**«Все увезем! И стулья тоже!»**

**Экспортерам помогут в транспортировке товаров**

**Договариваемся, везем, оплачиваем**

**Центр «Мой бизнес» поможет бизнесу сократить транспортные расходы при экспорте.**

*Логистические цепочки нарушены, тарифы на перевозку товаров выросли – в этих условиях экспортерам как никогда важная господдержка. В 2022 году у предпринимателей впервые появилась возможность увезти одну партию своего груза за границу почти бесплатно, значительно сократив транспортные расходы. Об условиях программы и ее успешном дебюте в Иркутской области рассказала Газете Дело директор Фонда «Мой бизнес» Диляра Окладникова.*

1. **Какова сумма компенсации?**

Предприниматели могут компенсировать за счет государства до 80% стоимости перевозки груза до границы РФ, но не более 500 тыс. рублей. Из Федерального бюджета РФ предусмотренный предельный лимит всего объема субсидий составляет 5 млн рублей. Это абсолютно реальная помощь предпринимателям для решения вопросов логистики и удорожания перевозочных тарифов.

1. **Кто может воспользоваться услугой?**

Порядок субсидирования затрат на организацию транспортировки прописан в приказе Минэкономразвития РФ от 18.02.2021 № 77. Воспользоваться субсидированием могут предприниматели, которые осуществляют продажу товара за границу. Субсидию может получить как «солидный» экспортер, имеющий долговременные международные торговые отношения с разными покупателями и странами, так и начинающий, который только «вчера» заключил свой первый экспортный контракт, а уже «сегодня» государство помогло ему в транспортировке его продукции на внешний рынок.

1. **Куда обратиться за поддержкой?**

Центр «Мой бизнес» оказывает широкий спектр услуг для субъектов малого и среднего бизнеса нашего региона - от консультации начинающего предпринимателя и регистрации юридического лица до вывода товаров на экспорт.

Для получения субсидирования затрат на организацию транспортировки нужно обратиться в Центр поддержки экспорта, который является одним из подразделений Центра «Мой бизнес».

1. **Как оформить субсидирование?**

Оформлением услуги, которая называется «Содействие в организации транспортировки продукции на внешние рынки» (неполное название услуги) нужно задуматься заранее. Её предоставление должно быть оформлено до начала движения транспортного средства с грузом, при этом субсидируется стоимость перевозки груза до границы РФ.

Сначала экспортер обращается к нам, оформляются – заявка и соглашение между Центром и предпринимателем, а также договор с транспортной компанией. Затем транспортная компания везет товар, а уже после оказания услуги производится оплата за транспортировку на счет транспортной компании. Просто и понятно, всего три составляющих процесса: договариваемся – везем – оплачиваем.

1. **В чем особенность услуги?**

Эта услуга по своей природе значительно отличается от порядка возмещения транспортных расходов, понесенных продавцом товара, где действует совсем другой порядок: договариваемся – оплачиваем – везем, как в известном в народе выражении: «утром деньги, вечером – стулья, но деньги вперед!». В нашем случае все наоборот: деньги после оказания услуг.

1. **Как происходит выбор транспортной компании?**

Выбор транспортной компании в качестве исполнителя осуществляется исходя из многих критериев, обозначенных в условиях отбора. И пройти его непросто. Но есть к чему стремиться: опыт взаимодействия, полученный в ходе предоставления услуги, может послужить началом долгосрочного сотрудничеству между экспортером и транспортной компанией в будущих поставках. Транспортным компаниям это должно быть интересно.

1. **Каким должен быть вид транспорта?**

Вид транспорта может быть любой, главное – чтобы транспортная компания, участвующая в этом процессе, имела соответствующий вид деятельности, практическую возможность и опыт предоставления транспортно-экспедиционных услуг при осуществлении международных перевозок. При участии в отборе исполнителя компания – в подтверждение своего опыта – кроме необходимых документов, предоставляет копии документов (договоров с клиентами), подтверждающих оказание аналогичных услуг.

1. **В чем главная цель поддержки?**

Механизм поддержки реализуется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и направлен, прежде всего, на стимулирование производства и поставок конкурентоспособной российской продукции.

**КЕЙСЫ**

**Кому положена субсидия**

 *О том, как работает услуга «Содействие в организации транспортировки продукции на внешние рынки», кто может рассчитывать на поддержку, а в каких случаях субсидия не положена, рассказываем на конкретных примерах.*

***Кейс №1.*** *Экспортер ООО «Вариант» имеет экспортный контракт с контрагентом из Китая. Условия поставки товара в договоре между двумя контрагентами таковы, что обязанность по транспортировке товара по территории РФ остается за российской компанией.*

**Комментарий Центра «Мой бизнес»:** Этот вариант приемлем для получения субсидии, направленной на содействие в организации транспортировки продукции в Китай. Такому экспортеру рекомендуется обратиться за услугой в Центр поддержки экспорта, предоставить экспортный контракт как документ, подтверждающий отнесение обязанности по транспортировке товара по территории РФ на продавца, и заполнить заявку. Она обязательно будет принята в работу.

***Кейс №2.*** *Экспортер ООО «Сигма» имеет экспортный контракт с контрагентом из Китая. Условия поставки товара таковы, что обязанность по транспортировке товара по территории РФ заложена в условиях договора за покупателем из Китая. Российский предприниматель загружает товар в транспортное средство на станции, указанной покупателем и обозначенной в экспортном контракте, оформляет товар в таможенном отношении. На этом обязанность российского продавца исчерпана, поставка товара завершена, риски переходят к покупателю.*

**Комментарий Центра «Мой бизнес:** В данном случае расходы по транспортировке по территории РФ возложены на иностранное юридическое лицо, в связи с чем субсидия для возмещения расходов не полагается, так как расходы по транспортировке товара российский продавец не несет, согласно условиям поставки.

***Кейс №3.*** *Индивидуальный предприниматель Иванов И.И. обратился в Центр «Мой бизнес» для оказания содействия в поиске иностранного покупателя его продукции в Монголии. По результатам оказанной услуги был подобран рынок сбыта, заключен экспортный контракт. По условиям контракта передача товара должна быть осуществлена на границе РФ. Настало время логистики. Для поставки товара у индивидуального предпринимателя нет опыта, рынок транспортных услуг переполнен предложениями, цены высокие, все хотят увезти далеко и много. Однако первая товарная партия начинающего экспортера небольшая по объему, ведь экспорт только начинается.*

**Комментарий Центра «Мой бизнес:** В данном случае для предпринимателя услуга по содействию в организации транспортировки товара является наиболее безопасной, своевременной и финансово выгодной. При обращении начинающего экспортера, выбор исполнителя транспортировки товара будет осуществлен на приемлемых условиях, исходя из объема и особенностей реализуемого товара. Товар будет доставлен в назначенный пункт хоть автотранспортом, хоть железной дорогой. После пересечения таможенной границы Центр «Мой бизнес» осуществит перевозчику оплату за транспортировку груза по территории России.

**МНЕНИЕ**

**Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»:**

**«Господдержка оказалась своевременной»**

– Для любого экспортера логистика и ее стоимость всегда была и остается одной из проблемных и значительных по стоимости составляющих экспорта. Тем более, на сегодняшний день, при перестройке логистических цепочек, повышении транспортного тарифа, государственная поддержка оказалась своевременной для наших экспортеров и нашла отражение в 100% освоении суммы субсидии, выделенной на 2 квартал текущего года по соответствующей статье расходов. На сумму в 3 млн рублей в пользу предпринимателей, относящихся к субъектам малого и среднего бизнеса Иркутской области, были заключены договоры оказания услуг с транспортными компаниями, работающими в нашем регионе. Воспользовались данной услугой 6 предпринимателей, получив выгоду по 500 тыс. рублей каждый в виде субсидии на оплату за транспортировку своей продукции за границу РФ.

Реализации услуги ничуть не помешала и та особенность, которая отличает природу платежей за транспортировку от возмещения транспортных расходов, уже понесенных продавцами товаров. Платежи Центра «Мой бизнес» за услуги по принципу «утром стулья, а вечером деньги» были также востребованы предпринимателями. Экспортеры имели реальную помощь при поставке товара и значительно уменьшили сумму, перечисляемую транспортной компании. Это то, что было реально ощутимо для бюджета самого предприятия.

**«Планируем шагнуть дальше выделенного бюджета»**

– Учитывая востребованность меры господдержки предпринимателей по направлению логистики в прошедшем периоде 2022 года, а также для дальнейшего развития данного направления планируется шагнуть несколько дальше выделенного бюджета субсидий услуг, оказываемых Центром поддержки экспорта.

Во-первых, при согласовании с Министерством экономического развития и промышленности Иркутской области будут проведены соответствующие мероприятия по увеличению во второй половине 2022 года суммы субсидии по логистике до установленного предельного значения. При положительном решении еще 2 млн рублей будут выделены в пользу предпринимателей Иркутской области на оплату логистики.

Во-вторых, от Центра «Мой бизнес» подготовлено предложение о выделении дополнительной субсидии из средств регионального бюджета и направлении ее на дальнейшее развитие господдержки, связанной с логистикой экспортеров. Востребованность указанной меры поддержки фактически подтверждена при получении услуги предпринимателями, осуществляющими свою деятельность в Иркутском, Братском, Зиминском районах Иркутской области. С целью совершенствования механизма развития мер господдержки экспорта данное предложение озвучено на Экспортном Совете при Губернаторе Иркутской области, в рамках доклада о результатах деятельности Центра поддержки экспорта региона за отчетный период и о задачах на 2-е полугодие текущего года.