

Ready4Trade Центральная Азия

Поддержка инклюзивного развития
через торговлю и цифровизацию



Funded by the
European Union

КАЗАХСТАН

НОВОСТНОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ - №. 1

МАЙ 2022

Уважаемые читатели,

Благодарим вас за постоянную поддержку! Это первый выпуск информационного бюллетеня Проекта Ready4Trade в 2022 году. 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. Хотим напомнить, что Проект Ready4Trade Центральная Азия реализуется Международным Торговым Центром и пользуясь случаем благодарим нашего донора - Европейский Союз. Читайте дальше, чтобы узнать, чем мы были заняты.

Приятного чтения!

НОВОСТИ

Ready4Trade повышает экспортный потенциал МСП с помощью Инициативы по обучению управлению экспортом

Более 200 предприятий в Центральной Азии получили возможность приобрести знания и навыки для экспорта товаров за границу. Это стало результатом пятидневных коуч-сессий, проведенных в рамках Инициативы по обучению управлению экспортом (EMCI). EMCI является частью проекта Ready4Trade Центральная Азия, финансируемого Европейским Союзом и реализуемого МТЦ. 18 марта 2022 года участники данной инициативы в Казахстане приняли участие в заключительном региональном мероприятии, которое было организовано МТЦ в связи с завершением EMCI. Мероприятие проходило в г. Алматы, Казахстан.



*Региональное мероприятие по случаю завершения компонента по коучингу.
Фото сделаны МТЦ.*

Господин Йоханнес Стенбаек Мэдсен, Глава по сотрудничеству Представительства Европейского Союза (ЕС) в Казахстане открыл мероприятие приветственным словом. «В этом контексте МТЦ организует это последнее региональное мероприятие, посвященное завершению EMCІ. Я рад сообщить, что мы ожидаем около 50 участников со всей Центральной Азии, включая национальных партнеров EMCІ, коучей, а также малых и средних предприятий-бенефициаров. В качестве участников вы сможете поделиться своими наблюдениями и рекомендациями относительно развития EMCІ и способов обеспечения устойчивости внедряемых новых практик в будущем» — сказал он.

EMCІ помогает владельцам бизнеса решать повседневные проблемы, возникающие при управлении их экспортными операциями. Инициатива состоит из индивидуального обучения без отрыва от производства, проводимого на территории бенефициаров. В целом 212 предприятий во всех пяти странах Центральной Азии смогли воспользоваться инструментами, знаниями и технической помощью, предоставленными в рамках данной инициативы.



*Региональное мероприятие по случаю завершения ЕМЦИ, Алматы, Казахстан.
Фото сделано МТЦ.*

Вести бизнес в Центральной Азии станет проще



Международное мероприятие по упрощению процедур торговли

Если международные торговые формальности материально затратны и отнимают много времени, то отечественные и иностранные предприятия Центральной Азии упускают шанс полностью реализовать свои экспортные возможности.

Оптимизация требований к документации, упрощение трансграничных процедур и цифровизация открывают перспективы для обеспечения эффективной торговли. Центральная Азия уже добилась значительного прогресса в этом отношении.

Тем не менее, анализ упрощения процедур, проведенный МТЦ в рамках проекта Ready4Trade Центральная Азия, раскрывает даже больший потенциал с оптимизацией торговых процедур, чтобы иметь быстрое и существенное влияние на конкурентоспособность малого бизнеса.

в г. Нур-Султан, Казахстан.
Фото сделано МТЦ.

Проект Ready4Trade разработал список подробных рекомендаций для законодательных и институциональных реформ. Команда проекта представила данный список государственным и частным заинтересованным сторонам на семинаре в Казахстане в марте 2022 года.



Международное мероприятие по упрощению процедур торговли в г. Нур-Султан, Казахстан.
Фото сделано МТЦ.

Казахстан

Проблемы, затронутые на семинаре, включают слабую интеграцию информационных систем различных государственных органов, бюрократию, дублирующие электронные документы и повторную подачу, а также нехватку открытых электронных реестров информации. Чтобы решить данные проблемы, на семинаре обсуждалась предлагаемая дорожная карта по упрощению формальностей и план действий по сокращению рабочего процесса до 26 экспортно-импортных документов. Нурлан Кулбатыров, заместитель генерального директора АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» отметил некоторые из пока еще нерешенных задач, стоящих перед страной. «Казахстану предстоит еще поработать над сокращением этапов документального оформления экспортно-импортных операций», сказал он. «Одной из острых проблем остается взаимное признание сертификатов происхождения товаров», добавил г-н Кулбатыров. На семинаре обсуждались различные реформы по оптимизации процедур торговли, в том числе ограничение времени рассмотрения и принятия решений по заявкам на получение разрешений до одного часа, а также внедрение системы управления электронной очередью на границе для ускорения движения транспортных средств через таможенную границу. В числе предложений также были внедрение цифровой платформы транспортного комплекса с маркетплейсом транспортных и страховых услуг, а также внедрение электронных страховых полисов.

Региональная координация реформ

Многие из этих рекомендаций потребуют реформ, предполагающих региональные скоординированные действия всех стран Центральной Азии. Например, это касается реформ связанных с внедрением систем электронного обмена и признания сертификатов происхождения, фитосанитарных и ветеринарных сертификатов; электронным использованием транспортных документов (e-CMR); или скоординированным внедрением систем управления электронной очередью (eQMS).

Ведение бизнеса в цифровом формате: тренинги по электронной коммерции и индивидуальный коучинг для МСП

В феврале и марте 2022 года национальные тренеры Ready4Trade прошли курс обучения тренеров по электронной коммерции (ToT) по темам четвертого модуля.

Данный модуль ориентирован в первую очередь на обслуживание клиентов и инструменты для улучшения коммуникаций с покупателями. Также в программе были представлены техники цифрового маркетинга. Поисковая SEO-оптимизация, интернет-реклама (SEM) и маркетинг в социальных сетях были основными темами, затронутыми во время второй сессии. Вебинар для отдельных стран был посвящен теме «Как эффективно продавать через социальные сети». Заключительная сессия программы была посвящена экспортной логистике. Эксперты обсудили управление политикой доставки, логистику и отгрузку.

После завершения ToT, восемь национальных тренеров проведут офлайн-обучение и индивидуальные консультации для 40 компаний.

Посещение морских портов Казахстана для подготовки к запуску портала по упрощению процедур торговли

Первый компонент Проекта Ready4Trade разрабатывает Портал по упрощению процедур торговли (TFP), который будет предоставлять информацию о процедурах трансграничной торговли по конкретным продуктам, чтобы облегчить экспортные, импортные и транзитные операции и способствовать соблюдению Казахстаном статьи 1.2 Соглашения Всемирной Торговой Организации (ВТО) об упрощении процедур торговли. TFP был включен в «Национальный план реализации пунктов В и С Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли».

В рамках Ready4Trade с 30 марта по 5 апреля 2022 года состоялась совместная миссия экспертов МТЦ, Министерства торговли и интеграции, и QazTrade. Эксперты посетили морские торговые порты Мангистауской области – Актауский морской торговый порт, порт Курык и Актауский морской северный терминал. В ходе визита эксперты изучили и удостоверили пошаговую документацию процессов импорто-экспортных операций, чтобы обеспечить точность информации, отображаемой на TFP. Портал в настоящее время находится в разработке и будет отображать информацию о торговых процедурах как импорта/экспорта, так и транзита продукции автомобильным/железнодорожным/авиа/морским транспортом, а также мультимодальным способом. Запуск портала предварительно запланирован на

предстоящий июнь.



*Совместная миссия в морские порты в г. Актау, Казахстан.
Фото сделаны МТЦ.*

«Недавно аналогичная выездная миссия была организована на пункты пропуска в пределах казахстанско-кыргызской границы. В ходе визита было осуществлено сопоставление информации по торговым процедурам экспорта и импорта, вносимой в разрабатываемый в настоящее время национальный портал, с фактической ситуацией на пунктах пропуска. По итогам визита были предложены рекомендации по упрощению данных процедур, а также сокращению некоторых документов, которые в настоящее время обсуждаются с соответствующими уполномоченными органами», отметил Заместитель Генерального директора QazTrade Нурлан Кулбатыров. В рамках миссии команда также организовала ознакомительный семинар для экспортеров Мангистауской области, представителей местных исполнительных органов и администрации морского порта. Программа семинара включала презентацию прогресса реализации портала в Казахстане, а также недавний запуск порталов в Центральной Азии: Кыргызский информационный торговый портал и Торговый портал Таджикистана. Участники также обсудили вопросы, касающиеся прозрачности формальностей приграничной торговли.



*Совместная миссия в морские порты в г. Актау, Казахстан.
Фото сделано МТЦ.*

**Древние казахские ювелирные традиции
превращаются в бизнес**



Дулат Ашимов в его мастерской. Фото сделано МТЦ.

Дулат Ашимов, основатель Ashimov.kz, посвятил свою жизнь сохранению казахских традиций по обработке металла, а также традиций ювелирного дела. Казахские ремесла имеют древнюю историю, уходящую корнями в эпоху бронзы. Страна имеет богатые традиции металлообработки, производства бронзовых, золотых, серебряных и медных украшений, а также резьбы по камню. Казахские ремесла становятся все более популярными в Казахстане и за его пределами. Ювелиры создают новые коллекции с казахским орнаментом или различными аксессуарами с тиснением кожи и резьбой, которые снова «в моде».

Путь Дулата к успеху

Молодой мастер Дулат Ашимов увлечен созданием украшений и сохранением казахских традиций металлообработки. «Я никогда не думал, что посвящу свою жизнь созданию украшений», говорит 31-летний основатель Ashimov.kz и обладатель Знака качества ЮНЕСКО. «Я всегда мечтал стать архитектором. Однако в 10-м классе, мой дядя, владелец ювелирного магазина, предложил мне поработать его подмастерьем. Так всё и началось.» В 2009 году Дулат переехал из родного города Кокшетау в Алматы, чтобы учиться художественной обработке металла в Казахстанской национальной академии искусств. «У меня был замечательный профессор, который вдохновил меня начать собственное дело», — говорит он. Дулат открыл собственную мастерскую в 2015 году, полностью погрузившись в своё детище, несмотря на отсутствие каких-либо знаний в области управления бизнесом или маркетинга. «Сначала я делал изделия, чтобы отточить свои навыки и разработать собственные методы обработки металлов. Со временем ко мне стали обращаться друзья и

знакомые. Сила маркетинга из уст в уста поразительна! На то, чтобы выйти на этот уровень, ушло около двух лет», — добавляет он.

Сила цифрового маркетинга

С годами Дулат укрепил свой бренд на рынке, получая заказы, несмотря на проблемы с продвижением и маркетингом своего бренда среди более широкой аудитории. «Вся моя рекламная кампания была основана на социальных сетях. Наверное, 50% клиентов нашли меня там, а другая половина были друзьями», — объясняет он. Чтобы глубже изучить маркетинг, электронную коммерцию и логистику, Дулат подал заявку на участие в проекте Ready4Trade Центральная Азия, который финансируется Европейским Союзом и реализуется Международным торговым центром (МТЦ). Ashimov.kz – одна из 40 казахстанских компаний, выбранных для участия в этой инициативе. Чтобы охватить более широкую аудиторию и привлечь потенциальных клиентов, Дулат изучил различные методы выхода на онлайн-рынок Казахстана через свой корпоративный веб-сайт и каналы социальных сетей, работая над поэтапным планом расширения своего бизнеса и повышения его узнаваемости.



*Украшение, сделанное Дулатом
Ашимовым.
Фото сделано МТЦ.*

Тренер МТЦ по электронной коммерции Манарбек Абенов порекомендовал Дулату сделать его сайт более удобным для пользователей, что привело к предложениям о сотрудничестве и увеличению заказов, в том числе благодаря его аккаунту в Instagram. Кроме того, Дулат заключил контракт с новой курьерской службой, чтобы предложить своим клиентам более качественные логистические услуги.

Переход на глобальные маркетплейсы

«Я открыл для себя плюсы и минусы своего бизнеса с разных точек зрения, — продолжает Дулат. «Это был отличный опыт для меня, поскольку я научился определять свои самые большие проблемы в бизнесе, которые мешали мне полностью раскрыть свой потенциал».

Дулат определил дальнейший бизнес-план при поддержке своего тренера: «Чтобы автоматизировать мое ювелирное производство, мне пришлось отремонтировать

мою мастерскую и приобрести все необходимые инструменты. Это поможет ускорить производство сохранив при этом тот же уровень качества. Я уже нашел инвестора и купил литейное оборудование, поэтому спектр наших услуг резко расширился. Также планирую научиться работать с золотом, чтобы расширить круг потенциальных клиентов».

В долгосрочной перспективе Дулат планирует выйти на глобальную аудиторию, продавая свою продукцию на международном уровне. «Проект Ready4Trade позволяет участникам улучшить свои знания и навыки в области электронной коммерции», — объясняет тренер МТЦ Абенов. «Например, Дулат улучшил контент электронной коммерции на своем веб-сайте и в социальных сетях. Выявление и определение личностей клиентов помогло ему выйти на новую аудиторию и получить больше заказов. Сегодня Дулат готов выйти на международную аудиторию и принять участие в выставке-ярмарке драгоценных камней и ювелирных изделий в Монако. Я верю, что его главные победы ещё впереди».

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



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](#)