

КАЗАХСТАН: Asiana Production (Азиана Продакшн)

Компания выпускает продукцию европейского качества, у нее большие перспективы в производстве отечественной косметики. Я уверена, что, используя все полученные знания и инструменты, Asiana Production сможет увеличить масштабы производства не только в Казахстане и России, но и за рубежом.

Маржан Джиесова, коуч ИКУЭ, МТЦ

О компании

Asiana Production - казахстанский производитель средств депиляции. Используя продукты европейского стандарта качества и органические ингредиенты, предприятие производит свыше 20 средств для депиляции по оригинальным рецептурам.

Компания открыла учебный центр MuEpil, где опытные специалисты обучаются различным программам шугаринга.

Что касается экспортного потенциала, то продукция компании представлена в РФ, Кыргызстане и во всех крупных городах Казахстана.

Успех на внутреннем рынке и в соседних странах вдохновили МСП на расширение географии экспорта и на участие в коучинге.

Проблемы и рекомендации

Для закрепления успеха компании и реализации экспортного потенциала Маржан предложила несколько рекомендаций.

Маркировка крайне важна для сохранности продукции при перевозке. Маржан предложила добавить на внешнюю упаковку информацию о термо режимах перевозки для обеспечения сохранности товара.

Также Маржан предложила уточнить в ДГД правильные коды ТН ВЭД для классификации продукции. Это особенно важно при экспорте за пределы ЕАЭС с целью расчета ввозных пошлин и налогов.

Гжа Джиесова посоветовала МСП использовать такие инструменты ИТС, как Карта доступа на рынок и Карта устойчивости. Эти онлайн инструменты помогут МСП с анализом требований рынков и информации по мерам нетарифного регулирования и ставкам пошлин.



Помимо международных источников информации, Маржан рекомендовала изучить программы поддержки экспортеров от QazTrade, которые предусматривают компенсацию логистических расходов, сертификацию, расходов на маркетинг и участие в международных выставках.

Итоги и результаты коучинга

Рассматривая непосредственное влияние коучинга на рост экспортного потенциала компании, компания уже модернизировала внешнюю маркировку для транспортировки с учетом требований межстрановой логистики в соответствии с правилами международных перевозок. Руководство пересмотрит коды ТН ВЭД для экспорта продукции на рынок стран за пределами Таможенного союза, таких как Грузия и Узбекистан.

Наконец, меры по государственной поддержке экспортеров, осуществляемые QazTrade, вызвали непосредственный интерес компании.

Мы узнали о существовании программ поддержки экспорта QazTrade для МСП, и мы сможем частично покрыть поставки и расходы на международные выставки. Удобно использовать инструменты планирования экспорта МТЦ mtp.com. Благодаря коучингу [по R4TCA] мы вышли на Alibaba.com с глобальными перспективами.

Коуч - это человек, который приходит послушать вас. В конце концов, решения мы принимаем сами, коуч лишь направляет в нужную сторону.

Болатбек Есмурзаев, директор