**Экспортер - 2020**

Программа утверждена ППРКот 2 августа 2012 года № 1017.

Правила возмещения части затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров, услуг на внешние рынки разработаны в соответствии сЗаконом Республики Казахстан от 9 января 2012 года «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности».

Целью Программы является обеспечение комплексной поддержки экспортоориентированных и действующих предприятий – экспортеров несырьевого сектора экономики для увеличения объемов и расширения географии экспорта казахстанской продукции.

Программа направлена на поддержку отечественных компаний малого и среднего предпринимательства, действующих и потенциальных экспортеров обрабатывающего сектора.

Возмещению подлежат следующие виды затрат экспортеров:

• регистрация продукции и товарного знака за рубежом;

• сертификация продукции за рубежом;

• содержание представительства (офиса, склада, торговой точки) за рубежом, включая аренду и коммунальные услуги в течение первых 3 лет деятельности.

• реклама отечественной продукции за рубежом;

• участие в зарубежных выставках (аренда выставочных площадей, изготовление стендов, регистрационный взнос, раздаточные материалы);

• обучение специалистов за рубежом или привлечение зарубежного эксперта на казахстанское производство.

• привлечение франшизы;

• разработка и поддержка сайта (в течение 3 лет).

В рамках данной программы экспортеру может быть возмещен один или несколько видов затрат в размере 50 % от обоснованных и документально подтвержденных затрат, но не более утвержденных предельных сумм по каждому виду затрат.

Путем возмещения затрат предприятий-экспортеров, понесенных при выводе отечественной продукции на внешние рынки. При этом экспортируемая продукция должна соответствовать Перечню видов экспортной продукции, по которым предоставляется финансовое возмещение.

В рамках Сервисной поддержки отечественным предприятиям предоставляются следующие услуги:

1. Маркетинговая и аналитическая поддержка по экспортным рынкам;

2. Обеспечение торговой информацией о конъюнктуре рынка страны импортера;

3. Обучение предпринимателей по вопросам экспортной деятельности;

4. Информирование зарубежных покупателей о казахстанской продукции;

5. Организация и проведение презентационных мероприятий по продвижению товарных знаков казахстанских производителей;

6. Формирование торгово-экономических миссий, форумов, как в Казахстане, так и за рубежом;

7. Поиск потенциальных покупателей казахстанской продукции.

Услугами (инструментами) сервисной поддержки могут воспользоваться казахстанские производители обрабатывающего сектора экономики, экспортирующие свою продукцию, а также предприятия планирующие выходить на зарубежные рынки.

Финансирование торговых экспортных операций

1. Страхование экспортного кредита,

2. Страхование документарного аккредитива,

3. Экспортное торговое финансирование

Государственная поддержка в рамках финансирования торговых экспортных операций Программы заключается:

• в предоставлении пост-экспортного финансирования;

• в страховании коммерческих и политических рисков по исполнению обязательств сторонами внешнеэкономического контракта.

Поддержка новых бизнес-инициатив заключается в предоставлении финансовой поддержки предприятиям-экспортерам, осуществляющим экспортную отгрузку впервые, при расширении географии экспорта, т.е. выхода на новых зарубежных покупателей, при реализации новой продукции (в особенности, инновационной). Приоритет будет отдаваться предприятиям-экспортерам, которые являются субъектами малого и среднего бизнеса.

Предприятие должно иметь контракт на поставку продукции с зарубежным покупателем на условиях частичной или полной отсрочки платежа. После осуществления отгрузки предприятие предоставляет отгрузочные документы в обслуживающий его банк. Банк перечисляет денежные средства в объеме осуществленной отгрузки на расчетный счет экспортера за счет средств, предоставленных на депозит от АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант». Затем вступают в силу кредитные отношения между банком экспортера и импортера, а также между банком импортера и самим импортером. Таким образом, КазЭкспортГарант, практически, осуществляет кредитование покупателя казахстанской продукции, используя механизмы экспортного торгового финансирования с участием банков.

Срок кредитования - до 1 года.

Сумма кредита – до 1 млн. долларов США.

По предлагаемому механизму поддержки, правильнее говорить о стоимости финансирования для покупателя казахстанской продукции (т.е. импортера) – ставка кредита для конечного покупателя (импортера) будет колебаться в коридоре от 6 до 11 процентов годовых в долларах США. Такой разброс обусловлен тарифом по страхованию, который входит в стоимость финансирования, и различается шкалой по страновым рискам. Например, по таким странам, как Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, тариф страхования может быть больше 3 процентов годовых. Учитывая, что выручка поступает на расчетный счет экспортера сразу по факту отгрузки, создаются благоприятные условия для наших предприятий по формированию конкурентной ценовой политики.

Большим преимуществом данной Программы является тот факт, что Экспортер и Импортер казахстанской продукции продолжают обслуживаться в своих банках, где у них уже имеется определенная кредитная история, оцененные залоги и финансовая ситуация, а также все обороты по расчетным и валютным счетам. В связи с этим, КазЭкспортГарант оговорил с банками условие, что их маржа будет составлять не более 2 процентов годовых в долларах США.

Обращаться предприятию-экспортеру за поддержкой по данной Программе, в-первую очередь, в АО Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант», который свяжется с обслуживающим экспортера банком, на предмет заключения депозитного договора для фондирования кредита покупателю. В настоящий момент Казкоммерцбанк, БанкТуранАлем, БанкЦентрКредит и АльянсБанк выразили готовность сотрудничать с КазЭкспортГарант по данной Программе. Письма-уведомления о том, что КазЭкспортГарант предлагает предприятиям-экспортерам финансовую поддержку через обслуживающий банк, разосланы во все банки второго уровня республики.

В следующих случаях может быть отказано в поддержке:

• отсутствия согласия банка импортера открыть аккредитив в пользу казахстанского экспортера;

• в случае финансовой несостоятельности банка импортера;

• если экспортируется нефть и газ.

До 5-ти рабочих дней требуется для поступления экспортной выручки на расчетный счет предприятия с момента предоставления отгрузочных документов, которые должны соответствовать условиям аккредитива.

КазЭкспортГарант создан на основе АО «Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ГСК), которым были предложены мероприятия для включения в ГПФИИР в части поддержки экспортопродвижения. ГСК раньше оказывал услуги только по страхованию коммерческих и политических рисков по внешнеэкономическим контрактам экспортеров несырьевого сектора. В соответствии с опытом деятельности аналогичных организаций зарубежных стран, ГСК был предложен механизм по кредитованию покупателей казахстанской продукции с целью поддержания и стимулирования спроса, а также для расширения географии экспортируемой продукции.

Для получения подробной информации о перечнях видов затрат, подлежащих возмещению, заявительных документов по участию в Программе Развития и продвижения экспорта «Экспорт 2020» просим обращаться по следующим координатам: