

Ready4Trade Центральная Азия

Поддержка инклюзивного развития
через торговлю и цифровизацию



International
Trade
Centre



Funded by the
European Union

КАЗАХСТАН

НОВОСТНОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ - №. 3

НОЯБРЬ 2021

Уважаемые читатели,

Благодарим вас за постоянную поддержку! Это третий выпуск информационного бюллетеня Проекта Ready4Trade. Проект Ready4Trade Центральная Азия реализуется Международным Торговым Центром и финансируется Европейским Союзом. С момента нашей последней публикации, мы провели немало мероприятий, которыми мы бы хотели поделиться. Мы добились значительного прогресса и уже видим отличные результаты наших бенефициаров. Читайте дальше, чтобы узнать, чем мы были заняты.

Приятного чтения!

НОВОСТИ

Проект Ready4Trade проводит семинары по упрощению процедур торговли с учетом гендерных факторов для сотрудников пограничных служб в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане

В сентябре и октябре Проект Ready4Trade инициировал серию семинаров по повышению осведомленности о гендерной проблематике для сотрудников таможенных органов в Казахстане, Кыргызстане и Узбекистане.

В Казахстане семинары проводились в тесном сотрудничестве с Комитетом государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан и Учебно-методическим центром (УМЦ) и прошли в Нур-Султане (9 сентября 2021 года) и в двух таможенных постах Алтынколь (22 сентября 2021 года) и Нурлы Жол (23 сентября 2021 года).

В семинарах приняли участие более 50 участников, представляющих государственные органы. Занятия проводили местные таможенные эксперты, которые ранее успешно прошли тренинги МТЦ по методологии и содержанию семинара.

Благодаря тренингу, сотрудники таможни стали лучше понимать, почему включение женщин в торговлю имеет важное значение, с какими ограничениями сталкиваются женщины при ведении международной торговли и как создать благоприятные условия на границе при помощи реформ по упрощению процедур торговли.

Первый семинар открыли Юрий Скаскевич, Программный менеджер представительства ЕС в Республике Казахстан, и Джалиль Булатов, Национальный менеджер проекта Ready4Trade в Казахстане.

«В международной практике, деятельность с учетом гендерных факторов реализуется на постоянной основе. Данный семинар затрагивает тему, актуальную для Казахстана. В долгосрочной перспективе подобные инициативы помогут повысить конкурентоспособность женщин-предпринимателей на рынке труда, что будет способствовать дальнейшему развитию самозанятости среди женщин и экономики в целом», - говорит Ермек Ктанов, Главный специалист отдела управления персоналом и организационной работы КГД.



Тренинг в г. Нур-Султан.
9 сентября 2021.
Фото МТЦ.



Тренинг на таможенном
посту Алтынколь.
22 сентября 2021.
Фото МТЦ.



Тренинг на таможенном
посту Нурлы Жол.
23 сентября 2021.
Фото МТЦ.

Коучинг малого бизнеса в Казахстане через проблемы становления экспорта



Мероприятие в Алматы.
2 сентября 2021. Фото МТЦ.

на английском

По мере развития своего бизнеса, малые компании стремятся расширить свою потребительскую базу за счет экспорта в другие страны, но зачастую им не хватает знаний и инструментов для этого.

Именно в такой ситуации оказался Токталык Зиекенов. Управление его предприятием Billion Filters - первым заводом по производству полипропиленовых фильтров в Казахстане, дело непростое. Г-ну Зиекенову потребовались консультации по управлению экспортом, чтобы он мог ориентироваться по всем аспектам своего бизнеса, начиная от таможенных процедур

Проект Ready4Trade Central Asia Международного торгового центра вмешался, чтобы устранить этот пробел.

«Наш коуч провел для нас практические занятия по упаковке, маркировке и сертификации», - объясняет Зиекенов, участвовавший в инициативе проекта «Коучинг в области управления экспортом». «Кроме того, мы смогли оптимизировать производство фильтров и свести количество брака к нулю». Всего за пять дней, проект помог мне сэкономить годы разочарований, времени и затрат».

Малые предприятия, участвующие в данной инициативе, проходят обучение у коучей с большим опытом работы на каждом этапе производства и сбыта. В ходе каждого занятия коучи посещают каждую компанию и в течение пяти дней дают подробные, индивидуальные инструкции и рекомендации. В конце обучения компания получает контрольный список требований к экспорту, полезные инструменты планирования экспорта, которые можно применить на практике, а также итоговую оценку своей практики ведения экспортной деятельности.

За последние пять месяцев более половины из 40 казахстанских предприятий-участников программы завершили обучение, успешно выполнив среднесрочные контрольные показатели инициативы Проекта Ready4Trade.

2 сентября 2021 года Международный торговый центр совместно с Представительством ЕС в Республике Казахстан и своими национальными партнерами - Министерством торговли и интеграции и Центром развития торговой политики QazTrade, провел совместное мероприятие в честь этого события.

Мероприятие собрало высокопоставленных представителей, коучей, участников, представителей международных организаций и казахстанского бизнеса, которые поделились своим опытом.

В ходе мероприятия коуч Айнур Тлеуова пояснила, что проведение коучинга стало возможным благодаря тому, что предприятия использовали инструменты Международного торгового центра, такие как TradeMap, Инструмент анализа рынка и Карта доступа на рынок. «Выполняя наши рекомендации по сертификации, логистике, упаковке или маркировке, компании обретают уверенность и готовы к покорению новых экспортных горизонтов».

Бауыржан Болганисов, Заместитель директора Департамента продвижения экспорта Казахстана и представитель Министерства торговли и интеграции, выразил уверенность в том, что Инициатива по коучингу в области управления экспортом вносит свой вклад в улучшение торговых отношений и стимулирование экономического роста страны: «Она создает новые возможности для предпринимательства и развития нашего общества не только в Казахстане, но и во всем Центрально-Азиатском регионе» - сказал он.

Истории успеха миссий Инициативы по коучингу в области управления экспортом (ИКУЭ)

Пример компании «Asiana Production»

Asiana Production - казахстанский производитель средств для удаления волос. МСП использует продукцию европейского стандарта качества и органические ингредиенты. В настоящее время, компания производит 20+ видов косметики для удаления волос на основе уникальных формул.

В целях использования достижений компании и обеспечения максимальных выгод от экспорта, Маржан Джиессова, тренер ИКУЭ МТЦ, дала компании несколько рекомендаций.



*ИКУЭ тренер Маржан Джиессова на производстве Asiana Production.
Фото сделано МТЦ.*

[Подробнее](#)

- Наличие надлежащей маркировки необходимо для обеспечения безопасности продукции, предотвращения повреждений и порчи во время транспортировки на дальние расстояния.
- Размещение ясной информации об обращении с товаром на внешней упаковке для грузовых операторов.
- Ведение консультаций с Департаментом государственных доходов относительно использования надлежащих кодов ТН ВЭД при экспорте. Это очень важно при экспорте продукции за пределы стран ЕАЭС, поскольку правильная классификация продукции определяет ставки таможенных пошлин и налогов в странах-получателях.

Пример компании «Столичная трапеза»



«Столичная трапеза» - молодой казахстанский бренд мясопереработки. Компания, которая начала свою деятельность в 2018 году, производит натуральное мясо без добавок и генетически модифицированных ингредиентов и уже входит в топ-15 производителей в своей товарной категории. Руководство компании воспользовалось возможностью принять участие в ИКУЭ, чтобы узнать больше о тонкостях управления трансграничным экспортом.

В ходе 5-дневной миссии, Айнур Тлеуова, тренер ИКУЭ рассказала о различных аспектах экспорта и ответила на вопросы.

Производство компании
«Столичная трапеза»
Фото сделано МТЦ.

[Подробнее](#)

Поскольку бренд «Столичная Трапеза» планирует начать экспорт мясных продуктов в страны Персидского залива, Айнур посоветовала изучить требования по соблюдению и сертификации HALAL. Чтобы соответствовать ожиданиям рынка в части упаковки, перед компанией также стоит задача найти подходящую биоразлагаемую упаковку, которая выдержит транспортировку охлажденного мяса.

В настоящее время компания «заключают соглашения по экспорту замороженной говядины в Узбекистан и имеет планы на будущее по экспорту охлажденной говядины премиум-класса в Китай, Иран, Саудовскую Аравию», - говорит Айдар Нигметов, директор компании. «В рамках коучинга, [наша] компания получила ценные знания по упаковке, маркировке и продвижению экспорта своей продукции на зарубежные рынки, используя портал инструментов МТЦ для маркетинга».

Компания «BILLION FILTERS» - это единственный производитель полипропиленовых фильтров в Казахстане. Ежегодно компания производит 340 000 фильтров, обеспечивая около 2 миллионов человек чистой водой без наносов. Компания производит фильтры для казахстанского рынка и также экспортирует их в Кыргызстан и Узбекистан. Чтобы избежать повреждения товара при транспортировке и сэкономить на стоимости упаковки, Алихан Канапия (коуч ИКУЭ) предложил заменить упаковочные материалы с картона на фанеру.

Компания «BILLION FILTERS» начала внедрять предложения на практике и увидела положительные результаты - уменьшилось количество случаев повреждения продукции при транспортировке. На протяжении всего тренинга, коуч Канапия подчеркивал важность налаживания контактов с государственными организациями в целях поддержки расширения рынка сбыта и предложил использовать следующие инструменты содействия торговле

Пример компании BILLION FILTERS



Основатель BILLION FILTERS
Токталык Зиекенов и коуч Алихан
Канапия.

Фото сделано МТЦ.

[Подробнее](#)

МТЦ: [TradeMap](#), [Инструмент анализа рынка](#) и [Карта доступа на рынок](#).

Благодаря визитам КИУЭ, компания подписала контракт на экспорт в Македонию. В будущем, компания также планирует выйти на рынок ЕС. В компании считают, что знания, полученные во время тренинга по требованиям к прочной упаковке, документации и другим экспортным процедурам, обязательно помогут компании «BILLION FILTERS» добиться успеха.

Ведение бизнеса в цифровом формате: предприятия Казахстана извлекают пользу из тренингов и индивидуального коучинга по ведению электронной коммерции

8 сентября 2021 года национальные коучи Проекта Ready4Trade в Казахстане были приглашены для участия в программе обучения тренеров электронной коммерции, чтобы помочь определить подходящие онлайн-каналы и соответствующие платежные системы для 40 участвующих МСП-бенефициаров, заинтересованных в улучшении своего присутствия в сфере электронной торговли.

В течение сентября, малым и средним предприятиям вместе с их национальными консультантами был предложен ряд вебинаров, на которых они узнали о различных платформах электронной коммерции. После этого в октябре компании прошли обучение в режиме офлайн и получили индивидуальные консультации от 8 национальных консультантов.

Вебинары, проведенные в сентябре, охватывали различные тематики, такие как обзор торговых площадок и интернет-магазинов в Казахстане, создание веб-сайта при помощи Bitrix, регистрация для продажи товаров на таких платформах, как Flip.kz и Halyk Market, а также обсуждение с Казпочтой платежных и логистических механизмов для небольших посылок.

Казахстанские МСП и национальные консультанты также приняли участие в региональных вебинарах в сентябре с приглашенными спикерами из Qoovee и Satu, которые обсудили возможности для торговли в формате B2B по всей Центральной Азии, а также возможности в формате B2C для продажи потребителям в Казахстане. Еще один Центрально-Азиатский региональный вебинар был посвящен международным платежным системам для проведения трансграничных транзакций. Представитель Payoneer - международной компании, предоставляющей финансовые услуги, рассказал о цифровых платежных услугах.

До конца года дополнительные офлайн-сессии будут проведены в Нур-Султане, Алматы, Актау, Караганде и Шымкенте, на которых будут детально рассмотрены онлайн-каналы и то, как выбрать наиболее подходящие для каждого бизнеса в зависимости от его бизнес-модели и целевых рынков.

Stay connected: #Ready4Trade #CentralAsia

В рамках проекта «Ready4Trade Центральная Азия» Европейский Союз и Международный торговый центр объединяют усилия, чтобы внести свой вклад в общее устойчивое и инклюзивное экономическое развитие Центральной Азии за счет стимулирования внутрирегиональной и международной торговли в регионе.

Кратко о проекте Ready4Trade Центральная Азия



International
Trade
Centre

Организация,
осуществляющая проект



Финансируется
Европейским Союзом



5 стран Центральной Азии
Казахстан, Кыргызстан,
Таджикистан, Туркменистан и
Узбекистан



Четыре цели

- ✓ Устранение основных нормативных и процедурных препятствий для международной торговли
- ✓ Повышение потенциала МСП по соблюдению трансграничных требований
- ✓ Повышение готовности МСП к ведению трансграничной электронной торговли
- ✓ Расширение возможностей для участия предприятий, возглавляемых женщинами, в международной торговле

Три группы бенефициаров



Правительства



МСП



ОПБ

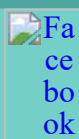
Три цели устойчивого развития (ЦУР)

Проект способствует реализации
ЦУР:

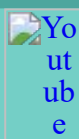
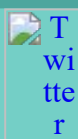
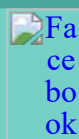


Будьте на связи и делитесь своими мыслями: #Ready4Trade

intracen.org/readyfortrade



ec.europa.eu/international-partnerships



ГОЛОВНОЙ ОФИС МТЦ

Елена Бутримова
Руководитель, Офис по
Восточной Европе и
Центральной Азии
Ready4Trade@intracen.org
+41 22 730 01 11
Дворец Наций,
1211 Женева 10, Швейцария

МТЦ В КАЗАХСТАНЕ

Джалиль Булатов
Национальный менеджер
проекта
jalil.bulatov@intracen.org
+7 701 960 60 99
ул. Керей Жанибек Хандар 32,
БЦ «Грей Плаза», 4-й этаж
010000, Нур-Султан,
Республика Казахстан

ДЕЛЕГАЦИЯ ЕС В КАЗАХСТАНЕ

Юрий Скаскевич
Менеджер программ,
Региональные программы
Центральной Азии
Отдел сотрудничества
youri.skaskevitch@eeas.europa.eu
+7 7172 97 4584
ул. Космонавтов 62, этаж 7
микрорайон Шубар,
Z05E9E1 Нур-Султан,
Республика Казахстан

Вы получаете данное письмо, потому что находитесь в нашем списке контактов. У вас есть право на доступ к своим персональным данным, их исправление и опротестование их использования, которым вы можете воспользоваться в любое время.

Если вы не хотите больше получать данное письмо, [пройдите по ссылке](#)