

УТВЕРЖДЕНО

Очным заседанием АО «Самрук-Казына», Протокол заседания №44 от «24» ноября 2010 г.

**ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ
ПЛАНА РАЗВИТИЯ НА 2011-2015 гг.
АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
«Экспортно-кредитная страховая корпорация
«КазЭкспортГарант»**

г. Алматы, 2010г.

Оглавление

1. ВВЕДЕНИЕ	3
2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СК «КазЭкспортГарант» НА 2011-2015гг.....	3
3. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СК «КазЭкспортГарант» НА 2011-2015гг.....	9
3.1. КПД АО «СК «КазЭкспортГарант» в соответствии со стратегией АО «ФНБ «Самрук-Казына».....	9
3.2. КПД АО «СК «КазЭкспортГарант».....	9
3.3. Финансовые КПД	10
3.4. Общие КПД	11
3.5. КПД «здоровья».....	11
3.6. Показатели ликвидности и заимствования	11
3.7. Повышение качества оказания услуг	12
3.8. Корпоративное управление	12
3.9. Финансовые показатели.....	12
3.9.1. Доходы.....	12
3.9.2. Расходы (Себестоимость, Общие и административные расходы)	12
3.9.3. Налоги и платежи в бюджет, в т.ч. корпоративный подоходный налог	12
3.9.4. Финансовый результат. Чистый доход (убыток).....	12
3.9.5. Капитальные вложения	13
3.9.6. Инвестиции	14
3.9.7. Займы	14
3.9.8. Источники финансирования	14
3.9.9. Бенчмарки.....	15

1. ВВЕДЕНИЕ

Настоящий План развития АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» (далее – АО «СК «КазЭкспортГарант») на 2011-2015 годы (далее – ПРК) разработан в соответствии с Законом Республики Казахстан от 18.12.2000г. №126-ІІ «О страховой деятельности», Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Правилами акционерного общества «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» (далее - Фонд) по разработке, согласованию, утверждению, корректировке, исполнению и мониторингу исполнения Планов развития дочерних организаций Фонда, Уставом и внутренними документами АО «СК «КазЭкспортГарант», Долгосрочной Стратегией развития АО «СК «КазЭкспортГарант» до 2020 года, (далее – ДСР).

АО «СК «КазЭкспортГарант» создано в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан от 12 мая 2003 года № 442.

АО «СК «КазЭкспортГарант» осуществляет страховую и перестраховочную деятельность на основании соответствующих лицензий Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Активы были сформированы при создании АО «СК «КазЭкспортГарант» за счет уставного капитала в размере 7,7 млрд. тенге, в дальнейшем пополнялись за счет нераспределенной прибыли, без дополнительных вливаний со стороны акционера. В настоящий момент активы АО «СК «КазЭкспортГарант» составляют 10 349 млн. тенге, собственный капитал 9 557 млн. тенге.

В конце 2010 г. планируется увеличение собственного капитала за счет средств республиканского бюджета на общую сумму 1 500 млн. тенге, для осуществления деятельности по опосредованному финансированию экспортеров.

Страхование экспортных кредитов и инвестиций, представленные на страховом рынке РК посредством услуг АО «СК «КазЭкспортГарант», являются одним из методов продвижения экспорта, позволяющим на условиях платности передать риск неисполнения контракта третьему лицу.

2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СК «КазЭкспортГарант» НА 2011-2015гг.

В среднесрочной перспективе АО «СК «КазЭкспортГарант» планируется развивать по 2 основным направлениям:

I. Развитие основной деятельности

Основная деятельность АО «СК «КазЭкспортГарант» призвана содействовать росту экспорта товаров и услуг, инвестиций за рубеж и в Казахстан, а также развития внутренней торговли посредством страхования и перестрахования политических и коммерческих рисков.

Данное направление содержит следующие цели:

1) Увеличение объема принятых обязательств до 27 977 млн. тенге к 2015г.

Задачи:

- расширить клиентскую базу;
- диверсифицировать каналы продаж;
- расширить продуктовую линейку.

Мероприятия:

Для расширения клиентской базы АО «СК «КазЭкспортГарант» намеренно направить свои усилия по поиску и привлечению новых клиентов, а также удержанию существующих клиентов. С учетом внедрения нового направления деятельности (торговое финансирование) корпорация ожидает ежегодный приток новых клиентов.

Для привлечения новых клиентов будет осуществляться активный поиск и анализ информации о предприятиях-экспортерах Казахстана. Источники информации: деловые справочники (в том числе АО «Kaznex»), СМИ, данные ТПП РК и ассоциаций, интернет и т.п. Постоянное обновление базы данных по действующим и потенциальным экспортерам. Сотрудничество и внедрение совместных программ с финансовыми организациями (банки второго уровня, факторинговые и лизинговые компании, Банк Развития Казахстана, инвестиционные фонды и т.п.) Участие в выставках, форумах, конференциях, семинарах, круглых столах, имеющих отношение к экспорту Казахстана и зарубежным инвестициям. Для привлечения потенциальных экспортеров: размещение информационных и рекламных материалов на Интернет ресурсах (портал exporter.kz, сайты компаний – партнеров и институтов развития), распространение рекламных материалов и буклетов, проведение презентаций и деловых встреч.

Для удержания существующих клиентов АО «СК «КазЭкспортГарант» имеет привлекательную тарифную политику, предусматривающую скидки для постоянных клиентов. Кроме того для

постоянных клиентов предусмотрен гибкий подход при рассмотрении проектов. Для реализации данной задачи предусмотрено внедрение электронной системы CRM.

Отсутствие региональных представительств корпорации негативно сказывается на узнаваемости компании и ее продуктов в регионах страны. Однако открытие филиалов компании нецелесообразно с экономической точки зрения. Корпорация планирует осуществлять проникновение в регионы посредством брокерских услуг, в том числе с привлечением персонала филиалов АО "Даму". Прямой поиск потенциальных экспортеров по регионам Казахстана. Выявление наиболее экспортоориентированных регионов. Выезд специалистов в регионы для проведения деловых встреч и презентаций для действующих и потенциальных предприятий-экспортеров. Проведение совместных семинаров по регионам Казахстана (совместно с ТПП РК, АО «Kaznex», Комитет торговли МИТ РК и др.).

Для расширения продуктовой линейки АО «СК «КазЭкспортГарант» будут проводиться опросы клиентов на предмет удовлетворенности предоставляемыми услугами. В случае необходимости и заинтересованности со стороны клиентов будут разрабатываться новые продукты, оптимизироваться действующие процедуры. Данные меры позволят создать комплексную линейку страховых и финансовых продуктов по всей цепочке экспортоориентированного производства.

2) Достижение уровня нетто-премий по договорам перестрахования 265,4 млн. тенге к 2015г.

Задачи:

- увеличить долю собственного удержания;
- повысить оперативность при принятии решений;
- поиск перестраховочных и брокерских компаний с наименьшими тарифами.

Мероприятия:

Для достижения поставленной цели необходимо реализовать вышеуказанные задачи. Нетто-премии по договорам перестрахования складываются из полученной премии по входящему перестрахованию минус оплаченной премии по исходящему перестрахованию минус комиссия за брокерские и перестраховочные услуги.

Повышение доли собственного удержания позволит повысить долю удерживаемой премии по договорам входящего перестрахования. Выполнению данной задачи будет способствовать дополнительная

капитализация АО «СК «КазЭкспортГарант» в рамках проекта по опосредованному торговому финансированию. В случае дополнительной капитализации увеличится фактическая маржа платежеспособности, что позволит АО «СК «КазЭкспортГарант» оставлять большую часть риска на собственном удержании.

Оперативность при принятии решений играет значительную роль в перестраховочном бизнесе. Размещаемый риск предлагается в несколько перестраховочных компаний одновременно. Таким образом, перестраховочные компании конкурируют по скорости принятия решений. Перестраховщик, принимающий решения наиболее оперативно, имеет больше шансов получить предлагаемый риск.

Для увеличения нетто-премий по договорам перестрахования, необходимо снизить размер передаваемой премии по договорам исходящего перестрахования и различные комиссии. Для этого АО «СК «КазЭкспортГарант» намерено осуществлять поиск перестраховочных и брокерских компаний с наименьшими тарифами и активно сотрудничать с ними.

3) Увеличение объема предоставленного финансирования 1 500 млн. тенге к 2011г.

Задачи:

- создание АО «СК «КазЭкспортГарант» на базе АО «ГСК»;
- проникновение в регионы;
- расширение продуктовой линейки.

Мероприятия:

С появлением нового направления деятельности (торговое финансирование) возникает задача провести ребрендинг и преобразование компании. На базе АО "ГСК" создано экспортно-кредитное агентство (далее ЭКА) АО «СК «КазЭкспортГарант». Данное преобразование позволит проводить более четкую ассоциативную связь с основной деятельностью корпорации. В настоящее время многие компании и частные лица не отличают АО "ГСК" от обычной страховой организации.

На настоящий момент отсутствуют нормативно-правовые документы регулирующие деятельность экспортно-кредитных агентств, поскольку создание в Республике Казахстан ЭКА является новым этапом развития экономики и развития нормативно-правовой базы. Принятие отдельного нормативно-правового акта об ЭКА требует внесения изменений и дополнений в банковское и страховое законодательство, так как в соответствии с действующим законодательством РК страховая и банковская деятельность не совмещаются.

В этой связи, в рамках действующего законодательства, на начальном этапе поддержка экспортно-кредитного агентства будет осуществляться путем условного размещения выделенных средств на депозитах в БВУ. Данный вариант не требует дополнительных затрат и времени, и страховое законодательство РК не устанавливает запрет для ненакопительного страхования по размещению средств на депозитах в БВУ. В дальнейшем при положительном развитии объема экспорта и экспортеров, АО «СК «КазЭкспортГарант» возможно будет инициировать принятие отдельного законодательства об ЭКА.

Проникновение в регионы с новыми продуктами по торговому финансированию планируется также осуществлять посредством брокерских услуг. Продукты по торговому финансированию будут реализовываться совместно со страховыми продуктами АО «СК «КазЭкспортГарант», что позволит увеличить объемы реализации страховых продуктов.

В дальнейшем АО «СК «КазЭкспортГарант» намеренно развивать новое направление деятельности - торговое финансирование, для чего планируется разработка новых продуктов по торговому финансированию, для этого АО «СК «КазЭкспортГарант» будет осуществлять мониторинг рынка с целью выявления потребностей клиентов в новых финансовых продуктах.

II. Организационное развитие

Данное направление содержит следующие цели:

- 1) Улучшение организационной структуры, достижение уровня РКУ¹ к 2015г.**

Задачи:

- создание оптимальной штатной численности;
- совершенствование бизнес-процессов;

Мероприятия:

Создание экспортно-кредитного агентства на базе АО «ГСК» потребует незначительного увеличения персонала компании. Приведение штатного расписания к соответствию новым законам и постановлениям, также требует изменение штатного расписания.

¹ Рейтинг корпоративного управления на 2011 год не запланирован, он будет определен согласно утвержденной методике Фонда по диагностике систем корпоративного управления после проведения необходимой работы, по результатам которой будет осуществлено присвоение соответствующего рейтинга корпоративного управления Фонда.

Для выполнения данной задачи предусмотрено увеличение штатной численности на 5 человек и преобразование 1 должностной позиции. По увеличению штатной численности планируется подобрать кандидатов на должности: Советник председателя правления, заместителя директора департамента финансов и отчетности, комплаенс-контролера, менеджера департамента маркетинга и продаж, менеджера департамента перестрахования.

В целях совершенствования бизнес-процессов АО «СК «КазЭкспортГарант» будет изучаться мировой опыт в области экспортного кредитования и страхования.

Также в перспективе компания планирует внедрить систему электронного документооборота. Данная система позволит ускорить внутренние процессы компании, усилить мониторинг над исполнением поручений, позволит наладить систему банка данных электронных документов. Кроме того данная система позволит снизить операционные расходы на бумажные носители информации и канцелярские принадлежности.

2) Развитие персонала АО «СК «КазЭкспортГарант», достижение индекса удовлетворенности персонала 100% к 2015г.

Задачи:

- повышение эффективности системы мотивации персонала;
- повышение квалификации персонала АО «СК «КазЭкспортГарант»;

Мероприятия:

Для выполнения данной задачи АО «СК «КазЭкспортГарант» имеет разработанную систему мотивации персонала, подразумевающую премирование фронт офиса в зависимости от достигнутых результатов. В настоящее время в связи с распоряжением единственного акционера АО «СК «КазЭкспортГарант» не имеет возможности применять данную систему на практике, поскольку мотивация ограничена одним окладом сотрудника в квартал. Предполагается, что в течение планируемого периода, в процессе реализации плана развития, данные ограничения будут сняты и АО «СК «КазЭкспортГарант» сможет применить на практике и улучшить систему мотивации персонала.

АО «СК «КазЭкспортГарант» осуществляет комплекс мер по обучению своих сотрудников и повышению их квалификации. В силу специфики деятельности Корпорации и отсутствия в Казахстане опыта по страхованию экспортных кредитов и инвестиций АО «СК «КазЭкспортГарант» осуществляет сотрудничество с зарубежными агентствами по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, в том числе по обучению специалистов.

3. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СК «КазЭкспортГарант» на 2011-2015гг.

3.1. КПД АО «СК «КазЭкспортГарант» в соответствии со стратегией АО «ФНБ «Самрук-Казына»

3.2. КПД АО «СК «КазЭкспортГарант»

В соответствии со стратегическими целями и задачами для показателей деятельности, наиболее полно отвечающие понятию производственные, были выбраны:

Объем принятых обязательств по договорам страхования отражает операционную деятельность АО «СК «КазЭкспортГарант» по основной деятельности - страхование. Выполнение данной задачи, путем достижения указанного количественного показателя, способствует выполнению основной стратегической цели: «Стимулирование роста экспорта товаров и услуг, инвестиций за рубеж и в Казахстан, а также развития внутренней торговли посредством страхования и перестрахования политических и коммерческих рисков». Рассчитывается как текущий объем принятых обязательств по договорам страхования на начало года, плюс обязательства с нарастающим итогом в течение отчетного года. АО «СК «КазЭкспортГарант» в период 2011-2015гг. ожидается прирост объема принятых обязательств по договорам страхования на уровне 10% от предыдущих периодов, плюс 3 млрд. тенге к плановым показателям объема принятых обязательств, рассчитанный исходя из того, что объем предоставленного торгового финансирования через банковские вклады (1,5 млрд. тенге) обернется за год 2 раза.

Объем предоставленного торгового финансирования через банковские вклады является новым направлением основной деятельности АО «СК «КазЭкспортГарант». В 2010г. планируется увеличение капитализации для осуществления опосредованного торгового финансирования. Расчетный срок поступления средств (декабрь 2010г. / январь 2011г.) позволяет спрогнозировать, что АО «СК «КазЭкспортГарант» в 2010г. выделит 1 500 млн. тенге на осуществление торгового финансирования. В настоящее время предусматривается следующая схема предоставления финансирования – АО «СК «КазЭкспортГарант» заключает с банком, в котором обслуживается экспортер, Депозитный договор обусловленного размещения, средства которого будут источником кредитования (средний размер сделки – 30,0 млн.тенге). Кредит предоставляется после факта отгрузки экспортной продукции на основании ГТД, что обеспечивает целевое использование денежных ресурсов Программы. Депозитные средства могут размещаться АО «СК

«КазЭкспортГарант» по ставке CIRR, только при условии страхования коммерческих и политических рисков по исполнению внешнеэкономического контракта. Ставка CIRR является плавающей ставкой и ежемесячно устанавливается секретариатом ОЭСР и публикуется на сайте www.oecd.org. Данный механизм, принятый странами ОЭСР, является международным соглашением по поддержке экспорта своих стран, с целью создания равноправной конкурентной среды. Например, на период 15.01-14.02.2010г. установлена величина CIRR – 2,38 % годовых в долларах США.

При размещении средств на обусловленный депозит АО «СК «КазЭкспортГарант» осуществляет страхование экспорта для уменьшения рисков торговых операций по ставкам на иностранный банк контр-партнера – 1,5 - 3 % годовых в зависимости от странового риска (в среднем 2,25%), плюс до 3 % годовых маржа отечественного банка.

Премии по договорам страхования, отражает доход по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Рассчитывается нарастающим итогом, как начисленная премия по договорам страхования. Ожидается значительное увеличение данного показателя, за счет деятельности по опосредованному финансированию.

Доля покрытия несырьевого экспорта РК, показывает долю несырьевого экспорта, которая была застрахована в АО «СК «КазЭкспортГарант». Рассчитывается ежегодно, на основе статистических данных, предоставляемых с задержкой около 3 месяцев, Статистическим агентством РК и Таможенным комитетом РК.

Нетто-премии по договорам перестрахования отражают доходность перестраховочной деятельности, и рассчитываются как премии от входящего перестрахования минус премии от исходящего перестрахования, плюс комиссия от исходящего перестрахования, минус комиссия от входящего перестрахования.

Доля выплат в общем объеме страховых и перестраховочных премий, отражает долю выплаченных сумм к суммарным премиям, поступившим по договорам страхования и перестрахования за минусом премий выплаченных по договорам исходящего перестрахования.

Количество застрахованных экспортеров / инвесторов в рамках принятых обязательств – общее количество экспортеров / инвесторов по договорам страхования экспорта и инвестиций, застрахованных в Корпорации за отчетный период.

3.3. Финансовые КПД

Планируется ежегодный рост выручки, в том числе за 2011 год на уровне 26%, благодаря новой программе кредитования экспорта (торгового финансирования) с сопутствующим страхованием кредита, а также благодаря ожидаемому росту доли несырьевого экспорта в общем объеме экспорта Казахстана.

Коэффициенты ROE, ROA снижаются в 2011 году, несмотря на планируемый рост прибыли, что связано с предстоящим увеличением уставного капитала компании. Однако в 2012 - 2015 годах, когда уставный капитал будет стабильным, показатели рентабельности покажут рост.

Вместе с ростом прибыли в 2011 году ожидается некоторый рост общих расходов, но в 2012-2015 годы намечено ежегодное уверенное повышение рентабельности деятельности. Это будет достигнуто сохранением численности персонала, а также экономией других административных расходов.

3.4. Общие КПД

На период 2011-2015 годы запланировано сохранение заработной платы и штатной численности на уровне 2010 года. Фонд оплаты труда увеличен лишь на сумму предусмотренной выплаты материальной помощи в соответствии с Политикой оказания социальной поддержки работникам АО «СК «КазЭкспортГарант» (утверждены решением Совета директоров Протоколом №39 от 29 июля 2009 года).

3.5. КПД «здоровья»

Рейтинг компании, присваивается одним из мировых рейтинговых агентств. В настоящее время АО «СК «КазЭкспортГарант» пользуется услугами рейтингового агентства Moody's и имеет рейтинг Baa2, прогноз стабильный. Следует учитывать, что в соответствии с правилами международных рейтинговых агентств, компании резиденту страны не может быть присвоен рейтинг выше суверенного.

Степень удовлетворенности персонала, рассчитывается на основе опросов, проводимых методом анонимного анкетирования. Учитывает условия труда, удовлетворенность заработком и т.д.

3.6. Показатели ликвидности и заимствования

Планируется сохранить коэффициент достаточности фактической маржи платежеспособности и достаточности высоколиквидных активов на уровне 2010 года.

3.7. Повышение качества оказания услуг

Для оценки качества предоставляемых услуг АО «СК «КазЭкспортГарант» проводится анкетирование клиентов, по результатам которого выводится средневзвешенный балл по каждой из пяти опросных позиций.

3.8. Корпоративное управление

Данный рейтинг будет рассчитываться в соответствии с методикой АО «ФНБ «Самрук-Казына», после его утверждения.

3.9. Финансовые показатели

3.9.1. Доходы

В 2011 году корпорация ожидает превысить фактический уровень дохода от страховой деятельности 2010 года на 26%. К 2015 году доходы от основной деятельности достигнут 532 870 тыс. тенге. Также ожидается увеличить доходы от инвестиционного портфеля. Это будет достигнуто благодаря росту объема портфеля Корпорации. К 2015 году данная статья доходов составит 1 105 683 тыс. тенге.

3.9.2. Расходы (Себестоимость, Общие и административные расходы)

Ожидается, что расходы на основную деятельность в период 2011-2015 годы вырастут до 241 773 тыс. тенге. Основной составляющей данных расходов являются страховые выплаты. С ростом страхового портфеля вероятность наступления страховых случаев, и, соответственно, роста уровня страховых выплат значительно повышается.

Основной причиной роста общих и административных расходов является рост фонда оплаты труда. Кроме того запланировано незначительное повышение расходов по различным административным расходам, таким как аренда офисных помещений, членские взносы и т.д.

3.9.3. Налоги и платежи в бюджет, в т.ч. корпоративный подоходный налог

Повышение расходов по уплате корпоративного подоходного налога обусловлено повышением планируемого сбора страховых премий. По налоговому законодательству в Казахстане размер КППН зависит не от

полученной чистой прибыли, а от начисленных страховых (перестраховочных) брутто премий и комиссий, за минусом фактического исходящего перестрахования и расторжений. Размер КПН за 2015 год составит 26 091 тыс. тенге.

3.9.4. Финансовый результат. Чистый доход (убыток)

Планируемый показатель чистого дохода за 2011 год выше ожидаемого показателя 2010 года. Основными причинами являются повышение сбора страховых и перестраховочных премий, а также дохода от неосновной деятельности.

Альтернативный результат 1: С ростом объема страхования повышается вероятность роста страховых выплат. При негативном сценарии уровень крупнейшей страховой выплаты может достигнуть 474 млн. тенге. В таком случае доход Корпорации будет сформирован только перестраховочной и неосновной деятельностью. Учитывая наличие портфеля ценных бумаг, чистый доход с большой вероятностью будет положительным. Согласно расчетам, при получении убытка от страхования экспорта и инвестиций, Корпорация получит чистый доход в размере 235 002 тыс. тенге.

Альтернативный результат 2: В случае заключения договоров по крупным рентабельным проектам, Корпорация может достигнуть результатов по сбору страховых премий, превышающих запланированный объем. Однако даже в этом случае существует необходимость создания страховых резервов на сумму полученной премии, которые будут снижаться с истечением срока договоров. Таким образом, заключив договор страхования экспорта на сумму 15 млн. долларов сверх запланированного объема, по тарифу 1%, например, в июле 2011 года, сроком на 12 месяцев, Корпорация увеличит чистый доход до суммы порядка 720 064 тыс. тенге.

3.9.5. Капитальные вложения

В план покупки основных средств на 2011 год входят приобретение пылесоса, пяти мониторов для компьютеров, двух сканеров, оптических мышей, миниАТС, жестких дисков, штатива для видеокамеры. В 2012-2015 годы планируется лишь покупка комплектующих для компьютеров по мере выхода из строя старых.

3.9.6. Инвестиции

Не предоставляется в связи с тем, что АО «СК «КазЭкспортГарант» не осуществляет инвестиционной деятельности.

3.9.7. Займы

Не предоставляется в связи с тем, что АО «СК «КазЭкспортГарант» не осуществляет заимствования.

3.9.8. Источники финансирования

Капитализация Корпорации в данный период планируется в общем объеме 1 500 млн. тенге в 2010 году. В 2011-2015 годах финансирование не планируется. В случае одобрения бюджетных заявок Корпорации на увеличение уставного капитала в рассматриваемый период будут вноситься изменения в План развития.

3.9.9. Бенчмарки

В некоторых странах наряду с ЭКА существуют специализированные финансовые организации (эксимбанки), которые осуществляют кредитование экспорта, при этом ЭКА предоставляет только страховое покрытие или гарантии. Данная модель применяется в таких странах как Франция, Германия, Япония, Китай, Южная Корея и др. Такая специализация имеет смысл тогда, когда в стране имеется развитый экспортный потенциал и разделение функций не будет иметь влияния на сохранение безубыточности специализированных организаций по своим основным видам деятельности.

В нашем случае, для определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы были выбраны аналогичные **по целям, задачам, региональным рискам и инструментарию** экспортные кредитные агентства: Белэксимгарант (Беларусь), ВАЕЗ (Болгария), КУКЕ (Польша). Бенчмаркинг будет основываться на сравнении таких показателей деятельности за 2009г. как ROE, ROA, доля покрытия экспорта и коэффициент убыточности.

Показатели ROA и ROE являются относительными показателями экономической эффективности. В сравнении с другими ЭКА,

КазЭкспортГарант комплексно отражает достаточную степень эффективности использования активов и капитала.

Доля покрытия страхованием и кредитованием экспорта другими ЭКА составляет от 1,07-1,61% от общего объема экспорта стран. Показатель Корпорации составил **0,61%**, что объясняется наличием макроэкономической проблемы – низкая доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта и в ВВП страны. В 2009 году почти в два раза снизились объемы экспорта продукции несырьевых отраслей экономики.

Коэффициент убыточности Корпорации за 2009г. демонстрируется на уровне 14%, что в целом отражает качественную андеррайтинговую политику Корпорации наряду с другими ЭКА.

Показатели	Факт, 2009
АО "СК "КазЭкспортГарант", ROA	6,41%
АО "СК "КазЭкспортГарант", ROE	7,14%
АО "СК "КазЭкспортГарант", доля покрытия экспорта	0,61%
АО "СК "КазЭкспортГарант", коэффициент убыточности (гросс выплаты/гросс премии)	14%
KUKE (Польша), ROA	отрицательный результат
KUKE (Польша), ROE	отрицательный результат
KUKE (Польша), доля покрытия экспорта	1,61%
KUKE (Польша), коэффициент убыточности (гросс выплаты/гросс премии)	31,23%
BAEZ (Болгария), ROA	12,20%
BAEZ (Болгария), ROE	12,47%
BAEZ (Болгария), доля покрытия экспорта	1,15%
BAEZ (Болгария), коэффициент убыточности (гросс выплаты/гросс премии)	50,50%
Белэксимгарант (Беларусь), ROA	8,11%
Белэксимгарант (Беларусь), ROE	9,08%
Белэксимгарант (Беларусь), доля покрытия экспорта	1,07%
Белэксимгарант (Беларусь), коэффициент убыточности (гросс выплаты/гросс премии)	57,43%

