными знаками положительно влияет на имидж страны.

На сегодняшний день у Казахстана появилась возможность преуспеть и продвинуться на рынок гуманитарных закупок. Несмотря на то, что в последние годы в поставках и распределении гуманитарной помощи доминируют компании развитых стран, Россия, Украина и Узбекистан успешно представляют себя на данном рынке. Казахстан производит поставки минимального количества групп товаров (пшеница, мука), однако, страна имеет все шансы на расширение присутствия, поскольку ассортимент, качество и объемы продукции, которую сегодня производят казахстанские предприятия, отвечают основным требованиям данного рынка. В этой связи, агентство проводит работу по информированию казахстанских производителей и содействует выходу казахстанской продукции на *рынок гуманитарных закупок*.

В рамках Концепции по вхождению казахстанских производителей на рынок гуманитарных закупок деятельность агентства направлена на создание диалоговой платформы с международными гуманитарными организациями. Предполагается проведение поэтапных мероприятий по оценке готовности предприятий к выходу на рынок гуманитарных закупок, подготовке рекомендаций для отечественных поставщиков, проработке путей выхода на рынок гуманитарных закупок и налаживанию обратной связи с гуманитарными организациями.

Будут прорабатываться вопросы создания регионального хаба гуманитарных закупок в Казахстане, что позволит консолидировать потоки международной гуманитарной помощи в центрально-азиатском регионе. Кроме того, инициатива по проведению ежегодного форума по гуманитарным закупкам в Казахстане обеспечит возможность активного участия отечественных предприятий на рынке гуманитарной помощи.

Еще одним перспективным направлением продвижения отечественного обработанного экспорта является оказание содействия казахстанским предприятиям *в участии в международных тендерах*. Это обусловлено динамичным развитием международной электронной торговли в государственном и корпоративном секторах. В развитых странах порядка 30% закупок осуществляются через специализированные электронные торговые площадки. Деятельность агентства в данном направлении будет сконцентрирована на обучении и предоставлении информации о международных тендерах (семинары, образовательный веб-сайт, конференции, форумы), а также на оказании консалтинговых услуг казахстанским предприятиям, участвующим в международных тендерах (оповещение о предстоящих тендерах, содействие в подготовке необходимой документации, интернет-консалтинг на всех этапах участия в тендере).

Для формирования *перечня потенциальных зарубежных покупателей* казахстанской продукции (Buyers' List) проводится работа по определению и отбору наиболее подготовленных экспортоориентированных отечественных предприятий, производящих обработанную продукцию. Информация о данных предприятиях и их продукции распространяется среди целевой группы зарубежных покупателей, что позволяет определить перечень зарубежных компаний, заинтересованных в приобретении казахстанской продукции. Перечень потенциальных зарубежных покупателей (Buyers' List) является важным источником информации при использовании прямых инструментов продвижения экспорта.

В целях доведения информации о казахстанских экспортерах до зарубежной аудитории проводится работа по адресному информированию целевой группы потенциальных заказчиков (импортеров, дистрибьюторов, оптовых покупателей, сетей розничной торговли и пр.) о казахстанской продукции посредством размещения данной информации в *специализированных зарубежных каталогах*.

С целью определения потенциальных рынков для продвижения продукции отечественных товаропроизводителей агентством проводятся *бриф-анализы* – краткие маркетинговые исследования, содержащие информацию о тенденциях мирового спроса и предложения, основные параметры торговли в определенных странах по конкретным товарам. Предоставленная в бриф-анализах информация может использоваться экспортерами при разработке или оптимизации своих экспортных стратегий.

У отечественных предприятий часто возникают вопросы по транспортировке продукции, выборе наиболее выгодного варианта поставки товара за границу. Агентство в целях оптимизации затрат производителей на доставку грузов на бесплатной основе производит расчет наиболее *оптимальных экспортных маршрутов*, предоставляя информацию по транспортно-логистическим процедурам доставки товаров, их стоимости, перечню внешнеторговых сопроводительных документов и стоимости страхования груза.

3.3. Поиск и сопровождение иностранных инвесторов

В рамках работ по привлечению прямых иностранных инвестиций в экономику одним из стратегических направлений деятельности агентства является поиск потенциальных иностранных инвесторов, готовых инвестировать в отечественные проекты в приоритетных секторах экономики, и их сопровождение в стране.

Работа по данному стратегическому направлению включает мероприятия по поиску и определению потенциальных целевых инвесторов, презентации инвестиционного климата Казахстана и инвестиционных проектов в приоритетных секторах экономики, организационной и информационно-консультационной поддержке потенциальных инвесторов, сопровождению потенциальных инвесторов в регионы Казахстана, а также постинвестиционной поддержке.

Для формирования пула зарубежных компаний, представляющих интерес для Казахстана в качестве источника финансовых ресурсов и передовых технологий, проводится работа по *определению целевых групп потенциальных иностранных инвесторов*. Для выявленных целевых групп потенциальных иностранных инвесторов во время личных встреч, в рамках бизнес-форумов, роуд-шоу, семинаров и конференций проводятся *презентации инвестиционного климата Казахстана и инвестиционных проектов* в приоритетных секторах экономики, что позволяет обеспечить точечную работу с потенциальными инвесторами и поддерживать с ними постоянную связь.

Для потенциальных иностранных инвесторов, проявивших заинтересованность в реализации инвестиционных проектов в Казахстане, агентством оказывается *организационная и информационно-консультационная поддержка*, включающая содействие в осуществлении необходимых формальностей, связанных с открытием и ведением бизнеса в Казахстане, организацию встреч с ключевыми политическими лидерами и ведущими компаниями страны, предоставление информационно-консультационных услуг по запросам иностранных инвесторов.

Информация о потенциальных иностранных инвесторах заносится в базу данных, включающую сведения о зарубежных компаниях и их инвестиционных инициативах.

Важным этапом работы с потенциальными иностранными инвесторами является их *сопровождение в регионы Казахстана*. Агентство обеспечивает выезды иностранных инвесторов в регионы, встречи с представителями местных исполнительных органов и отечественных компаний – инициаторов проектов, содействует решению административных проблем на местном уровне. При этом непосредственную работу с иностранными инвесторами в регионах проводят местные исполнительные органы через создаваемые в каждом регионе Центры обслуживания инвесторов (далее – ЦОИ). ЦОИ будут оказывать полную сервисную поддержку потенциальному иностранному инвестору в рамках его визита в регион, поддерживая партнерские отношения и координируя свои действия с агентством.

Также агентством будет проводиться работа по содействию иностранным инвесторам в получении льгот и преференций в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Кроме того, будет осуществляться *постинвестиционная поддержка* иностранных инвесторов, оказываемая после завершения начального этапа инвестирования и направленная на удержание инвестора в стране, а также стимулирование последующих инвестиций и реинвестиций. Постинвестиционная поддержка заключается в содействии решению различных вопросов, возникающих у инвесторов в процессе инвестирования.

Важную роль в работе с иностранными инвесторами будет играть Комиссия по иностранным инвестициям при Премьер-Министре Республики Казахстан, создаваемая с целью координации и контроля деятельности государственных органов и национальных холдингов по вопросам привлечения иностранных инвестиций в экономику Казахстана и защиты прав и интересов иностранных инвесторов.

3.4. Продвижение отечественных инвестиционных проектов

Подготовка основы для привлечения иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики является неотъемлемой и важной частью деятельности агентства, что включает в себя работу с инициаторами отечественных инвестиционных проектов, поиск, отбор и структурирование инвестиционных проектов, а также мониторинг их реализации.

Агентство *взаимодействует с инициаторами отечественных инвестиционных проектов*, оказывая им информационно-консультационную поддержку по вопросам процесса привлечения иностранных инвестиций, а также подготовки документации по инвестиционным проектам, необходимой для представления потенциальному инвестору.

В результате взаимодействия с казахстанскими предпринимателями осуществляется *поиск, отбор и структурирование инвестиционных проектов*, требующих привлечения прямых иностранных инвестиций, которые включаются в базу данных, содержащую сведения о заявителе, месте реализации, стоимости проекта, объеме необходимых инвестиций, наличии документации, а также информацию об имеющейся инфраструктуре, рынках сбыта, количестве создаваемых рабочих мест и т.д.

Кроме этого, планирует разработка и продвижение инвестиционных проектов, предусмотренных программами развития отраслей промышленности, т.е. проектов, реализация которых необходима для сбалансированного развития казахстанской экономики.

В целях обеспечения эффективности процесса привлечения прямых иностранных инвестиций будет проводиться *мониторинг инвестиционных проектов*, реализуемых с участием иностранных инвесторов, привлеченных агентством.

3.5. Продвижение инвестиционного имиджа Казахстана

Формирование положительного инвестиционного имиджа Казахстана в мировом сообществе является одним из ключевых направлений деятельности агентства, которое ориентировано на позиционирование Казахстана как страны с привлекательными условиями для вложения инвестиций.

Важное значение имеет широкое освещение и пропаганда выгодных условий инвестирования капитала в страну, включая поддержку и сопровождение Национального инвестиционного интерактивного веб-портала для иностранных инвесторов, выпуск и распространение специализированных печатных изданий, планомерную работу с зарубежными и казахстанскими СМИ по продвижению позитивного инвестиционного имиджа Казахстана, а также проведение пресс-конференций.

Целью многоязычного *Национального инвестиционного интерактивного веб-портала* является предоставление информации иностранным инвесторам об инвестиционном климате и инвестиционных возможностях в Казахстане, условиях ведения бизнеса, законодательстве и государственных регуляторных мерах, обеспечение прозрачности процесса реализации инвестиционных проектов.

В целях освещения положительного инвестиционного климата Казахстана, государственных мер поддержки иностранных инвесторов, деятельности агентства, направленной на привлечение прямых иностранных инвестиций, выпускаются *специализированные печатные издания* по презентации инвестиционных возможностей для зарубежной аудитории.

Агентство проводит *планомерную работу с зарубежными и казахстанскими СМИ* по продвижению позитивного инвестиционного имиджа Казахстана через размещение регулярных информационных сообщений, тематических статей и публикаций в ведущих зарубежных и казахстанских печатных изданиях, разработку и прокат презентационных видеороликов, которые будут транслироваться на мировых и отечественных телеканалах.

Проведение *пресс-конференций* нацелено на пропаганду инвестиционных возможностей страны и мер государственной поддержки прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики среди казахстанского бизнес-сообщества и иностранных инвесторов через местные и зарубежные СМИ. В этих целях также осуществляются мероприятия по установке рекламных конструкций (билбордов) агитационного характера в крупных городах Казахстана.

Сформированные с учетом выделяемых агентству бюджетных средств целевые индикаторы, показатели прямого результата, а также ожидаемые результаты от реализации стратегических направлений деятельности агентства представлены в таблице 4.

Таблица 4

**3.6. Стратегические направления, цели и задачи АО «KAZNEX INVEST» на 2011-2015 годы
(сводная таблица)**

		ед. изм.	отчет 2010	план			оценка	
				2011	2012	2013	2014	2015
Стратегическое направление 1	РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА							
<i>Цель</i>	Содействие в повышении экспортного потенциала отечественных предприятий приоритетных секторов экономики							
<i>Целевые индикаторы</i>	1. Доля действующих экспортеров в общем количестве отечественных предприятий-производителей в Базе клиентов (на конец периода)	%	23	25	30	35	40	45
	2. Объем экспорта (сумма экспортных контрактов), затраты связанные с которым были возмещены агентством	млн. долл. США	292,6	300	360	390	430	480
<i>Задача 1</i>	Предоставление информационно-консультационных услуг клиентам по поддержке экспорта							
<i>Показатели прямого результата</i>	Количество отечественных предприятий-производителей в Базе клиентов / из них – действующие экспортеры (на конец периода)	ед.	1430/ 328	1502/ 375	1577/ 473	1655/ 579	1738/ 695	1825/ 821
	Количество информационных рассылок компаниям, входящим в Базу клиентов	ед.	67	80	96	115	138	165
	Количество проработанных запросов по проблемам казахстанских предприятий	ед.	57	68	82	98	118	142
	Количество проработанных запросов от зарубежных клиентов	ед.	40	48	58	70	84	100
<i>Задача 2</i>	Выпуск специализированной литературы, необходимой для развития экспорта							
<i>Показатели прямого результата</i>	2.1. <i>Выпуск справочника «Экспортная продукция Казахстана»</i>							
	Количество отечественных предприятий, информация о которых размещена в Справочнике	ед.	404	431	526	623	716	821
	Количество видов товаров ¹ / отраслей ² , информация о которых размещена в Справочнике	ед.	800/ 4	810/ 4	820/ 4	830/ 4	840/ 4	850/ 4
	Доля обработанных товаров ³ в общем количестве товаров ¹ в Справочнике	%	80	83	85	87	90	95
	Тираж издания Справочника (бумажный / электронный)	экз.	2000/ 3000	2000/ 3000	2000/ 3000	2000/ 3000	2000/ 3000	2000/ 3000
	Количество стран, в которых распространен Справочник	ед.	35	35	35	35	35	35

		ед. изм.	отчет 2010	план			оценка		
				2011	2012	2013	2014	2015	
Показатели прямого результата	2.2.	Выпуск «Путеводителя экспорта»							
		Количество стран, информация о которых размещена в «Путеводителе экспорта»	ед.	7	7	–	–	–	–
		Тираж издания «Путеводителя экспорта»	экз.	1000	1000	–	–	–	–
Показатели прямого результата	2.3.	Выпуск инструктивных материалов «В помощь экспортеру»							
		Количество тематик по инструктивным материалам	ед.	7	7	7	7	7	7
		Общий тираж издания инструктивных материалов	экз.	7000	7000	7000	7000	7000	7000
Задача 3 Показатели прямого результата		Обучение предпринимателей экспортной деятельности							
		Количество предприятий, принявших участие в обучении	ед.	41	30	30	30	30	30
		Количество специалистов, прошедших обучение	ед.	56	30	30	30	30	30
		Количество тем, по которым проводилось обучение	ед.	3	5	5	8	8	8
		Количество населенных пунктов, в которых проводилось обучение	ед.	5	5	5	5	5	5
Задача 4 Показатели прямого результата		Предоставление экспортных грантов							
		Объемы предоставленных экспортных грантов	млн.тг	141	1286,9	1584	1683	1732,5	1782
		Количество отечественных компаний, затраты по экспорту которых возмещены	ед.	43	85	85	85	85	90
Задача 5 Показатели прямого результата		Формирование идеологии «экспортной ориентированности»							
		Количество выпусков телевизионной программы, направленной на развитие экспортного потенциала страны	ед.	16	16	16	16	16	16
		Количество подготовленных агитационных видеороликов / трансляций агитационных видеороликов, направленных на пропаганду экспортной деятельности	ед.	1/100	1/100	1/100	1/100	1/100	1/100
		Количество телеканалов, на которых транслируются агитационные видеоролики, направленные на пропаганду экспортной деятельности	ед.	2	2	2	3	3	3
		Количество статей в СМИ о государственной поддержке экспортной деятельности / в т.ч. в республиканских СМИ	ед.	225 / 20	225 / 20	225 / 20	225 / 20	225 / 20	225 / 20
		Количество проведенных круглых столов по вопросам развития и продвижения экспорта	ед.	1	1	1	1	1	1
Ожидаемый результат	Предпринимаемые агентством меры позволят отечественным компаниям реализовать свои возможности в экспорте производимой ими продукции								

		ед. изм.	отчет 2010	план			оценка	
				2011	2012	2013	2014	2015
Стратегическое направление 2	ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТА							
Цель	Содействие казахстанским экспортерам приоритетных секторов экономики в продвижении отечественных обработанных товаров на внешние рынки							
Целевые индикаторы	1. Количество отечественных предприятий, подписавших экспортные контракты при содействии агентства	ед.	33	35	37	40	43	45
	2. Сумма экспортных контрактов, заключенных при содействии агентства	млн. долл. США	150	180	170	160	160	160
Задача 1	Организация мероприятий по продвижению экспорта в стране и за рубежом							
Показатели прямого результата	1.1. Организация торговых миссий за рубежом							
	Количество проведенных торговых миссий	ед.	6	6	–	–	–	–
	Количество компаний / в т.ч. отечественных предприятий, принявших участие в торговых миссиях	ед.	397 / 93	180 / 90	–	–	–	–
	Количество отечественных предприятий, подписавших экспортные контракты по итогам торговых миссий	ед.	18	18	–	–	–	–
Показатели прямого результата	1.2. Организация встреч «Продавцов и покупателей» в регионах Казахстана							
	Количество встреч «Продавцов и покупателей»	ед.	2	2	2	–	–	–
	Количество компаний / в т.ч. отечественных предприятий, принявших участие во встречах	ед.	129/82	60/30	60/30	–	–	–
	Количество отечественных предприятий, подписавших экспортные контракты по итогам встреч	ед.	7	6	6	–	–	–
Показатели прямого результата	1.3. Организация участия в зарубежных специализированных выставках							
	Количество выставок, участие отечественных предприятий в которых было организовано	ед.	19	15	15	15	15	15
	Количество отечественных предприятий, принявших участие в выставках	ед.	30	30	30	30	30	30
	Выставочные площади, расходы по аренде которых были покрыты	кв.м	360	360	360	360	360	360
	Количество отечественных предприятий, подписавших экспортные контракты по итогам выставок	ед.	9	9	9	9	9	9

		ед. изм.	отчет 2010	план			оценка		
				2011	2012	2013	2014	2015	
<i>Задача 2</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Продвижение товарных знаков на зарубежные рынки								
	Количество отечественных товарных знаков, продвижение которых осуществлялось		ед.	21	10	–	–	–	–
	Количество существующих созданных при содействии агентства коллективных товарных знаков (отраслевых брендов), всего (на конец периода)		ед.	4	4	–	–	–	–
	Количество отраслей ² , продвижение товарных знаков по которым осуществлялось		ед.	4	4	–	–	–	–
	Количество стран, на рынки которых осуществлялось продвижение товарных знаков		ед.	3	3	–	–	–	–
	Количество отечественных предприятий, подписавших экспортные контракты по результатам продвижения товарных знаков		ед.	12	5	–	–	–	–
<i>Задача 3</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Продвижение казахстанской продукции на рынок гуманитарных закупок								
	Количество отечественных предприятий, зарегистрированных в качестве потенциальных поставщиков гуманитарных закупок		ед.	50	10	10	10	10	10
	Количество отечественных предприятий, продукция которых презентована для гуманитарных организаций		ед.	8	10	10	10	12	15
	Количество видов товаров ¹ , презентованных для гуманитарных организаций		ед.	32	20	20	20	25	30
	Количество отраслей ² , продукция которых презентована для гуманитарных организаций		ед.	3	3	3	3	4	4
	Количество отечественных предприятий, подписавших экспортные контракты по результатам продвижения гуманитарных закупок		ед.	–	3	5	7	9	12
<i>Задача 4</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Продвижение отечественной продукции на международных тендерах								
	Количество отечественных предприятий, которым оказано содействие в международных тендерах		ед.	–	20	30	40	50	60
	Количество международных тендеров, в участии в которых оказано содействие отечественным предприятиям		ед.	–	20	20	20	20	20
	Количество электронных торговых площадок, в участии в которых оказано содействие отечественным предприятиям		ед.	–	5	5	5	5	5

		ед. изм.	отчет 2010	план			оценка		
				2011	2012	2013	2014	2015	
<i>Задача 5</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Формирование перечня потенциальных покупателей казахстанской продукции (Buyers' List)								
	Количество отечественных предприятий, информация о которых (и их продукции) подготовлена для рассылки потенциальным покупателям		ед.	117	100	100	100	100	100
	Количество видов товаров ¹ , информация о которых подготовлена для рассылки потенциальным покупателям		ед.	114	100	100	100	100	100
	Количество отраслей ² , к которым относятся виды товаров ¹ , информация о которых подготовлена для рассылки потенциальным покупателям		ед.	6	4	4	4	4	4
	Количество зарубежных стран, в которые осуществлялось продвижение казахстанской продукции		ед.	8	8	8	8	8	8
	Количество зарубежных компаний, которым был направлен каталог экспортоориентированной казахстанской продукции		ед.	185	185	185	185	185	185
	Количество зарубежных компаний, включенных в перечень потенциальных покупателей казахстанской продукции (Buyers' List)		ед.	115	100	100	100	100	100
<i>Задача 6</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Размещение информации о казахстанской продукции в специализированных зарубежных каталогах								
	Количество каталогов, в которых размещена информация		ед.	3	3	3	–	–	–
	Количество отечественных предприятий, информация о продукции которых размещена в каталогах		ед.	275	250	250	–	–	–
	Общий тираж издания каталогов		экз.	9000	9000	9000	–	–	–
	Количество стран, в которых распространяются каталоги		ед.	5	5	5	–	–	–
	Количество зарубежных компаний, с которыми проведена работа по итогам размещения информации в каталогах		ед.	50	50	50	–	–	–
<i>Задача 7</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Определение потенциальных рынков сбыта (бриф-анализы)								
	Количество подготовленных бриф-анализов		ед.	20	10	–	–	–	–
	Количество отечественных предприятий, для которых подготовлены бриф-анализы		ед.	20	10	–	–	–	–
	Количество видов товаров ¹ , по которым подготовлены бриф-анализы		ед.	23	10	–	–	–	–
	Количество отраслей ² , производящих товары, по которым подготовлены бриф-анализы		ед.	7	3	–	–	–	–
	Количество стран, рынки которых исследованы при подготовке бриф-анализов		ед.	21	10	–	–	–	–

		<i>ед. изм.</i>	<i>отчет 2010</i>	<i>план</i>			<i>оценка</i>		
				<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	
<i>Задача 8</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Определение оптимальных экспортных маршрутов								
	Количество видов товаров ¹ , для которых определены экспортные маршруты		ед.	200	100	100	100	100	100
	Количество отечественных предприятий, для которых определены экспортные маршруты		ед.	120	50	50	50	50	50
	Количество стран, на рынки которых определены экспортные маршруты		ед.	35	20	20	20	20	20
<i>Ожидаемый результат</i>	Реализация данных задач позволит увеличить объемы отечественного обработанного экспорта, диверсифицировать экспортную продукцию, а также расширить географию поставок казахстанских товаров. Повысится информированность зарубежных потребителей о предлагаемой Казахстаном обработанной продукции, реализуемой на экспорт.								
<i>Стратегическое направление 3</i>	ПОИСК И СОПРОВОЖДЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ								
<i>Цель</i>	Содействие привлечению ПИИ в приоритетные сектора экономики и диверсификации источников инвестиций								
<i>Целевые индикаторы</i>	1. Количество зарубежных компаний, начавших реализацию инвестиционных проектов в Казахстане при содействии агентства		ед.	–	–	3	3	4	5
	2. Количество зарубежных стран, компании которых начали реализацию инвестиционных проектов в Казахстане при содействии агентства		ед.	–	–	3	3	4	5
	3. Объем ПИИ, привлеченных в Казахстан для реализации инвестиционных проектов при содействии агентства		млн. долл. США	–	–	72	80	93	107
<i>Задача 1</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Определение целевых групп потенциальных иностранных инвесторов								
	Количество потенциальных иностранных инвесторов, включенных в целевую группу инвесторов / количество зарубежных стран, компании которых включены в целевую группу инвесторов		ед.	138/17	150/18	170/19	190/20	200/20	200/20
	Количество организованных агентством бизнес-форумов / в т.ч. за рубежом		ед.	14/5	4/2	–	–	–	–
	Количество компаний, принявших участие в организованных агентством бизнес-форумах / в т.ч. казахстанских компаний		ед.	1938/995	1550/680	–	–	–	–
	Количество подписанных меморандумов о привлечении ПИИ в Казахстан по итогам бизнес-форумов / количество зарубежных компаний, подписавших меморандумы о привлечении ПИИ в Казахстан		ед.	164/91	10/10	–	–	–	–

		ед. изм.	отчет 2010	план			оценка	
				2011	2012	2013	2014	2015
	Количество отраслей ² , во вложении инвестиций в которые заинтересованы потенциальные иностранные инвесторы, подписавшие меморандумы по итогам бизнес-форумов	ед.	10	4	–	–	–	–
	Сумма договоренностей о привлечении ПИИ в Казахстан по итогам бизнес-форумов	млн. долл. США	7043	2000	–	–	–	–
Задача 2	Организационная и информационно-консультационная поддержка потенциальных иностранных инвесторов							
<i>Показатели прямого результата</i>	Количество иностранных инвесторов, включенных в базу данных / количество зарубежных стран, компании которых включены в базу данных (на конец периода)	ед.	114/ 20	150/ 18	170/ 19	190/ 20	200/ 20	200/ 20
	Количество инвестиционных инициатив, по которым ведется работа с потенциальными иностранными инвесторами / количество отраслей ² , к которым относятся прорабатываемые инвестиционные инициативы (на конец периода)	ед.	147/ 9	170/ 17	200/ 7	240/ 7	280/ 8	280/ 8
	Количество проработанных запросов от потенциальных иностранных инвесторов	ед.	19	40	45	50	55	60
	Количество потенциальных иностранных инвесторов, для которых организованы встречи с официальными лицами на центральном уровне	ед.	68	20	25	30	35	40
Задача 3	Сопровождение потенциальных иностранных инвесторов в регионы							
<i>Показатели прямого результата</i>	Количество потенциальных иностранных инвесторов (компаний), которые были сопровождены в регионы Казахстана	ед.	9	12	12	12	12	12
	Количество регионов (областей), в которые были сопровождены потенциальные иностранные инвесторы	ед.	4	5	5	6	6	7
<i>Ожидаемый результат</i>	В результате предпринимаемых мер сотрудничество с иностранными инвесторами перейдет на качественно новый этап взаимодействия. АО «KAZNEX INVEST» станет авторитетным партнером иностранных инвесторов.							
Стратегическое направление 4	ПРОДВИЖЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ							
<i>Цель</i>	Оказание содействия инициаторам отечественных инвестиционных проектов в приоритетных секторах экономики в доработке инвестиционных проектов для предложения потенциальным иностранным инвесторам							
<i>Целевые индикаторы</i>	1. Количество отечественных инвестиционных проектов, получивших ПИИ при содействии агентства	ед.	–	–	3	3	4	5

		<i>ед. изм.</i>	<i>отчет 2010</i>	<i>план</i>			<i>оценка</i>	
				<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
	2. Стоимость отечественных инвестиционных проектов, получивших ПИИ при содействии агентства	млн. долл. США	–	–	100	110	120	130
<i>Задача 1</i>	Информационно-консультационная поддержка отечественных инициаторов инвестиционных проектов							
<i>Показатели прямого результата</i>	Количество заявок, поступивших от отечественных инициаторов инвестиционных проектов, о включении их проекта в базу данных	ед.	38	40	45	50	55	60
	Количество проработанных запросов отечественных инициаторов инвестиционных проектов по вопросам доработки документации к проекту	ед.	–	20	30	30	30	30
<i>Задача 2</i>	Формирование базы данных инвестиционных проектов							
<i>Показатели прямого результата</i>	Количество / стоимость инвестиционных проектов в базе данных, предлагаемых для иностранных инвесторов (на конец периода)	ед. / млн. долл. США	58 / 48666	50 / 15000	50 / 15000	45 / 14500	40 / 14000	35 / 13500
	Количество / стоимость инвестиционных проектов в базе данных, на реализацию которых привлечены ПИИ при содействии агентства (на конец периода)	ед. / млн. долл. США	0 / 0	0 / 0	3 / 100	3 / 110	4 / 120	5 / 130
	Количество / стоимость реализованных инвестиционных проектов, на реализацию которых привлечены ПИИ при содействии агентства (на конец периода)	ед. / млн. долл. США	0 / 0	0 / 0	0 / 0	1 / 30	2 / 50	3 / 70
<i>Ожидаемый результат</i>	Реализация данных задач позволит обеспечить отечественные проекты приоритетных секторов экономики источниками финансирования в виде ПИИ.							
<i>Стратегическое направление 5</i>	ПРОДВИЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ИМИДЖА КАЗАХСТАНА							
<i>Цель</i>	Позиционирование Казахстана как страны с привлекательными условиями для вложения инвестиций							
<i>Целевой индикатор</i>	Суммарный охват зарубежной аудитории мероприятиями по продвижению инвестиционного имиджа Казахстана	млн. чел.	–	300	350	400	450	500
<i>Задача 1</i>	Поддержка Национального инвестиционного интерактивного веб-портала							
<i>Показатели прямого результата</i>	Количество посетителей веб-портала	тыс. ед.	–	14,6	15,6	16,6	17,6	18,6
	Количество стран, из которых зафиксированы посещения веб-портала	ед.	–	5	10	15	20	25
	Количество проработанных запросов, поступивших через веб-портал	ед.	–	12	15	17	19	21

		<i>ед. изм.</i>	<i>отчет 2010</i>	<i>план</i>			<i>оценка</i>	
				<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>
<i>Задача 2</i> <i>Показатели прямого результата</i>	Проведение агитации привлекательных условий инвестирования в Казахстан							
	Количество статей в СМИ об инвестиционных возможностях Казахстана / в т.ч. в зарубежных СМИ	ед.	–	16/4	16/4	16/4	16/4	16/4
	Количество подготовленных видеороликов об инвестиционных возможностях Казахстана / количество их трансляций на мировых телеканалах	ед.	–	1/250	1/250	1/235	1/235	1/235
	Количество подготовленных видеороликов о мерах государственной поддержки инвестиций / количество их трансляций на казахстанских телеканалах / количество казахстанских телеканалов, на которых транслируются видеоролики	ед.	–	1/90/ 1	1/90/ 1	1/90/ 1	1/90/ 1	1/90/ 1
	Количество проведенных пресс-конференций по вопросам привлечения иностранных инвестиций	ед.	2	2	2	2	2	2
	Количество установленных рекламных конструкций агитационного характера (билборды) / количество городов, в которых они установлены	ед.	5 / 2	4 / 2	4 / 2	4 / 2	4 / 2	4 / 2
<i>Ожидаемый результат</i>	Успешная реализация соответствующих мероприятий повлияет на позиционирование и продвижение инвестиционно-привлекательного казахстанского странового бренда.							

¹ Согласно Классификатору продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД, ГК РК 04-2008): «**товар**» – это продукция, которая является предметом купли-продажи; «**вид**» – пятый уровень КПВЭД (например, 01.11.1 Пшеница).

² Под «**отраслью**» здесь понимается уровень «Раздела» (двухзначный цифровой код) Общего классификатора видов экономической деятельности (ОКЭД, ГК РК 03-2007), например, 24 Металлургическая промышленность.

³ Согласно Статистической номенклатуре товаров по широким экономическим категориям (ВСТ-12 РЕД.1, приказ АРКС от 04.06.10г. №131): «**товары сырьевые**» – товары, являющиеся продуктом сельского хозяйства, лесного хозяйства, рыболовства, охоты или добывающей промышленности, к стоимости которого обработка добавила лишь незначительную часть. Отходы и металлолом также определены в качестве сырьевых товаров. К «**обработанным товарам**» относятся товары, не относящиеся к сырьевым.

4. УЛУЧШЕНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

4.1. Корпоративное управление

Агентство рассматривает корпоративное управление как средство повышения эффективности своей деятельности и укрепления доверия со стороны государства и общества.

Корпоративное управление агентством строится на принципах справедливости, честности, ответственности, открытости, прозрачности, профессионализма, компетентности, уважения прав и интересов всех заинтересованных сторон и способствует успешной деятельности агентства.

В осуществлении своей деятельности агентство руководствуется основополагающими принципами корпоративного управления, закрепленными в Кодексе корпоративного управления:

- принцип защиты прав и интересов акционеров общества;
- принцип эффективного управления агентством Советом директоров;
- принципы прозрачности и объективности раскрытия информации о деятельности агентства;
- принципы законности и этики;
- принцип эффективной дивидендной политики;
- принцип эффективной кадровой политики;
- политика регулирования корпоративных конфликтов и конфликта интересов;
- принцип ответственности.

Следование принципам корпоративного управления создаст основу для проведения объективного анализа деятельности агентства. Приоритетом корпоративного управления является обеспечение соответствия деятельности агентства законодательству и ведущим международным стандартам и принципам корпоративного управления, а также внедрение современных методов менеджмента.

В течение 2010 года была проведена актуализация существующих и разработка новых внутренних корпоративных документов, регулирующих деятельность агентства. Внутренние корпоративные документы агентства направлены на систематизацию, упорядочение, регламентацию деятельности агентства и обеспечение прозрачности системы корпоративного управления, а также на повышение эффективности взаимодействия между органами управления и структурными подразделениями агентства.

В целях повышения эффективности деятельности агентства совершенствуются процедуры взаимодействия как внутри агентства, так и с институциональными единицами, входящими в Национальную систему поддержки экспорта и привлечения инвестиций.

Одним из путей повышения эффективности деятельности агентства является внедрение стандартов и регламентов оказания услуг, ориентированных на конечных получателей услуг – клиентов агентства. Кроме того, в повышении эффективности и результативности деятельности агентства немаловажное значение имеет и анализ достижения целевых

индикаторов и показателей прямого результата по каждому стратегическому направлению, что позволяет выявлять слабые стороны и своевременно выработать корректирующие меры.

С целью получения акционерами независимого мнения о достоверности и объективности составления финансовой отчетности, агентство проводит аудит годовой финансовой отчетности с привлечением внешнего аудитора (аудиторской организации) в соответствии с требованиями законодательства.

Действуя в интересах агентства, эффективный, профессиональный и независимый Совет директоров обеспечивает надлежащий уровень корпоративного управления, определяя стратегические направления развития, защищая права акционеров и осуществляя контроль деятельности Правления. Включение представителей бизнес-сообщества в качестве независимых директоров в состав Совета директоров позволяет обеспечить независимую и объективную оценку деятельности агентства.

Функционирует Служба внутреннего аудита, подотчетная Совету директоров, для осуществления контроля над финансово-хозяйственной деятельностью, исполнением документов в области корпоративного управления и оценки функционирования системы внутреннего контроля и управления рисками, а также в целях выработки рекомендаций по совершенствованию деятельности агентства.

Корпоративный секретарь, подотчетный Совету директоров, обеспечивает соблюдение Правлением, должностными лицами, структурными подразделениями агентства процедур, направленных на обеспечение прав и интересов акционеров, а также совершенствование политики и практики в области корпоративного управления. Кроме того, Корпоративный секретарь содействует разрешению конфликтов, связанных с нарушением прав акционеров, и обеспечивает информационное взаимодействие Совета директоров с акционерами и Правлением агентства.

Правление агентства проводит регулярные заседания и принимает решения по оперативному управлению агентством. В целях повышения оперативности принятия управленческих решений, усиления контроля за исполнением решений, создания условий для командной работы проводятся еженедельные рабочие совещания руководства и руководителей структурных подразделений агентства.

Агентство своевременно доводит до сведения государственных органов и других заинтересованных лиц достоверную информацию о своей деятельности, в том числе о финансовом положении, ключевых показателях эффективности, результатах работы, структуре собственности и управления. При раскрытии и/или опубликовании какой-либо информации, агентством учитываются положения законодательства о коммерческой и иной охраняемой законодательством тайне, а также требования внутренних документов по защите и раскрытию информации.

Для обеспечения прозрачности и доступности информации о деятельности агентства функционирует и регулярно обновляется веб-сайт www.kaznexinvest.kz.

Агентство на постоянной основе совершенствует методы корпоративного управления, ориентируясь на критерии международных рейтинговых агентств.

4.2. Кадровая политика

Целью кадровой политики является построение эффективной модели управления и развития человеческих ресурсов и формирование профессионального коллектива с современными подходами к реализации стратегических направлений развития агентства.

Задачами кадровой политики агентства являются поддержание высокого уровня человеческого капитала, внедрение передовых методов управления человеческими ресурсами, создание оптимальных условий труда и профессиональной адаптации работников, создание мотивирующей и прозрачной системы поощрения работников, основанной на справедливой оценке вклада работника в результаты деятельности агентства.

Подбор кадров осуществляется с применением современных подходов по найму персонала, в том числе с использованием модели компетенций, которая учитывает совокупность поведенческих характеристик, отражающих готовность и способность работника к эффективному выполнению конкретных функций.

В течение 2010 года были переработаны положения о структурных подразделениях агентства, и разработаны должностные инструкции для четкого разграничения полномочий между сотрудниками.

С целью создания условий для постоянного повышения уровня квалификации будут разрабатываться индивидуальные планы развития каждого сотрудника, которые позволят обеспечить максимальную согласованность целей работодателя и работников агентства. Таким образом, достигая целей своего развития, сотрудник одновременно работает на выполнение ключевых задач агентства, что обеспечивает двойной полезный эффект – для сотрудника и для агентства, существенно повышая производительность труда.

В целях мотивации сотрудников и эффективного использования трудовых ресурсов будет применяться практика карьерного роста работников по профессиональным и личностным качествам с учетом достигнутых результатов.

В качестве инструментов повышения мотивации сотрудников будут внедряться различные механизмы поощрения инициатив, что позволит, с одной стороны, побудить сотрудников к разработке новых креативных подходов и идей в деятельности агентства и приобщить их к единой цели агентства, а с другой, создать основу для повышения эффективности деятельности.

Одним из важных аспектов кадровой политики агентства является обеспечение преемственности знаний и накопленного сотрудниками опыта, для чего будут подготовлены практические рекомендации по применению основных инструментов оказания услуг агентства, а также продолжится практика применения института наставничества.

Важной составляющей кадровой политики является формирование корпоративной культуры, объединяющей сотрудников в профессиональную команду с единым пониманием миссии, видения и целей агентства.

4.3. Аналитическое сопровождение деятельности

Для эффективного продвижения отечественной продукции на зарубежные рынки и привлечения прямых иностранных инвестиций агентством на регулярной основе проводится аналитическая работа по вопросам международной торговли и инвестиций.

В частности, агентством периодически проводится *анализ тенденций внешней торговли Казахстана и мировой торговли*, который включает основные индикаторы экспортной позиции страны в динамике за последние годы, информацию об объеме чистого экспорта, экспорта на душу населения, доле экспорта Казахстана в мире, а также о диверсификации товарной и страновой структуры казахстанского экспорта.

В целях определения потенциальных товарных групп для расширения экспорта и изучения инвестиционного потенциала крупного бизнеса зарубежных стран проводятся *страновые обзоры*, которые содержат информацию о текущей экономической ситуации, анализ наиболее развитых отраслей экономики, перечень потенциальных товарных позиций для расширения экспорта Республики Казахстан, информацию об условиях доступа на данный рынок, включающих меры тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

Аналитическая работа по вопросам привлечения иностранных инвестиций включает в себя *исследование международных рынков инвестиций* с целью оценки мировых потоков капитала и определения потенциальных источников прямых иностранных инвестиций, а также проведение *сравнительного анализа условий для иностранных инвестиций* в Казахстане и странах-конкурентах по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Кроме того, на основе результатов анализа проблем ведения бизнеса в стране и с учетом международного опыта агентство принимает активное участие в разработке предложений к проектам государственных программных документов и совершенствовании законодательства по вопросам поддержки экспорта и привлечения инвестиций.

4.4. Международное сотрудничество

Международное сотрудничество является неотъемлемой частью деятельности агентства и нацелено на продвижение стратегических интересов АО «KAZNEX INVEST» в мировом сообществе в сотрудничестве

с зарубежными партнерами, что необходимо для эффективной реализации функций по поддержке экспорта и привлечению инвестиций.

Сотрудничество с зарубежными партнерами позволит:

1) перенимать передовой мировой опыт по оказанию услуг в сфере продвижения экспорта и привлечения инвестиций через реализацию проектов технической помощи, обучение, стажировки и информационное взаимодействие;

2) создать условия для повышения положительного имиджа агентства, формирования узнаваемого бренда казахстанской продукции и страны в целом как привлекательного места для вложения инвестиций;

3) расширить возможности агентства по работе с зарубежными покупателями казахстанской продукции и иностранными инвесторами.

Налаживание сотрудничества осуществляется как напрямую, так и через взаимодействие с официальными иностранными представительствами на территории Республики Казахстан.

Наибольший интерес для агентства представляют аналогичные организации тех стран, которые обладают лучшим опытом построения институциональной системы, благоприятствующей экспорту и инвестициям. В результате подобного взаимодействия агентство *изучает и анализирует международный опыт* в сфере поддержки экспорта и привлечения иностранных инвестиций с целью его внедрения и устранения недостатков своей деятельности.

Посредством международного сотрудничества агентство вносит вклад в *повышение степени экспозиции Казахстана* среди мировых ассоциаций и организаций по содействию торговле и инвестициям. Активная деятельность в международных организациях предусматривает представление новых инициатив, участие в конкурсах и рейтингах, вхождение в состав ключевых рабочих групп, комитетов и комиссий, а также поддержание постоянных рабочих связей с партнерами.

Агентство также налаживает двустороннее сотрудничество с *зарубежными бизнес-ассоциациями и организациями в сфере торговли и инвестиций*, акцентируя внимание на странах, которые представляют коммерческий интерес для Казахстана с точки зрения увеличения экспорта в данные страны и привлечения инвестиций из них. Данное сотрудничество приведет к расширению деловых контактов между предпринимателями Казахстана и зарубежных стран.

Сотрудничество агентства с международными и аналогичными организациями позволит выстроить *комплекс необходимых связей*, получить доступ к их информационным ресурсам по вопросам торговли и инвестиций (базам данных, исследованиям и пр.), а также наладить каналы распространения информации о Казахстане.

Особую значимость во взаимодействии агентства с внешним миром имеет *региональное сотрудничество*, которое включает расширение и углубление торгово-экономических связей Казахстана со странами региона, а также продвижение интересов региона среди международных

заинтересованных сообществ. При этом региональное сотрудничество охватывает страны СНГ, в первую очередь, страны Таможенного союза и Центральной Азии, а также близлежащие страны, такие как Китай, Иран, Ирак и Афганистан.

Расширение и углубление торгово-экономических связей Казахстана со странами региона подразумевает содействие агентства увеличению объемов взаимных инвестиций в регионе для построения цепочек добавленных стоимостей и развития технологического цикла в масштабах региона. Таким образом, привлекая в Казахстан прямые инвестиции из крупных экономик региона (Китая и России), необходимых для создания взаимосвязанных совместных экспортоориентированных производств, будут формироваться цепочки добавленных стоимостей на региональном уровне, что позволит экспортировать совместно произведенную продукцию региона на мировые рынки.

Целенаправленные действия агентства по *продвижению интересов региона* в рамках международных организаций в сфере торговли и инвестиций, на международных форумах в стране и за рубежом будут содействовать укреплению лидерских позиций Казахстана в регионе. Кроме того, инициирование и реализация агентством региональных проектов технической помощи по вопросам содействия внешней торговле и инвестициям с привлечением международных донорских организаций позволит объединить усилия стран региона по достижению общих целей.

Как показывает мировой опыт, создание ***сети зарубежных представительств*** является важным аспектом международного сотрудничества, направленным на повышение эффективности деятельности организаций по содействию торговле и инвестициям. В связи с этим, в соответствии с Госпрограммой в 2010-2014 годах планируется открытие зарубежных представительств агентства, которые будут представлять интересы агентства за рубежом, обеспечивая тесное сотрудничество с покупателями казахстанской продукции и потенциальными инвесторами.

При создании сети зарубежных представительств агентства приоритет будет отдаваться странам, с которыми у Казахстана существуют тесные торгово-экономические связи, а также странам, являющимся наиболее привлекательными в качестве источника инвестиций.

В 2011 году планируется открытие первого представительства агентства в Китае, который представляет для Казахстана широкие возможности, как источник инвестиций, так и потенциальный рынок сбыта отечественных обработанных товаров. Страны Таможенного союза и СНГ являются традиционными рынками сбыта казахстанской обработанной продукции, где в среднесрочной перспективе целесообразно открытие представительства агентства. Вместе с тем, европейский регион представляет интерес в качестве источника прямых иностранных инвестиций.

5. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые показатели эффективности (далее – КПЭ) разработаны с учетом целевых индикаторов и показателей прямого результата стратегических направлений деятельности, отражая существенные аспекты и ориентиры деятельности агентства в 2011-2015 годах. КПЭ призваны обеспечить должный уровень мониторинга, контроля и оценки деятельности агентства, что позволит принимать взвешенные управленческие решения.

В разработанных КПЭ деятельность агентства поделена на три блока: финансовая поддержка экспорта, сервисная и информационно-аналитическая поддержка экспорта, а также привлечение прямых иностранных инвестиций. КПЭ состоят из трех основных и семи производных показателей, наиболее значимых для агентства, которые отражают как уровень достижения внутренних целей, так и степень влияния агентства на экономику в целом.

В таблице 5 представлены КПЭ на период с 2011 по 2015 годы, отражающие конечные результаты деятельности агентства и подлежащие ежегодному мониторингу.

Таблица 5

Ключевые показатели эффективности деятельности АО «KAZNEX INVEST» в 2011-2015 годах

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2011	2012	2013	2014	2015
По финансовой поддержке экспорта							
1.	Объем экспорта (сумма экспортных контрактов), затраты связанные с которым были возмещены агентством (далее – «возмещенный» экспорт)	млн. долл. США	300	360	390	430	480
2.	<i>Внутренний экономический эффект финансовой поддержки экспорта:</i> разница между ростом «возмещенного» экспорта и ростом бюджетных средств, выделенных в качестве экспортных грантов (в процентах к предыдущему периоду)	п.п.	...*	4,6	8,3	10,3	11,6
3.	<i>Внешний экономический эффект финансовой поддержки экспорта:</i> доля «возмещенного» экспорта в общем объеме экспорта обработанной продукции	%	1,81	1,96	1,87	1,81	1,72
По сервисной и информационно-аналитической поддержке экспорта							
4.	Сумма экспортных контрактов, заключенных при содействии агентства (далее – заключенные экспортные контракты)	млн. долл. США	180	170	160	160	160
5.	<i>Локальный внутренний экономический эффект сервисной поддержки экспорта:</i>	коэф.	101,3	167,9	170,2	170,2	170,2

* Внутренний экономический эффект финансовой поддержки экспорта измеряется с 2012 года

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	2011	2012	2013	2014	2015
	отношение заключенных экспортных контрактов к объему бюджетных средств (в долл. США по официальному курсу в среднем за период), выделенных агентству на прямые инструменты продвижения экспорта ¹						
6.	<i>Общий внутренний экономический эффект сервисной и информационно-аналитической поддержки экспорта:</i> отношение заключенных экспортных контрактов к объему бюджетных средств (в долл. США по официальному курсу в среднем за период), выделенных агентству на развитие и продвижение экспорта (без учета экспортных грантов)	коэф.	42,3	67,6	70,3	70,6	70,6
7.	<i>Внешний экономический эффект сервисной и информационно-аналитической поддержки экспорта:</i> доля заключенных экспортных контрактов в общем объеме экспорта обработанной продукции	%	1,08	0,93	0,77	0,67	0,57
По привлечению прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ)							
8.	Объем ПИИ, привлеченных в Казахстан для реализации инвестиционных проектов при содействии агентства (далее – привлеченные ПИИ)	млн. долл. США	–	72	80	93	107
9.	<i>Внутренний экономический эффект привлечения ПИИ:</i> отношение объема привлеченных ПИИ к объему бюджетных средств (в долл. США по официальному курсу в среднем за период), выделенных агентству на привлечение ПИИ	коэф.	–	13,6	20,8	24,3	27,9
10.	<i>Внешний экономический эффект привлечения ПИИ:</i> доля объема привлеченных ПИИ в общем объеме ПИИ в приоритетные сектора экономики ²	%	–	1,6	1,5	1,4	1,4

¹ Прямыми инструментами продвижения экспорта считаются мероприятия, по итогам которых предусмотрено обязательное заключение экспортных контрактов: торговые миссии, встречи «Продавцов и покупателей», зарубежные специализированные выставки, продвижение товарных знаков. В перспективе – продвижение на рынок гуманитарных закупок и содействие участию в международных тендерах.

² Приоритетные сектора экономики в соответствии с Госпрограммой.

6. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

В деятельности агентства существует ряд рисков, которые необходимо выявить, оценить и минимизировать до их превращения в проблему. В зависимости от вида и источника риска агентством будут реализовываться соответствующие меры по их снижению.

Ниже в таблице 6 представлен перечень основных возможных рисков с предложениями по управлению ими.

Таблица 6

Возможные риски, их последствия и механизмы управления ими

№ п/п	Наименование риска	Возможные последствия	Механизмы и меры управления
Внешние риски			
1.	Снижение существующего спроса на отечественную обработанную продукцию на внешних рынках и объемов ПИИ в приоритетные сектора экономики в связи с нестабильностью в мировой экономической системе	<p><i>Для агентства:</i> Уменьшение сумм или отсутствие экспортных контрактов, заключенных при содействии агентства, и объемов ПИИ в приоритетные сектора экономики, привлеченных при содействии агентства</p> <p><i>Для страны в целом:</i> Недостижение стратегических целей государственных программных документов в части продвижения экспорта и привлечения иностранных инвестиций</p>	<p>1. Активизация работы с действующими экспортерами и покупателями казахстанской продукции, а также иностранными инвесторами и инициаторами инвестиционных проектов – клиентами агентства</p> <p>2. Активизация работы в рамках интеграционных объединений, в частности, Таможенного союза (в перспективе – Единого экономического пространства)</p>
2.	Низкая заинтересованность потенциальных покупателей в приобретении казахстанской обработанной продукции и потенциальных иностранных инвесторов во вложении средств в приоритетные сектора экономики	<p><i>Для агентства:</i> Недостаточное увеличение, уменьшение сумм или отсутствие экспортных контрактов, заключенных при содействии агентства, и объемов ПИИ в приоритетные сектора экономики, привлеченных при содействии</p>	<p>1. Расширение охвата потенциальных покупателей казахстанской обработанной продукции, тщательный отбор продвигаемой продукции и внешних рынков сбыта, проведение системной работы по информированию потенциальных покупателей о качественной казахстанской продукции</p> <p>2. Расширение охвата потенциальных иностранных</p>

№ п/п	Наименование риска	Возможные последствия	Механизмы и меры управления
		<p>агентства</p> <p><i>Для страны в целом:</i> Низкий уровень, недостаточный темп роста или снижение объемов обработанного экспорта и ПИИ в приоритетные сектора экономики</p>	<p>инвесторов, тщательный отбор инвестиционных проектов и качественная подготовка их презентации, проведение системной работы по информированию потенциальных иностранных инвесторов об инвестиционных возможностях в Казахстане</p> <p>3. Подготовка предложений по совершенствованию законодательства в сфере торговли и инвестиций в целях создания благоприятных условий для отечественных экспортеров и иностранных инвесторов</p>
3.	Низкая заинтересованность отечественного бизнеса несырьевых секторов экономики в экспорте своей продукции	<p><i>Для агентства:</i> Снижение доли действующих экспортеров в общем количестве отечественных предприятий-производителей в Базе клиентов агентства</p> <p><i>Для страны в целом:</i> Снижение доли обработанного экспорта в общем объеме экспорта</p>	<p>1. Формирование идеологии «экспортной ориентированности»</p> <p>2. Обучение предпринимателей экспортной деятельности и выпуск инструктивных материалов «В помощь экспортеру»</p> <p>3. Предоставление экспортных грантов</p> <p>4. Содействие решению проблем экспортеров (в т.ч. через Совет экспортеров)</p> <p>5. Подготовка предложений по разработке новых инструментов поддержки экспорта</p> <p>6. Подготовка предложений по совершенствованию законодательства по вопросам поддержки экспорта</p>
4.	Низкий спрос на отечественную обработанную продукцию на внешних рынках ввиду ее неконкурентоспособности	<p><i>Для агентства:</i> Низкая эффективность деятельности агентства по продвижению экспорта и потеря доверия со стороны клиентов</p> <p><i>Для страны в целом:</i> Сохранение и/или усиление сырьевой направленности экспорта</p>	<p>Содействие повышению конкурентоспособности отечественной обработанной экспортной продукции через:</p> <p>1) предоставление экспортных грантов;</p> <p>2) помощь в доработке маркетинговых стратегий (подготовка бриф-анализов);</p> <p>3) помощь в определении оптимальных экспортных маршрутов;</p> <p>4) повышение процедурных знаний бизнеса (обучение, издание инструктивных материалов и «Путево-</p>

№ п/п	Наименование риска	Возможные последствия	Механизмы и меры управления
5.	Несогласованность действий институциональных элементов Национальной системы поддержки экспорта и привлечения инвестиций	<p><i>Для агентства:</i> Низкая эффективность деятельности агентства по поддержке экспорта и привлечению инвестиций</p> <p><i>Для страны в целом:</i> Низкая эффективность реализации Госпрограммы в части поддержки несырьевого экспорта и привлечения ПИИ</p>	<p>дителя экспорта»).</p> <p>1. Активное взаимодействие агентства с институциональными элементами Национальной системы поддержки экспорта и привлечения инвестиций</p> <p>2. Подготовка предложений по совершенствованию механизмов функционирования Национальной системы поддержки экспорта и привлечения инвестиций</p>
Внутренние риски			
6.	Требование от агентства прибыльности в силу недостаточного понимания специфики работы агентства	Сокращение расходов, что приведет к снижению качества оказываемых услуг, сокращению заработной платы и штатной численности, снижению заинтересованности работников агентства и оттоку квалифицированных кадров, переходу на платность услуг и, соответственно, сокращению количества клиентов	<p>1. Активизация работы по разъяснению основных целей и специфики деятельности агентства</p> <p>2. Обеспечение максимальной прозрачности деятельности агентства</p> <p>3. Информирование общественности об экономической эффективности деятельности агентства (достижение КПЭ)</p>
7.	Низкая активность и заинтересованность отечественных предприятий в получении поддержки со стороны агентства	Уменьшение объемов оказываемых услуг, неэффективное использование имеющихся ресурсов, снижение доверия со стороны акционера	<p>1. Применение индивидуального подхода к клиентам, с разъяснением основных выгод для отечественного бизнеса от государственной поддержки, которую предоставляет агентство</p> <p>2. Инициирование расширения видов поддержки экспорта и услуг инициаторам инвестиционных проектов</p>
8.	Возникновение нестандартных ситуаций негативного характера из-за отсутствия системного подхода и налаженных механизмов деятельности	Снижение качества услуг, срыв запланированных мероприятий, утрата доверия со стороны клиентов и акционера, ухудшение имиджа агентства	Систематизация и регламентация бизнес-процессов, разработка внутренних регламентов и инструкций

№ п/п	Наименование риска	Возможные последствия	Механизмы и меры управления
	агентства		
9.	Низкая удовлетворенность клиентов качеством оказываемых агентством услуг	Снижение авторитета и доверия к агентству среди бизнес-сообщества, потеря клиентов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка и внедрение стандартов и регламентов оказания услуг 2. Внедрение системы менеджмента качества
10.	Отсутствие привлеченных агентством ПИИ в плановом периоде	Потеря доверия к агентству со стороны акционера и инициаторов проектов, ухудшение имиджа агентства, снижение мотивации персонала	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выработка стратегии привлечения ПИИ, ориентированной на результат 2. Совершенствование механизмов работы по привлечению ПИИ с учетом международного опыта 3. Качественная проработка инвестиционных проектов, предлагаемых для реализации иностранным инвесторам
11.	Снижение эффективности применяемых инструментов по поддержке экспорта и привлечению инвестиций	Увеличение финансовых и временных издержек, повышение трудоемкости работ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение оценки и анализа эффективности применяемых инструментов 2. Пересмотр применяемых инструментов, разработка и внедрение новых инструментов с учетом успешной мировой практики
12.	Нерациональное использование времени по обработке и применению имеющихся данных ввиду отсутствия современных информационных технологий	Ограничение возможностей по использованию потенциала баз данных и информации, а также снижение эффективности деятельности агентства по вопросам экспорта и инвестиций	Внедрение современных информационных технологий в деятельность агентства
13.	Замедление процессов интеграции агентства в международные сообщества и отставание от современных тенденций по продвижению экспорта и привлечению инвестиций	Упущение возможности получения опыта и поддержки агентства со стороны зарубежных партнеров, а также использования современных передовых методов и инструментов поддержки экспорта и привлечения инвестиций	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активизация сотрудничества с зарубежными и международными организациями по вопросам продвижения экспорта и привлечения инвестиций 2. Анализ и внедрение лучшего опыта аналогичных организаций по продвижению экспорта и привлечению инвестиций
14.	Недостаточный уровень активности агентства в регионах страны и за рубежом	Недостаток информации о проблемах отечественных предпринимателей, возможностях внешних рынков товаров и инвестиций, снижение оперативности принятия решений, низкая осведомленность	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание сети представительств агентства в стране и за рубежом 2. Активное использование ресурсов дипломатических и торговых представительств, почетных консулов, представителей по вопросам инвестиций,

№ п/п	Наименование риска	Возможные последствия	Механизмы и меры управления
		домленность бизнес-сообщества о мерах государственной поддержки и деятельности агентства в стране и за рубежом	торговли и технологий при посольствах 3. Активное сотрудничество с местными исполнительными органами в регионах страны
15.	Отток квалифицированных кадров	Снижение профессиональных возможностей агентства, замедление процесса выполнения ключевых задач	1. Установление достойного уровня заработной платы и социального пакета работников агентства 2. Мотивация и поощрение сотрудников агентства по результатам вклада работника в развитие деятельности агентства
16.	Возникновение просчетов и ошибок в работе агентства по привлечению инвестиций из-за отсутствия специализированных знаний	Снижение эффективности деятельности агентства по привлечению инвестиций, потеря доверия клиентов, снижение авторитета агентства	1. Организация специализированных тренингов 2. Проведение анализа международного опыта по привлечению инвестиций и внедрение лучшей практики в деятельность агентства
17.	Недобросовестное выполнение обязательств отечественными предприятиями, получающими поддержку агентства	Отсутствие результата от основной деятельности агентства, снижение доверия к агентству со стороны акционера и зарубежных клиентов	1. Качественный отбор отечественных предприятий для участия в мероприятиях продвижения экспорта и привлечения инвестиций, проводимых агентством 2. Заключение соглашений между агентством и отечественными предприятиями, которым оказывается поддержка, с закреплением прав и обязанностей сторон
18.	Недостаточное финансирование деятельности агентства	Сокращение перечня предоставляемых услуг, отсутствие комплексного подхода по поддержке экспорта и привлечению инвестиций, снижение качества оказываемых услуг, сокращение заработной платы и штатной численности, снижение заинтересованности работников агентства и отток квалифицированных кадров	1. Обоснование необходимости комплексной государственной поддержки обработанного экспорта и привлечения иностранных инвестиций для достижения стратегических целей программных документов страны 2. При обосновании комплексного подхода государственной поддержки акцентирование внимания на экономической эффективности деятельности агентства (достижение КПЭ)
19.	Потеря институциональной памяти	Утрата преемственности знаний и опыта, неправильное понимание первоначально поставленных целей и задач	1. Разработка практических рекомендаций по применению основных инструментов оказания услуг агентства 2. Применение института наставничества

7. МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

В целях реализации СНР на ежегодной основе разрабатывается План работ агентства, утверждаемый Правлением, который включает в себя мероприятия по достижению целей каждого стратегического направления на очередной календарный год с указанием конкретных сроков реализации, исполнителей и формы завершения.

Для обеспечения надлежащего и своевременного достижения ожидаемых результатов осуществляется мониторинг, оценка и контроль реализации СНР, которые включают сбор, систематизацию, анализ и обобщение информации о результатах работы, определение степени достижения результативности и эффективности деятельности агентства, а также анализ полноты и своевременности исполнения СНР.

Оперативный мониторинг реализации СНР заключается в формировании ежеквартального отчета о результатах деятельности агентства, направляемого акционерам, и осуществлении анализа хода реализации Плана работ. Годовой отчет о результатах деятельности агентства направляется в порядке информации акционерам и Совету директоров (Службе внутреннего аудита).

Оценка реализации СНР ежегодно осуществляется Службой внутреннего аудита Совета директоров на основе годового отчета о реализации СНР. Итоги оценки СНР и рекомендации по совершенствованию деятельности агентства представляются на рассмотрение Совету директоров, после чего направляются в порядке информации акционерам и Правлению для учета в работе предложенных рекомендаций.

Контроль достижения агентством запланированных ключевых показателей эффективности осуществляется акционерами с учетом результатов мониторинга и оценки реализации СНР.

Основой эффективной реализации СНР и Плана работ является финансирование деятельности агентства на должном уровне из средств республиканского бюджета как для развития и продвижения отечественного обработанного экспорта, так и в целях содействия привлечению прямых иностранных инвестиций. При этом ключевую роль в качественном и своевременном выполнении СНР и Плана работ играет профессионализм и компетентность сотрудников агентства и их слаженная работа в достижении общих целей.

8. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансовое обеспечение деятельности агентства осуществляется за счет средств республиканского бюджета и ориентировано на достижение показателей прямого результата, целевых индикаторов и ключевых показателей эффективности. При этом финансовые средства для реализации поставленных перед агентством задач выделяются на основе

государственного заказа посредством заключения договоров о государственных закупках.

В республиканском бюджете на 2011-2013 годы по бюджетным программам Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан «Содействие продвижению экспорта казахстанских товаров на внешние рынки в рамках направления «Экспортер – 2020» и «Содействие привлечению инвестиций в Республику Казахстан в рамках направления «Инвестор – 2020» предусмотрены следующие средства (таблица 7):

Таблица 7

**Финансовое обеспечение основных направлений
деятельности АО «KAZNEX INVEST»**

тыс. тенге

Направления деятельности	2011 год	2012 год	2013 год
Развитие и продвижение экспорта	1 938 421	1 877 471	1 841 356
Привлечение иностранных инвестиций	822 396	795 714	576 597
ИТОГО	2 760 817	2 673 185	2 417 953

Как показывает мировая практика, организации по продвижению экспорта и привлечению инвестиций на начальных этапах своего развития оказывают услуги на безвозмездной основе, поскольку взимание платы может оттолкнуть компании от использования предлагаемых услуг.

При этом в дальнейшем агентство планирует поэтапно переходить на частичную платность своих услуг, однако необходимо понимать, что основное финансирование должно обеспечиваться за счет средств республиканского бюджета, а прочие источники финансирования должны рассматриваться как дополнительные.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ДО 2030 ГОДА
1991-1997 ГОДЫ

1. Становление Казахстана как суверенного независимого государства; 2. Проведение широкомасштабных социальных, политических и экономических реформ

Сильные стороны:

- 1) заложены основы независимого суверенного государства
- 2) отход от старой политической и экономической системы
- 3) люди стали свободными
- 4) высокое качество человеческих ресурсов
- 5) богатые природные ресурсы
- 6) обширные земельные площади, сельхоз угодья
- 7) политическая стабильность и единство общества
- 8) толерантность и терпение казахстанцев

Слабые стороны:

- 1) советский менталитет людей
- 2) неконкурентоспособность экономики
- 3) низкая прослойка среднего класса
- 4) медленное увеличение национальных сбережений
- 5) бедность и безработица
- 6) демографическая депопуляция
- 7) слабое государственное управление
- 8) неполнота и нестабильность законодательства

СТРАТЕГИЯ 2030
(10 октября 1997 года)

долгосрочные приоритеты



1. Национальная безопасность
2. Внутривнутриполитическая стабильность и консолидация общества

3. Экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений

4. Здоровье, образование и благополучие граждан Казахстана
5. Энергетические ресурсы
6. Инфраструктура, в особенности транспорт и связь
7. Профессиональное государство

Внешние возможности:

- 1) географического положения на перекрестке дорог в евроазиатском регионе, близость к рынкам (2 млрд. чел)
- 2) поддержка реформ со стороны иностранных государств и донорских организаций
- 3) процесс глобализации и НТП, особенно в развитии новых информационных и телекоммуникационных технологий

Основные принципы:

- 1) ограниченное вмешательство государства в экономику при его активной роли
- 2) стабильность макроэкономических показателей
- 3) укрепление институтов частной собственности

4) построение открытой экономики и свободной торговли

- 5) разработка энергетических и других природных ресурсов

6) создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение иностранных инвестиций

- 7) формирование индустриальной технологической стратегии
- 8) проведение активной индустриальной политики диверсификации (до 2010 года: сельское хозяйство, лесная и лесоперерабатывающая промышленность, легкая и пищевая промышленность, туризм, жилищное строительство и создание инфраструктуры)

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ 2020
(1 февраля 2010 года)

- Результаты Стратегического плана 2010:*
- 1) среднегодовой прирост ВВП – 8,5%, в 2008 году ВВП вырос в 2,3 раза
 - 2) промышленное производство удвоилось в 2007 году
 - 3) сельское хозяйство выросло в 1,44 раза
 - 4) созданы институты развития, сформирована соответствующая законодательная база
 - 5) доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизилась с 31,8% до 12,7% в 2008 году
 - 6) продолжительность жизни увеличилась с 65 до 68 лет

- Актуальные вызовы:*
- 1) развитие конкурентоспособности и диверсификация экономики
 - 2) улучшение качества услуг образования и здравоохранения
 - 3) реформирование государственного сектора

- Глобальные тенденции:*
- 1) глобальный экономический кризис
 - 2) медленное восстановление мировой экономики
 - 3) развитие альтернативной энергетики и снижение спроса на традиционные энергоносители
 - 4) актуальность продовольственной безопасности и рост продовольственного спроса
 - 5) усиление глобальных проблем здравоохранения
 - 6) возрастание протекционистской экономической политики
 - 7) экологические вопросы и изменение климата

ключевые направления

1) подготовка к посткризисному развитию

2) обеспечение устойчивого роста экономики за счет ускорения диверсификации через индустриализацию и развитие инфраструктуры

- 3) инвестиции в будущее – повышение конкурентоспособности человеческого капитала для достижения устойчивого экономического роста, процветания и социального благополучия казахстанцев
- 4) обеспечение населения качественными социальными и жилищно-коммунальными услугами
- 5) укрепление межнационального согласия, безопасности, стабильности международных отношений

Стратегические цели (к 2020 году)

Улучшение бизнес-среды:

- 1) рост инвестиций в несырьевые секторы экономики не менее чем на 30%**
- 2) рост доли ПИИ в ВВП на 10 п.п.**
- 3) 10 основных стран-инвесторов с долей каждой 5% и более

Развитие финансового сектора:

- 1) расширение институциональной базы финансовых организаций и увеличение инвестиционных возможностей
- 2) широкий спектр услуг финансового рынка
- 3) региональный центр исламского банкинга в СНГ и Центральной Азии

Форсированная индустриализация по направлениям:

- 1) развитие традиционных отраслей: нефтегазовый сектор, ГМК, атомная и химическая промышленности с последующим переходом сырьевых производств на более высокие переделы
- 2) развитие секторов, основанных на спросе недропользователей, национальных компаний и государства: машиностроение, стройиндустрия, оборонная промышленность, фармацевтика
- 3) развитие производств, не связанных с сырьевым сектором и ориентированных преимущественно на экспорт: агропромышленный комплекс, легкая промышленность, туризм**
- 4) развитие секторов «экономики будущего», которые будут играть доминирующую роль в мировой экономике в последующие 15-20 лет: ИКТ, биотехнологии, альтернативная энергетика

Стратегические цели (к 2020 году): доля обрабатывающей промышленности в ВВП – не менее 13%; доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта – не менее 45%; объем несырьевого экспорта в обрабатывающей промышленности – не менее 50%; рост производительности труда в обрабатывающей промышленности – не менее чем в 2 раза, в АПК – не менее чем 4 раза; снижение доли транспортных расходов в себестоимости несырьевого сектора – не менее чем на 15%; снижение энергоемкости ВВП – не менее чем на 25%; доля инновационно активных предприятий – 20%

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПО ФОРСИРОВАННОМУ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ НА 2010-2014 ГОДЫ (19 марта 2010 года)

Сильные стороны:

- 1) созданы базовые институциональные основы индустриализации: ФНБ «Самрук-Казына», институты развития, диалоговые площадки
- 2) совершенствуется законодательная база в сфере привлечения инвестиций
- 3) большой потенциал Таможенного союза (рынок ~ 170 млн. человек)
- 4) уникальное географическое положение

Оптимальный путь посткризисного развития
– **ускоренная индустриализация**
Стратегия традиционной специализации

Цель – обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности

Слабые стороны:

- 1) проявляются симптомы «голландской болезни»
- 2) неспособность рыночного механизма предотвратить «перегрев» экономики и выстроить диверсифицированную структуру экономики
- 3) отсутствие критической массы для продвижения политики диверсификации, недостаточный объем гос.средств и их неэффективное использование
- 4) сырьевая зависимость и нерациональное распределение трудовых ресурсов
- 5) низкая производительность труда
- 6) слабость и экстенсивный рост казахстанского бизнеса, ориентированного на быструю прибыль, в основном во внутренних неторгуемых секторах экономики

Увеличение:

- 1) ВВП на 7 трлн. тенге (50%), в реальном выражении – на 15% к 2008 году
- 2) доли обрабатывающей промышленности в ВВП до 12,5%
- 3) доли несырьевого экспорта до 40% в общем объеме экспорта
- 4) производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,5 раза, в АПК – с 3 тыс. долл. на одного занятого в сельском хозяйстве, не менее чем в 2 раза
- 5) доли казахстанского содержания товаров до 60%, работ и услуг до 90%
- 6) доли инновационно активных предприятий до 10% действующих предприятий

Снижение:

- 1) доли транспортных расходов в структуре себестоимости несырьевого сектора до 8%
- 2) энергоемкости ВВП на 10% от уровня 2008 года

целевые индикаторы к 2015 году

Приоритеты:

- 1) повышение производительности факторов производства
- 2) акцент на привлечение инвестиций, преимущественно прямых иностранных, в создание новых экспорториентированных высокотехнологичных производств**
- 3) развитие и укрепление национальной инновационной системы
- 4) снижение уровня концентрации экономики и усиление роли МСБ в процессе индустриализации
- 5) рациональная пространственная организация экономического потенциала

Задачи:

- 1) развитие приоритетных секторов экономики, диверсификация и рост конкурентоспособности**
- 2) усиление социальной эффективности политики индустриализации
- 3) создание благоприятной среды для индустриализации
- 4) формирование региональных центров экономического роста
- 5) обеспечение эффективного взаимодействия государства и бизнеса

Принципы:

- 1) ориентация на бизнес-инициативы
- 2) поддержка «прорывных» проектов и кластерных инициатив в несырьевом секторе**
- 3) оптимальное распределение рисков между государством и частным сектором и четкое определение их ролей
- 4) мультипликация новых бизнес-возможностей
- 5) итеративность – перманентное уточнение состава участников
- 6) транспарентность – открытость информации о Программе
- 7) равный доступ – для всех желающих
- 8) конкурентность – продвижение эффективных проектов
- 9) трансфертность – распространение мер гос.поддержки для всех
- 10) преемственность – использование лучшего опыта прошлого

{
Приоритетные сектора: 1) нефтегазовый; 2) горно-металлургический комплекс; 3) атомная и химическая промышленность; 4) машиностроение; 5) стройиндустрия; 6) фармацевтика; 7) АПК; 8) легкая промышленность; 9) туризм; 10) ИКТ; 11) биотехнологии; 12) альтернативная энергетика; 13) космическая деятельность
 }

Механизмы реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы

Секторальные меры поддержки

13 отраслевых программ

- 1) основные направления развития отраслей
- 2) системные меры государственной поддержки (научно-технологическое сопровождение, подготовка квалифицированных трудовых ресурсов и др.)
утверждаются Правительством после обсуждения на заседании Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики РК

23 мастер-плана по подотраслям (из 46-х)

- 1) конкретные механизмы реализации по институциональным, инфраструктурным и инвестиционным аспектам
- 2) конкретные меры поддержки по данным подотраслям и конкретным проектам в данной подотрасли

Программа форсированной модернизации действующих и создания новых производств – «Производительность 2020»

Цель – повышение производительности существующих предприятий и стимулирование инвестиций

Инструменты реализации:

- 1) субсидирование ставки вознаграждения по лизингу и кредиту на приобретение основных фондов
- 2) инновационные гранты
- 3) внедрение конструкторскими бюро новых продуктов в производство
- 4) внедрение управленческих технологий, обеспечивающих оптимизацию производственных процессов

Участники программы – предприятия в приоритетных секторах экономики, направленных на:

- 1) увеличение производительности
- 2) экспортоориентированность
- 3) рост инвестиций в основной капитал
- 4) рост инновационной активности предприятий

Собственное участие – не менее 20% от общего объема инвестиций

Эффективная ставка вознаграждения – не выше пороговой рыночной ставки вознаграждения, определяемой МЭРТ 2 раза в год. Прогрессивная шкала – в зависимости от повышения производительности труда.

Проектные меры поддержки

Программа развития и продвижения экспорта – «Экспорт 2020»

Цель – продвижение отечественных компаний на внешние рынки

Основные направления:

- 1) гранты экспортерам (50% возмещение затрат экспортеров по продвижению своей продукции на экспорт)
- 2) торговое финансирование и страхование (создание Экспортно-кредитного агентства)
- 3) сервисная поддержка экспорта:
 - оказание информационных, экспертных услуг
 - предоставление производителям маркетингово-аналитической информации по экспортным рынкам
 - публикация инструктивных материалов в помощь экспортерам
 - продвижение товарных знаков конкретных продуктов
 - организация торговых миссий Казахстана за рубежом
 - создание сети зарубежных представительств KAZNEX INVEST

Сервисная поддержка и гранты будут предоставляться потенциальным и действующим экспортерам приоритетных несырьевых секторов экономики через **сервисный институт**, определенный Правительством.

Программа поддержки и стимулирования прямых иностранных инвестиций – «Инвестор 2020»

Цель – создание привлекательных условий для прямых инвестиций в несырьевое экспортоориентированное и высокотехнологичное производство

Инструменты реализации:

- 1) инвестиционные соглашения (на основании решений Правительства по рекомендациям Комиссии по иностранным инвестициям)
- 2) сервисная поддержка инвестиций
 - информационно-презентационные мероприятия по продвижению инвестиционных возможностей
 - информационно-аналитические мероприятия
 - мероприятия по сопровождению иностранных инвесторов
 - разработка и сопровождение национального инвестиционного интерактивного веб-сайта и Инвестиционного атласа страны
- 3) повышение инвестиционной привлекательности специальных экономических и индустриальных зон:
 - налоговые льготы
 - упрощенный механизм ввоза иностранной рабочей силы
 - оказание услуг по принципу «одного окна»
 - режим свободной таможенной зоны на территории СЭЗ

Системные меры по развитию и продвижению несырьевого экспорта в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы

Обеспечение информационной и экспертной поддержки экспортеров

- 1) проведение обзоров по странам, отраслям/продуктам стран торговых партнеров, анализ тенденций мировой торговли – Trade Performance Index (TPI)
- 2) публикация справочника экспортной продукции, серии инструктивных материалов, путеводителей экспорта и размещение информации о казахстанских предприятиях и продукции в международных специализированных каталогах
- 3) разработка и продвижение товарных знаков конкретных продуктов обрабатывающего сектора экономики на внешние рынки
- 4) реализация учебных программ по подготовке специалистов по управлению экспортной деятельностью
- 5) организация посещений отечественными предпринимателями ведущих зарубежных экспортных производств с целью применения передового опыта в Казахстане
- 6) формирование идеологии «экспортной ориентированности» – проведение пропаганды нацеленности на экспорт с привлечением частного и гос. секторов

Финансовая поддержка экспортных торговых операций

- 1) **экспортные гранты** в виде возмещения затрат по мероприятиям, связанным с:
 - проведением маркетинговых исследований
 - брендингом отечественных товаров за рубежом
 - производством новых видов товаров для внешнего рынка
 - повышением квалификации специалистов
 - открытием представительств за рубежом
 - созданием Интернет-ресурса
 - изготовлением печатной продукции для распространения за рубежом
- 2) создание **Экспортно-кредитного агентства (ЭКА)** для финансовой поддержки торговых экспортных операций представителей МСБ несырьевого сектора экономики (страхование экспорта и кредитование торговых экспортных операций)

Содействие экспортерам в доступе к каналам дистрибуции на целевых рынках

Предусматривается создание:

- 1) **международной сети продвижения экспорта** через дипломатические представительства за рубежом, торговые представительства, институт почетных консулов, создание института представителей по вопросам инвестиций, торговли и технологий
- 2) специализированной государственной **трейдинговой компании** для гарантированного продвижения продукции отечественных производителей и содействия экспортерам в доступе к каналам сбыта товаров с высокой добавленной стоимостью
- 3) специализированной структуры для **развития экспортной упаковки**, как одного из главных элементов системы поддержки экспорта на примерах лучшей мировой практики

С 2010 по 2014 годы будет открыта сеть зарубежных представительств оператора системы развития и продвижения несырьевого экспорта – АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST»

В целях выработки совместной стратегии и координации действий государственных органов, а также устранения административных и бюрократических барьеров будет активизирована работа **Совета экспортеров** при МИНТ РК, **межправительственных комиссий** по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству при защите интересов и решении проблем казахстанских экспортеров.

В целях обеспечения государством действенных мер для казахстанских экспортеров с 2010 года будет проводиться интеграция Казахстана в число поставщиков продукции в рамках **гуманитарной помощи**.

Реализация потенциала Казахстана в качестве международного торгового хаба между Европой, Россией, Китаем и Центральной Азией через выстраивание современной **транспортно-логистической инфраструктуры** путем стимулирования создания транспортно-логистических центров.

Организация регулярных **торговых миссий** Казахстана за рубежом, встреч в формате **«Продавцы и Покупатели»** в различных регионах Казахстана, мероприятий **целевого продвижения** конкретных товаров через налаживание прямых контактов между отечественными производителями и зарубежными покупателями, обмен информацией по качественным и ценовым показателям продукции, обсуждение деталей экспортных контрактов.

Системные меры по привлечению прямых иностранных инвестиций в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы

Меры по стимулированию инвестиций

1. Для инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики:
 - инвестиционные преференции, предусматриваемые Законом «Об инвестициях»
 - специальный порядок выдачи въездных виз для иностранных специалистов на оперативной и безвозмездной основе
2. Для инвестиционных проектов, реализуемых на территориях СЭЗ:
 - особый порядок налогообложения с учетом лучшей мировой практики
 - особый механизм в отношении ввоза иностранной рабочей силы
3. По наиболее крупным и приоритетным инвестиционным проектам с участием признанных иностранных инвесторов, ТНК – отдельные инвестиционные соглашения, предусматривающие:
 - налоговые льготы и преференции
 - минимальный долгосрочный госзаказ и заказ национальных компаний
 - другие финансовые и нефинансовые меры стимулирования



Индивидуальные переговоры с каждым крупным потенциальным инвестором

- 1) поиск и определение потенциальных целевых инвесторов, прежде всего ТНК
- 2) разработка и реализация «дорожных карт» по работе с каждым целевым инвестором: содействие в открытии и ведении бизнеса, организация встреч с ключевыми политическими лидерами и ведущими компаниями, предоставление консультационных услуг на всех стадиях, постинвестиционная поддержка

Совершенствование институциональных механизмов

1. Усиление **Комитета по инвестициям** МИИТ РК:
 - координирующий орган по работе с иностранными инвесторами, работающий по принципу «первого адреса обращения» и «единого консультанта»
 - определение специализированной компании при МИИТ РК по привлечению и работе с иностранными инвесторами (**KAZNEX INVEST**)
2. Создание **международной сети привлечения инвестиций** через дип. представительства за рубежом, торг. представительства, институт почетных консулов, создание института представителей по вопросам инвестиций, торговли и технологий
3. Создание **Комиссии по иностранным инвестициям** под руководством Премьер-Министра РК – роль «омбудсмана» для иностранных инвесторов:
 - координация и контроль деятельности госорганов и национальных холдингов
 - рассмотрение проектов и принятие решения о заключении инвестиционных соглашений для предоставления специальных условий для крупных проектов

Продвижение привлекательного инвестиционного имиджа Казахстана (обширный подход)

1. Проведение информационно-презентационных мероприятий:
 - публикации, печатные, телевизионные и электронные СМИ
 - выставки, официальные встречи, форумы
 - Единый интернет-портал для иностранных инвесторов
2. Содействие инвесторам в поиске партнеров и установлении деловых контактов
3. Предоставление необходимой информации

Концентрация усилий на привлечении ПИИ через систематизацию деятельности казахстанской части межправительственных комиссий (координация за Комитетом по инвестициям)

Развитие государственно-частного партнерства

Привлечение инвестиций в отрасли **традиционной ответственности государства** будет осуществляться на основе передачи частному сектору объектов государственной собственности при сохранении права распоряжения за государством посредством заключения следующих видов контрактов:

- 1) **DFBO** – проектирование, финансирование, строительство и эксплуатация (концессия); государство контролирует качество услуг, предоставляет поддержку
- 2) **OM** – эксплуатация и содержание (аренда производственных объектов, ответственность перед потребителями услуг); государство ответственно за инвестиции
- 3) **BO** – строительство и эксплуатация; государство отвечает за финансирование реализации проекта в эксплуатационный период
- 4) **OM** – управление и содержание (доверительное управление имуществом); государство ответственно перед потребителями услуг, за решение задач по расширению, восстановлению и капитальному ремонту объектов

Привлечение **средств НПФ** посредством выпуска инфраструктурных облигаций под поручительство государства. Продолжение работы по внедрению принципов проектного финансирования, структурированию и сопровождению проектов ГЧП с использованием механизмов синдицированного финансирования и секьюритизации.

Национальная система поддержки экспорта и привлечения инвестиций



Стратегические направления развития АО «KAZNEX INVEST» на 2011-2015 годы

