

**Министерство индустрии и новых технологий
Республики Казахстан**

**Инструктивный материал:
«Сервисная и финансовая
поддержка экспорта»**

**АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям
«KAZNEX INVEST»**

г. Астана, 2011 г.

Уважаемые читатели!

Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» продолжает выпуск серий инструктивных материалов «В помощь экспортеру» в соответствии с заказом Министерства индустрии и новых технологий Казахстана.

Цель инструктивных материалов – помочь казахстанским производителям несырьевых товаров развить и повысить способность экспортировать.

Инструктивные материалы представляют собой публикации, написанные на простом и доступном языке, которые помогают читателю найти разъяснения и ответы на вопросы, возникающие в самых разных областях в сфере экспорта.

В текущем году определены семь тематик публикаций:

- ✓ Государственная поддержка экспорта в Казахстане;
- ✓ Сервисная и финансовая поддержка экспорта;
- ✓ Экспорт и Таможенный союз: правила рынка;
- ✓ Маркировка и этикетирование в ЕС;
- ✓ Международные стандарты по пищевой безопасности;
- ✓ Процедуры и требования рынка гуманитарных закупок;
- ✓ Экспорт в ЕС.

Тематика каждой публикации определялась исходя из актуальности вопросов, интересующих сегодня, как начинающих, так и действующих экспортеров Казахстана.

Инструктивные материалы распространяются бесплатно. Публикации в электронном формате вы можете найти на сайте KAZNEX INVEST: www.kaznexinvest.kz

Приглашаем читателя выразить свое мнение или представить свои предложения по серии инструктивных материалов «В помощь экспортеру». Предложения и комментарии к инструктивным материалам вы можете направить на электронный адрес client@kaznexinvest.kz.

*Национальное агентство
по экспорту и инвестициям*

«KAZNEX INVEST»
KAZNEX
INVEST

* * *

Перед Вами инструктивный материал на тему «Сервисная и финансовая поддержка экспорта», своего рода руководство для казахстанского бизнеса о возможностях получения различных видов государственной помощи по увеличению экспортного потенциала и существующего экспорта.

Публикация предназначена для менеджеров и экспертов, как начинающих, так и действующих экспортеров, государственных органов, занятых в сфере внешней торговли Казахстана, а также широкого круга читателей.

Содержание

Содержание.	3
Введение	5
1. О KAZNEX INVEST.	6
2. Сервисная поддержка экспорта	9
3. Финансовая поддержка экспорта.	12
Приложение 1. Образец заявки на получение возмещения части затрат.	21
Приложение 2. Образец резюме на получение возмещения части затрат.	25
Приложение 3. Образец типового договора о возмещении части затрат экспортеров	29
Для заметок.	34

Введение

Многие развивающиеся страны не в состоянии значительно увеличить экспорт без государственной помощи. Это объясняется многими причинами. Одна их главных – недостаток знаний о многих сложных задачах, связанных со сбытом продукции за границу. Международный маркетинг – это значительно более сложный процесс, чем маркетинг и сбыт на внутреннем рынке. Для поощрения роста экспорта, государство может оказывать необходимую поддержку бизнесу различными способами. Государство может использовать разнообразную стратегию, разрабатывать программы и осуществлять деятельность по оказанию помощи в производстве конкурентоспособной продукции и увеличения экспортных продаж.

Большинство развивающихся стран рассматривает стимулирование и совершенствование экспорта в качестве приоритетного направления в деле достижения целей экономического развития. Правительства ожидают, что постоянные усилия по стимулированию экспорта и его совершенствованию помогут получить дополнительную иностранную валюту, необходимую для покрытия затрат на импорт, решить проблемы платежного баланса, помочь уменьшить бремя растущей задолженности иностранным государствам и создать дополнительные рабочие места для населения. Правительства ожидают, что постоянные усилия по стимулированию экспорта помогут получить дополнительную иностранную валюту, необходимую для покрытия затрат на импорт, решить проблемы платежного баланса, помочь уменьшить бремя растущей задолженности иностранным государствам и создать дополнительные рабочие места для населения.

Государство может помогать предприятиям частного сектора, оказывая им широкий ассортимент услуг, начиная от простого предоставления информации об имеющихся возможностях на мировых рынках и кончая оказанием специализированной финансовой помощи в развитии и продвижении экспорта вплоть до покрытия затрат по осуществлению программ маркетинга и кампаний по продажам за границей. В целом эту деятельность можно описать словами «стимулирование экспорта» или «совершенствование экспорта». Ее обычно осуществляет организация содействия развитию торговли (ОСРТ).

Основная цель деятельности ОСРТ заключается в поощрении роста продаж продукции, которую в данный момент можно отправлять на экспорт. Все усилия по стимулированию экспорта опираются на

существующее производство и нацелены на увеличение продаж за границей.

В последние годы ряд правительств сосредоточили внимание на программах совершенствования экспорта. Правительства тем самым отреагировали на расширение либерализации правил внешней торговли и на рост конкуренции со стороны импортной продукции.

По этому пути пошел и Казахстан. В целях стимулирования экспорта Правительством Казахстана принята государственная программа «Экспорт 2020», создан специализированный национальный институт развития в области развития и продвижения экспорта KAZNEX INVEST. Эти шаги со стороны Правительства Казахстана направлены на отхождение от сырьевой направленности экономики через стимулирование экспорта несырьевого сектора экономики. Иными словами Правительство Казахстана стимулирует рост экспорта казахстанской продукции обрабатывающей промышленности, предоставляя сервисную и финансовую поддержку казахстанским экспортерам.

В этой связи, в настоящей публикации сделана попытка помочь казахстанскому бизнесу эффективно использовать сервисную и финансовую помощь, предоставляемую государством.

1. О KAZNEX INVEST

В Казахстане сервисная и финансовая поддержка экспортеров в комплексе оказывается АО «Национальным агентством по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (далее – KAZNEX INVEST).

KAZNEX INVEST создан 2 апреля 2010 года решением Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан на базе Корпорации по развитию и продвижению экспорта «KAZNEX», преобразованного в 2007 году из АО «Центр маркетингово-аналитических исследований». Таким образом, в 2010 году деятельность компании была расширена, и к направлению развития и продвижения несырьевого экспорта было дополнено направление по привлечению прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики.

KAZNEX INVEST является национальным институтом развития, призванным содействовать диверсификации национальной экономики путем создания наиболее благоприятных условий для развития и продвижения казахстанского несырьевого экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики.

KAZNEX INVEST осуществляет свою деятельность в рамках реализации Закона Республики Казахстан «О регулировании торговой деятельности» и Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, являясь оператором подпрограмм «Экспорт 2020» и «Инвестор 2020».

KAZNEX INVEST финансируется из республиканского бюджета и оказывает свои услуги на безвозмездной основе. Получение прибыли не является целью деятельности компании, а все усилия направляются на достижение конечного экономического эффекта, заключающегося в диверсификации казахстанского экспорта и инвестиционной привлекательности страны.

KAZNEX INVEST является членом международной сети организаций продвижения торговли при Международном торговом центре (ИТЦ/UNCTAD/WTO). В составе данной международной сети входят 140 национальных организаций по продвижению торговли в 119 странах мира. В мире существует порядка 250 агентств по привлечению инвестиций в 157 странах мира, из них 27 занимаются как привлечением иностранных инвестиций, так и продвижением национального экспорта.

Организационная структура KAZNEX INVEST



Услуги KAZNEX INVEST

Поддержка оказывается следующим группам клиентов:

- 1) действующие и потенциальные экспортеры несырьевой продукции;
- 2) потенциальные покупатели казахстанской продукции;
- 3) инициаторы инвестиционных проектов в приоритетных секторах экономики;
- 4) потенциальные иностранные инвесторы.

Две формы поддержки:	Два направления поддержки:
Сервисная и финансовая	1) развитие и продвижение несырьевого экспорта; 2) привлечение прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики

Сервисная поддержка экспорта:

- организация торговых миссий в зарубежные страны;
- участие предпринимателей в специализированных выставках за рубежом;
- организация встреч «Продавцов и покупателей»;
- выпуск Справочника «Экспортная продукция Казахстана» и размещение информации о казахстанских экспортных товарах в

специализированных зарубежных изданиях;

- проведение презентационных мероприятий казахстанских товаров за рубежом;
- обучение специалистов экспортной деятельности;
- продвижение на рынок гуманитарных закупок;
- содействие в решении проблем, препятствующих экспорту;
- подготовка страновых обзоров и бриф-анализов (обзор потенциальных рынков для продвижения продукции на экспорт);
- издание «Путеводителя экспорта», инструктивных материалов «В помощь экспортеру».

Финансовая поддержка экспорта:

- возмещение части затрат казахстанских экспортеров.

KAZNEX INVEST оказывает услуги по развитию и продвижению экспорта с 2008 года. За этот период компании удалось помочь десяткам казахстанских предприятий выйти на внешние рынки.

В 2009-2010 годах в результате конкретных мер по продвижению казахстанского несырьевого экспорта при непосредственном содействии KAZNEX INVEST были заключены экспортные контракты на общую сумму порядка 340 млн. долларов США с покупателями из Германии, России, Китая, Беларуси, Таджикистана и других стран.

Всю необходимую информацию об оказываемых услугах можно найти на корпоративном сайте компании по адресу www.kaznexinvest.kz. На сайте представлена возможность задавать вопросы и получить квалифицированный ответ от экспертов компании.

Адрес и контакты:

*010000, г. Астана,
ул. Сыганак, 25,
Бизнес-центр «Аңсар», 2
этаж,
Тел.: +7 717 2 79 93 93,
Факс: +7 717 2 79 93 92,
E-mail: info@kaznexinvest.kz*

2. Сервисная поддержка экспорта

Сервисная поддержка экспорта - комплекс мер, направленных на развитие и продвижение обработанных отечественных товаров на внешние рынки.

Краткое описание инструментов сервисной поддержки

При организации **торговых миссий** в зарубежные страны оказывается содействие в налаживании прямых контактов между казахстанскими экспортерами и потенциальными зарубежными импортерами (по конкретным странам), решении проблемных вопросов, связанных с экспортом казахстанской продукции.

Организация участия казахстанских предприятий в профильных **зарубежных выставках** осуществляется на основе тщательного отбора выставок с учетом потребностей казахстанского бизнеса, в первую очередь, по странам, специализации, сезонности и масштабам.

Организация и проведение ежегодных встреч **«Продавцов и покупателей»** осуществляется на основе исследований спроса на конкретную казахстанскую продукцию, подбора покупателей и продавцов и определения участников встреч.

Участие в торговых миссиях, выставках, встречах «Продавцов и покупателей» предоставляет казахстанским предпринимателям возможность найти потенциальных покупателей и заключить экспортные контракты.

При этом KAZNEX INVEST покрывает часть затрат предпринимателей по участию в данных мероприятиях.

Осуществляется рекламная информационная деятельность по продвижению казахстанского экспорта через:

- выпуск ежегодного **справочника «Экспортная продукция Казахстана»** на русском и английском языках, распространяемого в стране и за рубежом;
- проведение **презентационных мероприятий** казахстанских товаров за рубежом.

KAZNEX INVEST проводит **обучающие тренинги** в регионах Казахстана по наиболее востребованным экспортерами темам.

Прорабатываются вопросы продвижения казахстанских товаров на рынок **гуманитарных закупок** международных организаций.

KAZNEX INVEST разрабатывает **аналитическую платформу** поддержки экспорта для казахстанских предприятий.

Страновые обзоры содержат информацию о текущей

экономической ситуации в стране-партнере, перечень основных товаров, которые пользуются спросом на товарном рынке этой страны, об условиях доступа на данный рынок.

Бриф-анализы – это оценка первого приближения и дает общие черты текущего рынка, а также тенденции представленного периода по рассматриваемой продукции. Обзор дает целевое направление для дальнейшего более глубокого странового исследования, которое учитывало бы динамику производства и потребления в этих странах, с рассмотрением статистики предприятий-производителей анализируемой продукции. Предоставленная в бриф-анализах информация может быть полезна экспортерам при разработке или оптимизации своих экспортных стратегий.

Выпускается сборник «**Путеводитель экспорта**» (в разрезе стран), включающий информацию о порядке регулирования импорта в зарубежных странах, требованиях по таможенному оформлению, налоговому администрированию, валютному и техническому регулированию.

В целях защиты интересов казахстанских экспортеров наиболее актуальные проблемные вопросы выносятся на рассмотрение **Совета экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий Республики Казахстан**, в состав которого входят представители государственных органов и казахстанского бизнеса.

Подробное описание инструментов сервисной поддержки представлено в инструктивном материале «Государственная поддержка экспорта в Казахстане».

В каких подразделениях KAZNEX INVEST Вы можете получить подробную информацию об инструментах сервисной поддержки экспорта?

Организация торговых миссий	Департамент продвижения экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1045 adilbekova@kaznexusinvest.kz
Участие в зарубежных выставках	Департамент продвижения экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1056, 1003 bulinbaeva@kaznexusinvest.kz; sultanmuratova@kaznexusinvest.kz

Встреча «Продавцов и покупателей»	Департамент продвижения экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1045 adilbekova@kazninvest.kz
Справочник «Экспортная продукция Казахстана»	Департамент развития экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1091 abubakirova@kazninvest.kz
Презентационные мероприятия казахстанских товаров за рубежом	Департамент продвижения экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1033 topolya@kazninvest.kz
Обучающие тренинги для экспортеров	Департамент продвижения экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1048 adekenova@kazninvest.kz
Участие в гуманитарных закупках	Департамент гуманитарных закупок	тел. + 727 2 59 06 90 narbayev@kazninvest.kz
Страновые обзоры	Департамент анализа экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1018 kazbekova@kazninvest.kz
Бриф-анализы	Департамент анализа экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1018 kazbekova@kazninvest.kz
Сборник «Путеводитель экспорта»	Департамент продвижения экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн. 1017, 1060 arynov@kazninvest.kz nigay@kazninvest.kz
Рассмотрение обращений экспортеров, препятствующих ведению экспортной деятельности, организация Совета экспортеров при Министерстве индустрии и новых технологий РК	Департамент развития экспорта	тел. +7 717 2 79 93 93, вн.1016 berdenova@kazninvest.kz

3. Финансовая поддержка экспорта

Финансовая поддержка экспорта осуществляется путем возмещения части затрат казахстанских предпринимателей по выводу обработанных товаров на внешние рынки.

Правила, порядок возмещения части затрат и перечень обработанных товаров, по которым возмещается часть затрат предусмотрены в **постановлении Правительства Республики Казахстан от 20 июня 2011 года № 679.¹**

Официальную версию постановления Правительства РК от 20.06.2011 г. № 679 Вы можете найти в базе «Юрист».

Правила возмещения части затрат экспортеров

Получатели финансовой поддержки:

Юридические лица - резиденты Республики Казахстан, осуществляющие продвижение обработанных отечественных товаров на внешние рынки (или экспортеры), предусмотренных в **перечне обработанных отечественных товаров, по которым частично возмещаются части затрат экспортеров по их продвижению на внешние рынки (далее - перечень).**

Как осуществляется финансовая поддержка?

Финансовая поддержка осуществляется путем **возмещения части затрат экспортеров**, понесенных при продвижении обработанных отечественных товаров на внешние рынки, по мероприятиям и в пределах средств, предусмотренных на эти цели республиканским бюджетом на текущий финансовый год.

Возмещение части затрат экспортеров производится решением уполномоченного органа в области регулирования индустриальной политики (далее - уполномоченный орган) **на основании положительной рекомендации Межведомственной комиссии по возмещению части затрат экспортеров (далее - Комиссия)**, в состав которой входят представители государственных органов, депутаты Парламента Республики Казахстан и представители иных организаций Республики Казахстан.

¹ Полное название постановления Правительства РК от 20.06.2011г. № 679 «Об утверждении Правил возмещения затрат экспортеров по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки, перечня обработанных отечественных товаров, по которым частично возмещаются затраты экспортеров по их продвижению на внешние рынки, и внесении изменения в постановление Правительства Республики Казахстан от 29 ноября 2010 года № 1265 «О некоторых вопросах предоставления государственной поддержки по выводу отечественной продукции на внешние рынки путем возмещения затрат экспортеров».

Рабочим органом Комиссии (далее - Рабочий орган) является Министерство индустрии и новых технологий Республики Казахстан (Комитет промышленности).

Оператором возмещения части затрат экспортеров (далее - Оператор) определен KAZNEX INVEST.

Размер финансовой поддержки:

Экспортеру возмещается один или несколько видов обоснованных и документально подтвержденных затрат в размере 50% от суммы, предъявленной к возмещению, без учета косвенных налогов (налог на добавленную стоимость и акцизы). В сумму возмещаемых затрат не включается сумма косвенных налогов (налог на добавленную стоимость и акцизы).

Возмещение части затрат производится в национальной валюте. При этом, пересчет затрат, понесенных в иностранных валютах, осуществляется по курсам валют Национального банка Республики Казахстан, действовавшим на дату выхода объявления о приеме Заявок.

Виды затрат, подлежащих возмещению и условия их возмещения

(i) затраты, связанные с продвижением (брендинг) и раскруткой конкретной продукции на внешнем рынке:

- реклама отечественной продукции:

возмещаемые статьи затрат: затраты на рекламную компанию и рекламу за рубежом через средства массовой информации (печатные, телевидение, радио, интернет), а также на рекламу в общественных местах (баннеры, изготовление и трансляция аудио-видеороликов);

- участие в зарубежных выставках:

возмещаемые статьи затрат: оплата регистрационного взноса; аренда выставочных площадей; изготовление (аренда) выставочных стендов; изготовление рекламно-раздаточных материалов;

- разработка и издание каталога:

возмещаемые статьи затрат: затраты, связанные с разработкой, переводом на иностранные языки и изданием специализированного каталога для распространения за рубежом;

- открытие, содержание представительства (офиса, склада, шоу-комнаты, торговой точки) за рубежом в течение первых трех лет деятельности:

возмещаемые статьи затрат: затраты, связанные с регистрацией представительства; затраты на оплату аренды площадей/помещений и коммунальные расходы;

(ii) затраты на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков и сертификацией продукции в целях экспорта за рубеж:

возмещаемые статьи затрат: затраты, связанные с регистрацией продукции и товарного знака за рубежом; затраты, связанные с сертификацией продукции в целях экспорта за рубеж;

(iii) затраты на оплату услуг по обучению сотрудников, занятых в сфере управления экспортом, за рубежом, а также с приглашением экспертов-консультантов на предприятия-экспортеры:

возмещаемые статьи затрат: затраты на оплату услуг обучения специалистов за рубежом (стажировки, семинары, курсы); затраты на оплату услуг обучения при приглашении экспертов-консультантов на предприятия-экспортеры для организации экспорта; затраты по найму иностранных специалистов, приглашенных предприятием-экспортером для организации производства и продвижения экспортоориентированной продукции;

(iv) привлечение франшизы:

возмещаемые статьи затрат: приобретение франшизы;

(v) затраты по оплате услуг на создание и запуск веб-сайта экспортера:

возмещаемые виды затрат: затраты по разработке, регистрации, запуску и поддержке веб-сайта в течение первых трех лет;

(vi) затраты на оплату услуг по маркетинговым исследованиям:

возмещаемые статьи затрат: затраты по исследованию рынка конкретной страны по конкретной продукции с привязкой к стране экспорта; затраты, связанные с разработкой экспортной стратегии экспортера с приложением плана мероприятий на первые три года по выходу на внешние рынки.

Перечень обработанных товаров, по которым возмещаются затраты экспортера

В перечень обработанных товаров, по которым возмещаются затраты экспортеров, включены около **2 тыс. товарных позиций на уровне на уровне 6 знаков ТН ВЭД ТС.**

Данный перечень состоит из обработанных товаров, классифицируемых в соответствии с классификацией по широким экономическим категориям ООН (ШЭК). Значит, в перечень не вошли сырьевые товары.

ШЭК позволяет распределять товары на «сырьевые» и «обработанные» товары.

При этом из перечня исключены: подакцизные товары; товары, запрещенные к перемещению за пределы ТС; специфическая продукция (военного назначения, антиквариат и др.); товары, по которым не было экспорта за последние 5 лет.

Полный перечень обработанных товаров, по которым возмещаются затраты экспортеров, Вы можете найти в постановлении правительства РК от 20 июня 2011 года № 679.

Порядок отбора заявки по возмещению части затрат

Для рассмотрения Комиссией допускаются Заявки экспортеров:

- не имеющих задолженности по налогам, обязательным пенсионным взносам и социальным отчислениям, длящейся более чем три месяца (за исключением случаев, когда срок уплаты отсрочен в соответствии с законодательством Республики Казахстан);
- осуществивших согласно экспортным контрактам экспорт части или всей продукции, которая соответствует товарным позициям на уровне 6 и более знаков **товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС)**, включенным в перечень;
- содержащие сведения о затратах по продвижению своей продукции на внешние рынки, которые:
 - относятся к видам затрат, подлежащих возмещению;
 - были понесены экспортерами **не ранее 2 (двух) лет до даты выхода объявления о приеме Заявок.**

Образец формы Заявки представлен в Приложении 1 настоящего инструктивного материала.

Заявка на возмещение части затрат принимается Оператором.

Перечень требуемых документов

К Заявке **в обязательном порядке** прилагаются следующие документы и материалы:

- (i) нотариально заверенная копия свидетельства о государственной регистрации/перерегистрации экспортера либо копия свидетельства о государственной регистрации/перерегистрации экспортера с представлением его оригинала для сверки;
- (ii) оригинал справки установленного образца соответствующего налогового органа об отсутствии у экспортера налоговой задолженности и задолженности по обязательным пенсионным взносам и социальным отчислениям, длительностью более чем три месяца (за исключением

случаев, когда срок уплаты отсрочен в соответствии с законодательством Республики Казахстан), правка должна быть выдана не ранее 1 (одного) месяца, предшествующего дате выхода объявления о приеме Заявок;

(iii) нотариально заверенные копии договоров на выполнение работ/услуг, затраты на оплату которых включены в Заявку для их возмещения;

(iv) заверенные печатью Экспортера копии счетов-фактур, актов выполненных работ/услуг, платежных поручений, подтверждающих факт оплаты Экспортером данных работ/услуг;

(v) копии документов, подтверждающих факт осуществления экспорта (экспортный контракт, грузовая таможенная декларация, справка банка о поступлении валютной выручки, иные документы, предусмотренные законодательством Республики Казахстан).

Помимо вышеуказанных документов экспортеры **дополнительно предоставляют следующие документы по направлению деятельности:**

(i) по затратам на регистрацию продукции и товарного знака (бренда) за рубежом - копии регистрационных документов;

(ii) по затратам на сертификацию продукции за рубежом - копии сертификационных документов;

(iii) по затратам на участие в зарубежных выставках - видео-и/или фотоотчеты об участии в зарубежной выставке, оригинальные экземпляры раздаточных материалов;

(iv) по затратам на рекламу отечественной продукции за рубежом - оригиналы каталогов, газет, журналов и тому подобное с рекламой отечественной продукции (в том числе статьями об импортируемой продукции), видео-версии (компакт-диски и тому подобное) телевизионной рекламы, видео — и/или фото — отчеты о проведенной рекламе в общественных местах;

(v) по затратам на обучение специалистов - копии документов, подтверждающих прохождение обучения;

(vi) по затратам на приобретение франшизы - копия лицензии на работу под маркой франчайзера;

(vii) по затратам на создание и запуск веб-сайта экспортера - копии документов, связанные с созданием, регистрацией, запуском и поддержкой веб-сайта (договор, техническое задание);

(viii) по затратам на маркетинговые исследования — копии документов, связанные с проведением маркетинговых исследований, а также план мероприятий по выходу на внешние рынки.

При подаче Заявки экспортером могут быть приложены иные

обосновывающие документы, в том числе экспортная стратегия экспортера по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки, в которой определены цели и задачи экспортера в части развития и продвижения экспорта, и пути их достижения.

Документы и информация, составляющие Заявку, предоставляются на бумажных носителях с приложением описи документов. Экспортер обеспечивает достоверность предоставляемых сведений.

Схема действий Оператора и Рабочего органа по отбору Заявки

1. Оператор по поручению Рабочего органа размещает в республиканских средствах массовой информации объявление о приеме Заявок с указанием даты завершения их приема.

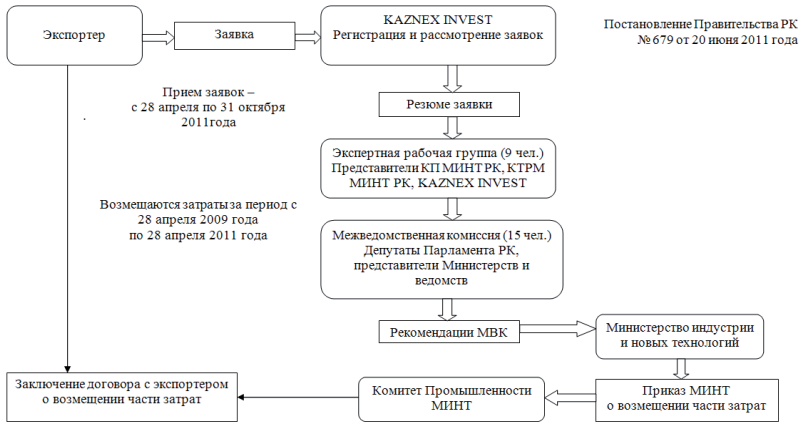
Важно знать! Прием (регистрация) Заявок завершается не ранее, чем через месяц после опубликования объявления в средствах массовой информации. Экспортер может подавать Заявки, а также изменять и дополнять их до даты завершения приема Заявок. Заявки, поступившие после указанной даты, не рассматриваются и подлежат отклонению с направлением соответствующего уведомления Экспортеру.

2. Для проверки представленной Заявки на предмет полноты и соответствия требованиям настоящих Правил приказом Рабочего органа создается Экспертная рабочая группа из числа сотрудников уполномоченного органа и представителей оператора.
3. По результатам проверки Заявок Оператор готовит описание Заявки (**резюме Заявки**) по форме, представленной в Приложении 2 настоящего инструктивного материала.
4. На основании резюме Заявки экспертная рабочая группа проводит экспертизу приложенных к заявке документов и выносит экспертное заключение.
5. Резюме Заявки и экспертное заключение экспертной рабочей группы вносятся Рабочим органом на рассмотрение Комиссии не позднее одного месяца после даты завершения приема Заявок.

6. В случае непредставления требуемых документов, Оператором в течение 7 рабочих дней с момента подачи Заявки направляется соответствующее уведомление Экспортеру. Если до завершения срока приема Заявок замечания не были устранены, Оператор направляет экспортеру уведомление об отклонении Заявки.
7. Комиссия выносит рекомендации о возмещении части затрат получателей на основании Заявок экспортеров, резюме Заявки и заключения экспертной рабочей группы.
8. При отсутствии Заявок по отдельным видам затрат, соответствующие суммы, предусмотренные в республиканском бюджете на текущий финансовый год, решением Комиссии направляются на возмещение иных видов затрат экспортеров.
9. Уполномоченным органом принимается решение о возмещении части затрат экспортеров в течение 10 рабочих дней с момента получения положительной рекомендации Комиссии.
10. На основании положительного решения уполномоченного органа рабочий орган заключает договор с экспортером о возмещении его затрат, составляемый в соответствии с типовым договором, представленном в Приложении 3 настоящего инструктивного материала.
11. Рабочий орган перечисляет сумму возмещаемой части затрат на счет экспортера на основании подписанного между ними договора о возмещении части затрат Экспортера.
12. Исполнение обязательств по договору оформляется сторонами путем подписания акта о приеме-передаче оказанных услуг.

Ниже на рисунке приведена схема предоставления возмещения части затрат экспортеров в 2011 году, которая облегчит понимание процедуры получения финансовой поддержки экспорта.

Схема предоставления возмещения части затрат экспортеров в 2011 году



В каких подразделениях KAZNEX INVEST Вы можете получить подробную информацию о возмещении части затрат экспортеров?

Подробную информацию по возмещению части затрат Вы можете получить в Департаменте экспортных грантов KAZNEX INVEST.

Баймурзина Ляззат Конысбаевна +7 717 2 79 93 93, вн. 1043
baimurzina@kaznexinvest.kz

Шыназаров Мухит Курбанович + 7 717 2 79 93 93, вн. 1044
shynazarov@kaznexinvest.kz

Жанабильев Алибек Азаматович +7 717 2 79 93 93, вн. 1015
zhanabilyev@kaznexinvest.kz

О финансовой поддержке экспортеров в 2010 году

В 2010 году в KAZNEX INVEST поступило 66 заявок от отечественных экспортеров для возмещения затрат, связанных с выводом продукции на внешние рынки. Из них 43 заявки одобрены, экспортерам возмещено порядка 141 млн. тенге., 23 заявки отклонены по причине позднего предоставления пакетов документов или неполного соответствия перечню требуемых документов.

Самыми активными участниками программы по возмещению затрат экспортеров стали предприниматели города Алматы, которые получили более половины всех возмещенных средств. Экспортеров Восточно-Казахстанской, Карагандинской и Костанайской области также характеризует высокий уровень активности в получении государственной поддержки, более трети заявок поступило именно из этих регионов.

Региональный охват одобренных заявок

№ п/п	Регион	Кол-во заявок	Сумма к возмещению (тыс. тенге)
1	Алматинская область	1	195,0
2	Кызылординская область	1	273,4
3	Западно-Казахстанская область	1	398,2
4	г. Астана	2	448,3
5	Актюбинская область	1	854,9
6	Павлодарская область	2	2 240,2
7	Акмолинская область	2	2 498,7
8	Мангистауская область	1	2 874,5
9	Карагандинская область	4	3 162,1
10	Костанайская область	4	5 729,0
11	Северо-Казахстанская область	3	6 016,6
12	Южно-Казахстанская область	3	14 792,0
13	Восточно-Казахстанская область	5	23 683,3
14	г. Алматы	13	77 822,7
	ВСЕГО:	43	140 989,2

Распределение одобренных заявок по инструментам (млн. тенге)



Распределение одобренных заявок по отраслям (в %)



Основную долю возмещенных затрат экспортеров составила реклама отечественной продукции (61,8 млн. тенге) и ее сертификация (59 млн. тенге). Кроме того, покрыты расходы отечественных экспортеров по регистрации продукции в размере 8,1 млн. тенге, по организации выставок на сумму 8,1 млн. тенге и по организации обучения - 3,9 млн. тенге.

Значительную долю возмещенных KAZNEX INVEST затрат составила продукция пищевой и сельскохозяйственной отраслей промышленности, на которую пришлось 16 заявок отечественных экспортеров на сумму 70 млн. тенге. Одобрены 9 заявок на возмещение затрат продукции отрасли машиностроения на сумму 33,6 млн. тенге. Возмещены затраты 10 заявок по продукции химической промышленности на сумму 25,9 млн. тенге.

Приложение 1.

Образец заявки на получение возмещения части затрат

Кому:

(наименование рабочего органа межведомственной комиссии по возмещению части затрат экспортеров)

От кого:

(полное наименование с указанием организационно правовой формы)

Дата государственной регистрации (перерегистрации)

(№ свидетельства, кем и когда выдан)

Численность производственного персонала _____ чел.

Вид деятельности

Тел/факс:

1. Затраты, понесенные экспортером¹:

1) Затраты, связанные с продвижением (брендинг) и раскруткой конкретной продукции на внешнем рынке:

Реклама отечественной продукции

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1	2	3	4	5
1.				
2.				
...				
Всего				

1 При заполнении таблиц указывать каждую сумму понесенных затрат согласно счет-фактуре и акта выполненных работ в отдельности

Сервисная и финансовая поддержка экспорта

Участие в зарубежных выставках:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

Разработка и издание каталога:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

Открытие, содержание представительства (офиса, склада, торговой точки) за рубежом в течение первых трех лет деятельности:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

2) Затраты на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков и сертификацией продукции в целях экспорта за рубеж:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

3) Затраты на оплату услуг по обучению сотрудников, занятых в сфере управления экспортом, за рубежом, а также с приглашением экспертов — консультантов на предприятия-экспортеров:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
..				
Всего				

4) Затраты на привлечение франшизы:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

5) Затраты по оплате услуг на создание и запуск веб-сайта экспортера:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
..				
Всего				

6) Затраты на оплату услуг по маркетинговым исследованиям:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

Общая сумма заявляемых к возмещению части затрат: _____
_____ тенге

(сумма цифрами и прописью)

2. Сведения об экспортируемой продукции:

Наименование продукции с указанием товарной позиции на уровне 10 знаков ТН ВЭД ТС: _____

Страна-импортер и наименование организации-импортера: _____

Наименование и реквизиты экспортного контракта: _____

Объем осуществленного экспорта продукции в денежном выражении: _____ тенге.

Доля экспорта продукции в общем объеме реализации продукции за последние два года: _____ %.

3. Перечень документов в соответствии с требованиями пункта 10 Правил возмещения части затрат экспортеров по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки, утвержденных постановлением Правительства Республики Казахстан от «__» _____ 2011 года №__:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Уполномоченное лицо: _____

Подпись _____

Дата подачи заявки: _____

Приложение 2.

Образец резюме на получение возмещения части затрат

1. Информация об организации, подавшей заявку на возмещение части затрат:

Наименование организации с указанием организационно-правовой формы: _____

Дата государственной регистрации перерегистрации) _____

(№ свидетельства, кем и когда выдан)

Численность производственного персонала _____ чел.

Вид деятельности _____

2. Перечень документов в соответствии с требованиями пункта 10 Правил возмещения части затрат экспортеров по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки, утвержденных постановлением Правительства Республики Казахстан от «__» _____ 2011 года № _____:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

3. Затраты, заявленные к возмещению¹:

1) Затраты, связанные с продвижением (брендинг) и раскруткой конкретной продукции на внешнем рынке:

Реклама отечественной продукции:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

¹ При заполнении таблиц указывать каждую сумму понесенных затрат согласно счет-фактуре и акта выполненных работ в отдельности

Участие в зарубежных выставках:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

Разработка и издание каталога:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

Открытие, содержание представительства (офиса, склада, торговой точки) за рубежом в течение первых трех лет деятельности:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

2) Затраты на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков и сертификацией продукции в целях экспорта за рубеж:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

3) Затраты на оплату услуг по обучению сотрудников, занятых в сфере управления экспортом, за рубежом, а также с приглашением экспертов-консультантов на предприятия-экспортеров:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

4) Затраты на привлечение франшизы:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

5) Затраты по оплате услуг на создание и запуск веб-сайта экспортера:

Наименование затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1	2	3	4	5
1.				
2.				
...				
Всего				

6) Затраты на оплату услуг на маркетинговые исследования:

Статьи возмещаемых затрат	№ контракта, по которому произведены затраты	Дата приемки услуг/работ от поставщика	Сумма затрат без НДС	
			в валюте платежа	в тенге
1.				
2.				
...				
Всего				

Общая сумма заявляемых к возмещению части затрат: _____
_____ тенге

(сумма цифрами и прописью)

4. Сумма, подлежащая (не подлежащая) к возмещению, в соответствии с требованиями **пункта 6** Правил возмещения затрат экспортеров по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки.

5. Критерий, принимаемый во внимание при определении получателей возмещения затрат:

Эффективность экспорта продукции (соотношение объема осуществленного экспорта указанной продукции к возмещению части затрат).

Данный коэффициент показывает сколько тенге экспортной выручки приходится на каждый тенге возмещаемых затрат.

6. Общая сумма, предполагаемая к возмещению части затрат: _____
_____ тенге

(сумма цифрами и прописью)

Должностное лицо _____

Подпись _____

Дата _____

Примечание: для пересчета затрат в тенге и подсчета итоговой суммы принимаются курсы валют Национального банка Республики Казахстан, действовавшие на дату выхода объявления о приеме Заявок.

Приложение 3.

Образец типового договора о возмещении части затрат экспортеров

г. Астана _____ год
(число, месяц, год)

(наименование рабочего органа в части возмещения части затрат экспортеров, сведения о государственной регистрации)

далее именуемый «Рабочий орган», в лице _____

(Ф.И.О. руководителя или лица, исполняющего его обязанности)

_____, действующего на основании _____,

(Устава или Приказа)

с одной стороны и _____

(наименование юридического лица Республики Казахстан, получателя возмещения части затрат, сведения о государственной регистрации)

_____, далее именуемое
«Экспортер», в лице _____

(Ф.И.О. руководителя или лица, исполняющего его обязанности)

действующего на основании _____

_____, с другой стороны,
(Устава или доверенности)

в дальнейшем именуемые Стороны, в соответствии с Правилами возмещения части затрат экспортеров по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от ____ года № ____ (далее - Правила) на основании решения Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан от ____ года № ____ (далее - решение уполномоченного органа), заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Основные понятия

1. Основные понятия, используемые в настоящем договоре:

- 1) Договор - настоящий договор, в соответствии с которым Рабочий орган возмещает части затраты Экспортера, понесенные им при продвижении обработанных отечественных товаров на внешние рынки;
- 2) возмещение части затрат - оказываемая в соответствии с Правилами процедура возмещения части затрат экспортеров, понесенных ими при продвижении обработанных отечественных товаров на внешние рынки;
2. Прочие понятия, применяемые в Договоре, подлежат толкованию в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

2. Предмет Договора

3. Предметом настоящего Договора является возмещение Рабочим органом части затрат Экспортеру в сумме _____

_____ тенге.

4. Возмещение части затрат осуществляется на основе решения уполномоченного органа (№ _____ от _____).

3. Права и обязанности Сторон

5. Рабочий орган имеет право в пределах делегированных ему полномочий и на основании решения уполномоченного органа осуществлять возмещение части затрат экспортеров по продвижению обработанных отечественных товаров на внешние рынки путем перечисления денежных средств на счета экспортеров.

6. Экспортер имеет право:

на возмещение части затрат, связанных с продвижением обработанных отечественных товаров на внешние рынки в соответствии с решением уполномоченного органа;

отказаться от возмещения части затрат полностью или частично путем письменного уведомления о своем решении с указанием причин отказа и возврата суммы возмещения в случае его получения.

7. Рабочий орган в пределах своей компетенции обязуется не позднее 10 рабочих дней после подписания настоящего Договора возместить части затраты Экспортера путем перечисления денежных средств по банковским реквизитам Экспортера, указанным в настоящем договоре.

8. Экспортер обязуется соблюдать законодательство Республики Казахстан и положения настоящего договора.

4. Конфиденциальность

9. Любая информация, полученная каждой из Сторон по настоящему Договору, а равно и условия самого Договора, включая Приложение, признается конфиденциальной и не подлежит разглашению без согласования с противоположной стороной.

10. Сторона не вправе без предварительного письменного согласия другой стороны раскрывать кому-либо содержание Договора или какого-либо из его положений, а также иной информации, материалов, предоставленных или полученных в целях исполнения настоящего Договора.

5. Форс-мажор

11. Стороны освобождаются от исполнения обязательств полностью или частично в силу наступления форс-мажорных обстоятельств. Под форс-мажорными обстоятельствами стороны понимают стихийные бедствия природного и техногенного характера, военные действия, забастовки, решения высших государственных органов запретительного или ограничительного характера.

12. В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств сторона обязана в течение семи календарных дней уведомить другую сторону о невозможности исполнения обязательств. Несоблюдение данного условия лишает сторону ссылаться на форс-мажорные обстоятельства как основание, освобождающее от ответственности.

13. Если форс-мажорные обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение обязательства в срок, предусмотренный Договором, то этот срок соответственно отодвигается на время действия таких обстоятельств, если стороны не договорились об ином.

6. Уведомление

14. Любое уведомление, которое одна сторона направляет другой стороне в соответствии с договором, высылается в виде письма, телеграммы, телекса или факса с последующим предоставлением оригинала.

15. Уведомление вступает в силу после доставки или в указанный день вступления в силу (если указано в уведомлении), в зависимости от того, какая из этих дат наступит позднее.

7. Срок действия Договора

16. Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до завершения текущего финансового года.

17. Договор подлежит расторжению без исполнения в случае, если после его заключения будет установлено, что Экспортеру неправомерно предоставлено право возмещения части затрат.

8. Ответственность сторон. Применимое право

18. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения настоящего Договора стороны несут ответственность, предусмотренную законодательством Республики Казахстан.

19. В случае, если после заключения (исполнения) настоящего Договора будет установлено, что Экспортер получил право на возмещение части затрат, связанных с продвижением обработанных отечественных товаров на внешние рынки, путем предоставления недостоверных документов, Экспортер несет ответственность, предусмотренную законодательством Республики Казахстан, а также обязан произвести возврат полученных сумм возмещения части затрат в срок, установленный Рабочим органом.

20. Для Договора и других соглашений, подписанных на основе настоящего Договора, применяются нормы действующего законодательства Республики Казахстан.

9. Прочие условия

21. Каждая сторона представляет и гарантирует друг другу, что на дату подписания Договора является юридическим лицом, созданным надлежащим образом, и функционирующим в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

22. Стороны не вправе ни полностью, ни частично передавать кому-либо свои права и обязательства по настоящему Договору.

23. Любые изменения и дополнения к Договору действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными представителями сторон и скреплены их печатями.

24. Все приложения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

25. Договор составлен на русском, либо государственном языке, в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

26. В части, не урегулированной Договором, Стороны руководствуются законодательством Республики Казахстан.

Рабочий орган

Экспортер

_____ (наименование Рабочего органа)

_____ (наименование Экспортера)

Адрес: _____

Адрес: _____

РНН _____

РНН _____

БИН _____

БИН _____

ИИК _____

ИИК _____

БАНК _____

БАНК _____

БИК _____

БИК _____

Тел./факс _____

Тел./факс _____

(Подпись, Ф.И.О. первого
руководителя рабочего органа или
иного уполномоченного лица)

(Подпись, Ф.И.О. первого
руководителя Экспортера или иного
уполномоченного лица)

М.П.

М.П.

Для заметок