

Какую поддержку могут получить российские участники выставок?

В последнее время произошли серьезные изменения в системе оказания государственной поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса, в том числе – были отменены прямые субсидии на компенсацию выставочных расходов. Как дела обстоят сегодня? Какие компании могут получить реальную помощь? На вопросы редакции отвечает директор Департамента предпринимательства и услуг Торгово-промышленной палаты Российской Федерации **Анна Палагина**



– Уважаемая Анна Николаевна, пришлося слышать, что в 2015 году компенсация выставочных расходов малого и среднего бизнеса из бюджетных источников была полностью прекращена. Верно ли это?

– Не совсем так. Компенсации не отменены, просто изменены условия получения государственной поддержки, и, конечно, ограничено количество компаний, которые могут на нее претендовать.

Сегодня, чтобы получить компенсацию части расходов на участие в выставках, компания малого и среднего бизнеса либо индивидуальный предприниматель должны отвечать определенным условиям. Речь идет о принадлежности к группе приоритетной поддержки, т.е. они должны быть инновационными, экспортно-ориентированными, наиболее технологичными, включены в отраслевые программы импортозамещения и т.д. Таковы условия и, понятно, что далеко не все могут претендовать на помощь.

Что касается механизма этой работы, то он предусматривает прямое взаимодействие предприятий с объектами инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса в регионах. Хорошо, если компании являются резидентами или партнерами Центров поддержки экспортно-ориентированных предприятий, Региональных интегрированных

центров, Центров кластерного развития или Центров молодежного инновационного творчества.

Нормативное обеспечение этой работы определено в Приказе Минэкономразвития России №167 от 25 марта 2015 года.

Приказ министерства – это федеральный нормативный акт, и достаточно внушительный по объему. В нем сформулированы требования к объектам инфраструктуры и принципы бюджетной эффективности, указаны направления расходования средств, то есть – на что их можно расходовать, и какие показатели при этом необходимо достичь.

В конкурсной заявке, которую готовят в регионах по каждому пункту, например, для создания Центра поддержки экспортно-ориентированных предприятий, надо обязательно подготовить небольшой бизнес-план с обоснованием, аналитикой, расчетом эффективности (сколько будет организовано бизнес-миссий, подписано контрактов, уплачено налогов и пр.)

Речь идет о том, что государство в лице Министерства экономического развития России заявляет о своих приоритетах, определяет те направления поддержки, которые должны эффективно работать на диверсификацию российской экономики в целом и на изменение отраслевой структуры малого и среднего бизнеса в частности.

Не секрет, что в Российской Федерации более половины малых и средних предприятий занимаются торговлей, общественным питанием и бытовым обслуживанием, т.е. относятся к так называемому «сопровождающему бизнесу».

Между тем государство ставит задачу развивать отечественное производство, инновационный сектор экономики и экспортные поставки. Поэтому и бюджетное финансирование выделяется на поддержку предприятий именно этих секторов бизнеса, лишь они имеют право компенсировать часть своих выставочных затрат.

– Как это выглядит на практике? Что надо делать руководителям предприятий, чтобы получить компенсации за участие в выставках в 2016 году?

– Предположим, вы уже сейчас, в конце 2015 года, планируете выставочную деятельность вашей компании в следующем году. Руководители и специалисты определили выставки,

которые дают реальный экономический эффект, являются для вас важными и приоритетными.

Следующий шаг – сообщите эту информацию специалистам объекта инфраструктуры поддержки бизнеса, с которыми вы работаете (из перечисленных выше). Те, в свою очередь, включат в бюджет своей организации смету расходов на компенсацию части выставочных расходов вашей компании.

Если вы участвуете в выставках постоянно и планомерно, то масштаб затрат на аренду площади и выставочные услуги можете определить достаточно точно.

В дальнейшем формируется бюджет объекта инфраструктуры, в котором будут заложены необходимые объемы компенсации выставочных затрат, в том числе – и вашей компании.

Понятно, что перечисленные выше Центры могут планировать организацию коллективных экспозиций предприятий своего региона на выставках в России и за рубежом (собственными силами или с привлечением компании-оператора). Расходы на эти цели также будут запланированы в бюджете. А вот кто и сколько получит денег – это станет ясно в будущем году при сравнении общего объема запрошенных средств и выделенного бюджетного финансирования.

– Государство определяет, какие объекты инфраструктуры поддержки малого бизнеса (и сколько) должны быть в каждом регионе?

– Нет, региональная власть сама определяет, какие меры поддержки нужно реализовать на территории субъекта Федерации.

– Есть ли информация, сколько в регионах России* организовано таких центров?

– Приведу некоторые данные по количеству организаций, которые в 2015 году получили софинансирование из федерального бюджета на поддержку малого и среднего бизнеса:

- Региональные интегрированные центры (32 объекта, финансирование на общую сумму 180 млн. руб);

- Центры поддержки экспорта (25 организаций, на сумму 191 млн. руб);

* По состоянию на июнь 2015 года в состав Российской Федерации входит 85 регионов

- Центры инновационного молодежного творчества (20 объектов, на сумму 428,7 млн. руб).

- Центры кластерного развития (21 организация, на сумму 248 млн руб).

- Компании, как и раньше, смогут получить финансовую поддержку только после выставки?

- Разумеется. С точки зрения Бюджетного кодекса, субсидия – это компенсация реально понесенных и документально подтвержденных затрат. Предоплаты в принципе быть не может.

Только после того, как компания понесла определенные расходы на участие в выставке, в том числе – оплатила аренду экспозиционной площади, она может претендовать на компенсацию. Каков ее размер, 70% или 50%, зависит от законодательных решений, принятых на уровне субъекта Российской Федерации.

В пакете документов, который предоставляется для получения субсидии, должны присутствовать все платежные поручения, подтверждающие произведенные им расходы.

В этой связи хотелось бы напомнить предпринимателям, что, с учетом всех действующих в настоящее время конкурсных процедур (подготовка приказа, проведение заседаний конкурсной комиссии, заявочная компания регионов, распределение средств и пр.) реальные выплаты придутся, в основном, на конец будущего года.

Но это, конечно, не означает, что сейчас можно сидеть и чего-то ждать. Наоборот, необходимо как можно скорее подавать свои заявки, включать их в планы поддержки бизнеса, которые именно сейчас формируют специалисты объектов инфраструктуры в регионах. Все решается именно там, на местах.

- Насколько активно программа поддержки бизнеса, о которой Вы говорите, реализуется в регионах?

- В целом, достаточно активно. В этом году из федерального бюджета было выделено 17 млрд. руб., хотя заявок поступило на вдвое большую сумму – где-то на 35 млрд. руб. Соответственно, половина заявок была либо урезана, либо не утверждена. Мы видим, что реальные потребности регионов в два раза превышают возможности бюджетных ассигнований на эти цели.

Что касается конкретно выставочных субсидий, то пока их выделить из общей суммы выплат не представляется возможным. Дело в том, в Минэкономразвития России в 2015 году ушли от детализации статей расходов на поддержку бизнеса, там стараются объединить и укрупнить пункты плана с тем, чтобы выделенные деньги были 100%-но освоены.

- Скажите, если сегодня все делается через объекты инфраструктуры в регионах, то на государственном уровне общих правил работы нет?

- Не сказала бы так. Напротив, правила достаточно жесткие.

Приказ Минэкономразвития России №167 от 25 марта 2015 года – это федеральный нормативный акт, доста-

точно внушительный по объему. В нем сформированы требования к объектам инфраструктуры и принципы бюджетной эффективности, указаны направления расходования средств, то есть – на что их можно расходовать, и какие показатели при этом необходимо достичь.

В конкурсной заявке, которую готовят в регионах по каждому пункту плана, например, для создания Центра поддержки экспортно-ориентированных предприятий, надо обязательно подготовить небольшой бизнес-план с обоснованием, аналитикой, расчетом эффективности (сколько будет организовано бизнес-миссий, подписано контрактов, уплачено налогов и пр.)

- Какие права имеют региональные власти в этой работе?

- Самые серьезные. Технология работы программ поддержки бизнеса такова, что именно в регионах, на уровне местного Правительства, Законодательного собрания либо Общественного совета, определяется объем регионального финансирования программ развития малого и среднего предпринимательства.

Руководители этих структур решают, какие конкретно мероприятия будут включены в программу с учетом региональной специфики. Конечно, в первую очередь они выбирают мероприятия, имеющие софинансирование из федерального бюджета и определены Приказом № 167.

- Участвуют ли в этой работе территориальные торгово-промышленные палаты?

- Безусловно. Многие объекты инфраструктуры поддержки в регионах работают на базе палат.

Как юридические лица и хозяйствующие субъекты торгово-промышленные палаты могут быть участниками и исполнителями по каждому пункту региональных программ.

К инфраструктуре поддержки малого и среднего бизнеса относятся организации, одним из учредителей которых является субъект Российской Федерации или муниципальное образование.

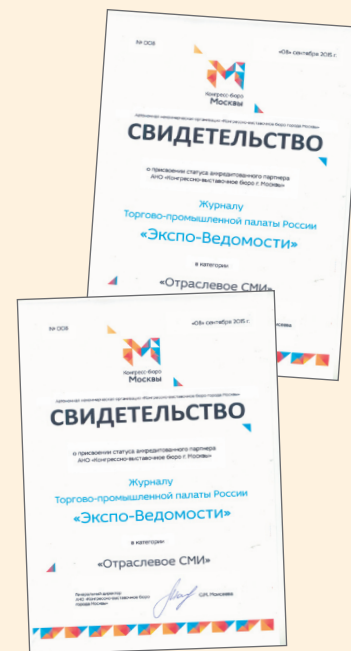
При их создании нет обязательных требований, действующих, к примеру, при формировании бизнес-инкубаторов и фондов поддержки предпринимательства (некоммерческая организация, на 100% утвержденная правительством области).

Территориальная палата вполне может быть одним из учредителей Центра поддержки экспорта, и такие примеры имеются, в том числе и в родной для меня Ростовской области – там мы этого добились.

Подводя итоги разговора, хотелось бы еще раз подчеркнуть: выставочные субсидии не отменены, они существуют, надо только правильно воспользоваться возможностями и процедурами, прописанными в Приказе Министерства экономического развития Российской Федерации №167 от 25 марта 2015 года.

Желаю читателям вашего журнала успехов на этом пути!

Журнал «Экспо-Ведомости» и газета «Удача Экспо» стали аккредитованными партнерами Конгрессно-выставочного бюро г.Москвы



В сентябре 2015 года «Конгрессно-выставочное бюро г.Москвы» присвоило статус аккредитованного партнера журналу ТПП РФ «Экспо-Ведомости» и Всероссийской выставочной газете «Удача Экспо».

Информационное выставочное агентство «ИнформЭКСПО», в соответствии с подписанным соглашением о партнерстве, взяло на себя обязательство публиковать в газете «Удача Экспо», журнале ТПП РФ «ЭкспоВедомости» и на сайте компании www.informexpo.ru анонсы, новости, информационные, аналитические и иные материалы о текущей деятельности Конгресс-Бюро г. Москвы.

Со своей стороны, Конгресс-бюро будет публиковать материалы, предоставленные редакцией, на собственном сайте, включать их в ежеквартальный информационный дайджест, а также предоставлять редакции актуальные тематические и аналитические материалы, касающиеся развития выставочного и конгрессного бизнеса столицы (отчеты о проведенных исследованиях, данные мониторинга и статистика московского рынка индустрии встреч и пр.).

Помимо этого, сотрудники редакции будут аккредитованы на всех мероприятиях, которые проводит Конгресс-Бюро или его партнеры.