



010000, Астана, Парламент Мәжілісі

2017 жылғы «___»

010000, Астана, Мажиліс Парламенті

№ _____

Оғлашен 29 марта 2017 года

**Министру по инвестициям
и развитию Республики Казахстан
Ж.М.Касымбеку**

ДЕПУТАТСКИЙ ЗАПРОС

Уважаемый Женис Махмудович!

Как известно, Глава Государства в своем послании народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» в очередной раз отметил актуальность поддержки экспортоориентированных несырьевых компаний.

В настоящее время одним из ключевых и значительных поддержек для субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров на внешние рынки оказывают АО «KAZNEX INVEST»(ныне именуемый «KAZAKH INVEST»)и АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант».

Вместе с этим, в последнее время в ДПК «Ақ жол» поступают сигналы от предприятий, реально поставляющих технологичную продукцию на экспорт, о крайней бюрократизированности процедур в этих госкомпаниях.

Вроде бы они призваны оказывать поддержку и субсидии на затраты, связанные с рекламой отечественной продукции за рубежом; участием в зарубежных выставках, содержанием складов; затрат на сертификацию продукции за рубежом и т.д..

Однако, когда предприниматели обращаются за субсидированием или продлением лимита страхования, эти госпредприятия под различными предложениями переносят сроки выполнения своих обязательств. И такие возможности заложены в их собственных правилах.

Например, согласно правилам, в АО «KAZAKH INVEST», предприниматель уже после заключения и исполнения контракта должен ждать до одного года, чтобы только подать заявку (!) на субсидирование затрат, а само получение субсидии может растянуться на несколько лет.

Причина в том, что «KAZAKH INVEST» принимает заявки только один раз в год, а в случае нехватки средств, предприятия должны ждать следующего года.

Такой подход показывает совершенное непонимание специфики расходов по продвижению товаров на экспорт.

Средства на выставки, рекламу и сертификацию нужны предпринимателю ДО того, как он найдёт покупателя, заключит контракт, а тем более - выполнит его.

Требование не помогать с рекламой и продвижением продукции, пока не будет сначала ВЫПОЛНЕН контракт, - это всё равно, что отказываться наполнить бассейн водой, пока отдыхающие не научатся плавать.

Как можно научиться плавать в бассейне без воды?

Как можно продать товар, не продвигая его и не находя покупателя?!

Правда, почему-то собственные офисы в центре столицы, оклады и премии из средств, выделенных, по идее, на продвижение экспорта, указанные госкомпаниям не откладывают на потом, когда наладят экспорт всей казахстанской продукции. Так может им надо применить собственные правила сначала к себе?

Уважаемый Женис Махмудович! Фракция "Ак жол" в целях поддержки экспортоориентированных казахстанских предприятий, просит Вас:

- 1) Пересмотреть Правила и кардинально сократить сроки возмещения части затрат экспортоориентированным предприятиям;
- 2) обеспечить прозрачность в работе указанных госкомпаний.

С уважением,
Депутаты фракции «Ак жол»

М. Казбекова

А. Перуашев

Е. Никитинская

Е. Барлыбаев

К. Абсатиров

Д. Еспаева

Б. Дюсембинов

исп. Камысбаева К.О.
тел. 74 62 45