### Депутатский запрос Казбековой М.А.

### министру по инвестициям и развитию РК Касымбеку Ж.М.

### 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 «Ак жол» поступают сигналы от предприятий, реально поставляющих технологичную продукцию на экспорт, о крайней забюрократизированности 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](http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500012060#z205) на сертификацию продукции за рубежом и т.д.

Однако, когда предприниматели обращаются за субсидированием или продлением лимита страхования, эти госпредприятия под различными предлогами 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 госкомпании 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.

**Депутатская фракция «Ақ жол»**