

СТЕНОГРАММА
парламентских слушаний на тему
«Правовые основы выставочно-ярмарочной и конгрессной
деятельности как механизм повышения конкурентоспособности и
продвижения отечественных товаров и услуг на внутренний и
внешний рынки»

19 февраля 2014 года

В.И. МАТВИЕНКО

Уважаемые коллеги, уважаемые участники парламентских слушаний! Сегодня на площадке Совета Федерации совместно с Торгово-промышленной палатой мы проводим парламентские слушания по очень важной теме – "Правовые основы выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности как механизм повышения конкурентоспособности и продвижения отечественных товаров и услуг на внутренний и внешний рынки".

Прежде всего, я хочу поприветствовать всех участников парламентских слушаний, наших партнеров из Торгово-промышленной палаты, с которой мы очень давно и успешно, плодотворно сотрудничаем, подписали соглашение, и пожелать нам успешной работы. Хочу поблагодарить вас за то, что вы откликнулись на наше приглашение.

Актуальность сегодняшних парламентских слушаний, пожалуй, не нуждается в долгих пояснениях. Перед Россией стоит важнейшая задача перехода от экономики, основанной на экспорте сырья, к более прогрессивной – инновационной модели развития. Это на сегодняшний день важнейшая стратегическая задача для нашей страны. По существу, речь идет о создании условий для развития в нашей стране новых высокотехнологичных отраслей и производств. Развитие это возможно только в случае, если товары и услуги будут конкурентоспособны и будут обеспечены стабильным спросом.

В свою очередь, всем нам хорошо известно, что спрос не появляется сам по себе. Его, особенно в условиях ВТО, надо последовательно формировать. И как раз одним из наиболее эффективных и всемирно признанных инструментов такого формирования является выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность.

Стоит заметить, что в последние годы внимание к этому направлению в нашей стране как на федеральном, так и на региональном уровнях власти возрастает.

В марте прошлого года была утверждена государственная программа Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности", в которой в том числе предусмотрены мероприятия по совершенствованию выставочно-ярмарочной деятельности. Кроме того, ведется активная работа

Активизировался и процесс формирования нормативных основ выставочно-ярмарочной деятельности на региональном уровне.

К положительным моментам можно отнести и то, что больше средств из бюджета стало выделяться на поддержку выставочной деятельности за рубежом, и то, что растет число выставочных комплексов, соответственно, мероприятий и международного, и межрегионального уровня. Этот процесс, кстати, предполагает дальнейшее развитие институтов внешнеэкономической деятельности, в том числе создание комплексной поддержки этой деятельности российских компаний. Причем некоторые практические шаги по упорядочению этой деятельности уже предпринимаются. Так, при Минпромторге работает межведомственная комиссия, рассматривающая планы по зарубежным выставкам. И Торгово-промышленная палата России, насколько мне известно, патронирует порядка 130–150 выставок в год. В этой сфере у нас есть хороший потенциал для роста.

По количеству международных конгрессных мероприятий Россия занимает 41-е место в мире. Обратите внимание, на Петербургском международном экономическом форуме, к примеру, в прошлом году было подписано 102 соглашения на сумму, как было объявлено, около 10 трлн. рублей. Это превысило результат предыдущего форума более чем в 30 раз. Большая часть соглашений была заключена в нефтегазовом секторе. Кроме того, были подписаны соглашения в сфере машиностроения, нефтехимии, энергетики, транспорта, высоких технологий и фармацевтики.

Также можно отметить роль Международного инвестиционного форума в Сочи в привлечении капиталов для развития региона. По некоторым оценкам, соглашения сочинского форума разных лет принесли Кубани более 250 млрд. рублей инвестиций. При этом, по словам Президента Владимира Владимировича Путина, 114 млрд. рублей частных инвестиций было вложено в строительство олимпийских спортивных инфраструктурных объектов в Сочи, то есть практически создание абсолютно новой санаторно-курортной туристической спортивной зоны. Это убедительно подтверждает то, что международные конгрессные мероприятия являются одним из эффективных инструментов развития инфраструктуры крупных городов регионов, повышения, соответственно, их инвестиционной привлекательности. Они способствуют формированию высокотехнологичных кластеров, мобилизации интеллектуального потенциала, росту престижа государства.

Как мы видим, у нас в стране накоплен уже немалый опыт проведения выставочных мероприятий самого различного формата, а также участия России в крупных международных выставках и конгрессах. Есть собственные, весьма авторитетные, одни из крупнейших в мире, площадки для проведения на самом высоком уровне выставочных мероприятий и конгрессов, например "Крокус Экспо", который успешно работает в этой сфере уже почти 10 лет.

Но, безусловно, не всегда этот опыт со знаком "плюс". Бывают и неудачи, промахи, на которые также следует обращать внимание, делать соответствующие выводы и оценивать, анализировать эффективность, потенциальную эффективность такого рода мероприятий. Например, сколько усилий и бюджетных средств было затрачено в Свердловской области на подготовку и подачу заявки на проведение в Екатеринбурге "ЭКСПО-2020". Однако, как вы знаете, на заседании Генеральной ассамблеи Международного бюро выставок заявка области, к сожалению, была отклонена. Думаю, присутствующий здесь Аркадий Михайлович Чернецкий может рассказать о всех подробностях этой борьбы за "ЭКСПО-2020". Это тоже поможет более ответственно и скрупулезно подходить к подготовке и оценке перспектив таких мероприятий.

Полезно было бы вспомнить и наш богатый опыт с созданием и функционированием ВДНХ. Несмотря на совершенно иные условия, существующие сегодня в России, в мире, проанализировать и использовать эту практику, думаю, было бы весьма полезно, но с учетом, конечно же, актуализации и наших новых реалий.

Не менее важно, конечно же, участие России в выставках за рубежом. Содействие продвижению отечественных товаров на внешний рынок – одна из основных задач федерального, да и, пожалуй, региональных уровней власти. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 23 января этого года утвержден перечень проводимых за рубежом выставок и ярмарок, на которых планируется организовать российские экспозиции, утверждены ответственные за подготовку экспозиций министерства, а также объем софинансирования из федерального бюджета. В текущем году на эти цели в федеральном бюджете предусмотрено более 1 млрд. рублей.

Однако существующие механизмы финансирования российских экспозиций с частичным финансированием из средств федерального бюджета, на мой взгляд, требуют обновления. Нынешний порядок финансирования дотационных выставок препятствует продвижению российской экспортной продукции за рубеж, поскольку никак не учитывает специфику выставочной деятельности.

Одновременно необходимо устранить законодательные препоны к ее развитию в регионах. Так, в субъектах Российской Федерации земельный

налог и арендная плата за земельные участки взимаются в процентах от кадастровой стоимости земельного участка. Но для выставочных организаций, которые не осуществляют сами торговую или производственную деятельность, такая плата за землю слишком обременительна. Поэтому для них необходимо предусмотреть особые условия исчисления и уплаты налога на имущество организаций, земельного налога и арендной платы за землю.

Стоит подчеркнуть, что особое значение выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность приобретает в связи с развитием интеграционных процессов на евразийском пространстве. Планируемое создание Евразийского экономического союза, безусловно, расширит доступ товаров, производимых нашими государствами, на общий внутренний рынок. Однако не менее важно продвижение на внешние рынки, что напрямую зависит от уровня информационной открытости.

Совет Федерации, как палата регионов, всемерно содействует проведению презентаций субъектов Российской Федерации, раскрытию их потенциала. Так, например, новацией такой на 21-й сессии Азиатско-Тихоокеанского парламентского форума стала выставка-презентация российских регионов Сибири и Дальнего Востока. На наше предложение принять участие в презентации откликнулись буквально все руководители дальневосточных субъектов Российской Федерации. И эта выставка-презентация позволила российским регионам уверенно заявить о себе и наладить контакты с зарубежными партнерами. Отвечал у нас за это направление Штыров Вячеслав Анатольевич, который много сделал для того, чтобы такая выставка состоялась.

Но будем откровенны. Состояние и темпы развития выставочной индустрии пока далеко не отвечают ни потенциалу, ни запросам социально-экономического развития страны. В некоторых странах эти виды деятельности занимают достаточно высокую долю ВВП. У нас, к сожалению, это пока не так. Причины известны. Это и ведомственная разобщенность, неразвитость федеральной и региональной выставочной инфраструктуры, недооценка потенциала выставок со стороны органа власти, недостаток квалифицированных специалистов. Иногда бываешь на таких выставках-презентациях и думаешь: лучше бы этого не делали, потому что то, как иногда это делается... просто для галочки, просто формально, непрофессионально. И ничего позитивного это не дает. Наоборот, иногда создается негативный фон и негативное восприятие Российской Федерации и ее возможностей. Не в последнюю очередь – недостатки в том числе законодательной базы, отсутствие единого нормативного акта в рассматриваемой сфере, куда можно было бы включить, учитывая специфику этого вида экономической, если хотите, деятельности, условия, которые бы способствовали более активному развитию повсеместно этой деятельности.

Думаю, следует предельно внимательно отнестись к предложению о разработке проекта федерального закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации.

Важная миссия здесь также отводится и проекту федерального закона о государственно-частном партнерстве. Разработанный Правительством Российской Федерации, и Совет Федерации принимал активное участие в подготовке этого закона, он, к сожалению, почти год назад был принят в первом чтении, но до сих пор завис, хотя я считаю, что этот закон сегодня должен быть в числе приоритетных, потому что он создает широкие возможности, развивая ГЧП, для привлечения инвестиций, для развития инфраструктуры и привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Я думаю, что нашим профильным комитетам совместно с коллегами из Государственной Думы, с Торгово-промышленной палатой стоит подумать и предпринять усилия, чтобы ускорить прохождение этого важного документа как в целом для экономики, так и для ярмарочно-выставочной деятельности.

В ходе сегодняшних парламентских слушаний нам предстоит всесторонне рассмотреть болевые точки отечественной выставочно-ярмарочной деятельности. Я предлагаю всем выступающим коллегам (никаких отчетов: мы здесь подготовленные люди) сосредоточиться на предложениях, проблемах и на том, как вам видятся пути решения. Это такая серьезная мозговая атака. Здесь собраны лучшие специалисты, эксперты, организаторы конгрессно-выставочной деятельности. Никто лучше вас не сформулирует то, что должна сделать власть, то, что должны сделать законодатели, как нам оперативнее подготовить проект такого закона, вместе его продвигать. Совет Федерации, как субъект законодательной инициативы, готов взять этот проект закона в свои руки и активно продвигать его для его принятия. И я уверена, что вместе мы сможем наметить шаги по решению конкретных проблем, определить перспективные направления этой отрасли, необходимое законодательное сопровождение и иные шаги для того, чтобы существенно активизировать этот вид деятельности, в том числе экономической деятельности, в Российской Федерации.

Коллеги, я благодарю вас за внимание, и давайте приступим к обсуждению. У нас есть список тех, кто записался, но он не исчерпывающий. Если кто-то захочет что-то добавить, вступить в дискуссию, задать вопросы, начать диалог – пожалуйста, это только приветствуется.

Я попрошу взять слово президента Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Сергея Николаевича Катырина.

Сергей Николаевич, пожалуйста, Вам трибуна.

С.Н. КАТЫРИН

Спасибо, Валентина Ивановна.

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемые коллеги! Прежде всего, хочу поблагодарить Совет Федерации, Валентину Ивановну, ее коллег за организацию нынешних парламентских слушаний. Чрезвычайно для нас важная тема. Могу сказать, что в системе торгово-промышленных палат в этом направлении работает 91 торгово-промышленная палата территориальная. В течение года палаты проводят или участвуют в организации порядка 700 выставок и выставочно-ярмарочных мероприятий. Большая часть торгово-промышленных палат связаны с организацией торгово-экономических миссий, конгрессных мероприятий, в том числе за пределами нашей страны.

Предложенная тема впервые вынесена на парламентские слушания. Особая ее актуальность связана, мне кажется, еще и с тем, что в современных условиях, в которых работает отечественный бизнес, речь идет и о членстве в ВТО, и об усилении конкуренции на большинстве отраслевых рынков, и о развитии процессов глобализации мировой экономики.

Мы видим целями сегодняшних слушаний всестороннее рассмотрение сложившейся системы продвижения товаров и услуг на внутренний и внешний рынки, устранение имеющихся барьеров на этом пути и в связи с этим рассматриваем выставочно-конгрессную деятельность как один из важнейших механизмов экономической политики нашего государства.

Полагаю, что выставочную сферу необходимо рассматривать не только с точки зрения доходности выставочных компаний, а прежде всего оценивать, насколько полно на каждый затраченный экспонентом рубль предоставляются услуги, способные приблизить продвигаемую продукцию к ее потребителю.

О востребованности выставочных услуг говорит тот факт, что сегодня на мировом рынке действует более 1200 крупных выставочных центров с закрытой выставочной площадью в 33 млн. кв. метров, причем ежегодно, даже в кризисный период, прирост выставочных площадей составляет не менее 2–3 процентов. Проводимые в этих центрах выставки (а их более 30 тысяч) способствуют развитию производства практически во всех отраслях мировой экономики. Интерес к выставочным мероприятиям проявляют около 260 миллионов посетителей. На выставках закладываются основы для подписания большинства будущих контрактов.

У нас в стране в последнее время благодаря совместным усилиям происходило поступательное развитие индустрии выставок и конгрессов. Характерно, что в истекшем году объем продаж выставочного рынка увеличился примерно на 7 процентов, так же, как, кстати, и в предыдущем году, это несмотря на общее, как вы знаете, снижение темпов развития экономики. Большая востребованность выставочных услуг не позволяет просесть отраслевому рынку даже в условиях торможения экономики.

Вместе с тем в российской выставочной отрасли накопился ряд нерешенных проблем, которые, на наш взгляд, к сожалению, носят системный характер. Отсутствие необходимой координации, недостаточная поддержка выставочных мероприятий и слабое материально-техническое обеспечение отрасли во многом объясняются несовершенством нормативно-правовой базы.

В нашей огромной стране общая площадь выставочных центров сегодня сопоставима с одной лишь (хочу подчеркнуть) Ганноверской ярмаркой. Это на всю нашу страну.

Основой системы правового регулирования отрасли, на наш взгляд, должен стать федеральный закон о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации. Принятие закона, на наш взгляд, позволило бы четко определить порядок взаимоотношений всех участников выставочного процесса, решать многие накопившиеся проблемы.

Для развития выставочной отрасли, с нашей точки зрения, требуется усиление влияния всех государственных структур. Существующее регулирование по линии разных ведомств порой бессистемно и не отражает в полном объеме приоритеты развития российской экономики.

Требует, на наш взгляд, пересмотра система государственной поддержки. Пока она в целевом порядке распространяется на организацию выставок, в основном зарубежных выставок, в то время как вся система поддержки должна быть продумана, четко структурирована как на федеральном уровне, так и на местах. Регламент ВТО это позволяет, и этим надо пользоваться в интересах развития экономики регионов.

Много вопросов и к проведению конкурсов по выбору операторов выставочных проектов с частичным государственным финансированием. Остро стоит вопрос о развитии выставочной материально-технической базы в российских регионах, где сосредоточено всего 27 процентов всех выставочных площадей страны. По итогам проведенного нами опроса, 48 глав регионов подтвердили свою заинтересованность в развитии выставочной инфраструктуры. Мы знаем, что за рубежом многие муниципалитеты являются совладельцами выставочных комплексов, понимая, какой дополнительный доход в казну региональных бюджетов приносит выставочная деятельность. Вполне уместно поставить вопрос о принятии целевой программы строительства выставочных центров в регионах. Именно с этим была связана инициатива Торгово-промышленной палаты о разработке новой концепции развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации. Эта идея была поддержана руководством страны. В настоящее время проект концепции разработан и, я полагаю, в ближайшее время в установленном порядке должен быть внесен в Правительство Российской Федерации. В этом

документе обозначены пути решения накопившихся проблем, по крайней мере как нам видится. Работу эту мы проводили совместно с нашими коллегами из различных министерств.

Убежден, что сегодняшнее обсуждение добавит новые конструктивные предложения, направленные на развитие выставочной отрасли.

В заключение хочу еще раз поблагодарить Совет Федерации за возможность обсуждения этой темы. Благодарю за внимание.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо большое, Сергей Николаевич.

Я попрошу взять слово Юрия Васильевича Неёлова, председателя Комитета Совета Федерации по экономической политике.

Юрий Васильевич, пожалуйста, Вам слово.

Ю.В. НЕЁЛОВ

Добрый день, уважаемые коллеги и уважаемые приглашенные! Нам очень приятно видеть такое большое количество участников. Это говорит о том, что наша тема злободневная, актуальная.

Валентина Ивановна очень правильно подчеркнула, что сегодня выставочная и конгрессная деятельность – это хороший стимул для развития как экономики страны, так и регионов. Мы ведь на практике хорошо знаем: если эта работа налажена, то, в общем-то, и товар хорошо идет и на внешнем, и на внутреннем рынках, и инвестиции идут. Я бы так сказал, что выставка – это своеобразная законодательница мод, потому что на этой площадке показывают новые технологии, новые товары. Это площадка для дискуссий научных, для новых открытий.

Такая работа в нашей стране, конечно, ведется, но ее надо активизировать. Поэтому перед нашими слушаниями мы проводили заседание "круглого стола", где были также представители Торгово-промышленной палаты, выработаны рекомендации.

Вес нашим слушаниям придало то, что сегодня на них присутствует Валентина Ивановна со своими заместителями и президент Торгово-промышленной палаты. Поэтому, я думаю, мы сегодня с вами выработаем конкретные реальные решения. Всем желаю плодотворной работы.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо. У нас отвечал за подготовку слушаний комитет. По-моему, так очень серьезно, основательно... Вместе с Торгово-промышленной палатой шла такая системная работа по подготовке и проведению. Не для

галочки, а для дела. Спасибо, Юрий Васильевич, Вам, членам комитета за подготовку.

Я попрошу взять слово Сергея Сергеевича Беднова, председателя Комитета Торгово-промышленной палаты по выставочно-ярмарочной деятельности и поддержке товаропроизводителей и экспортеров, вице-президента Российского союза выставок и ярмарок.

Союз есть, а выставок мало. Что-то надо делать с этим.

С.С. БЕДНОВ

Большое спасибо, Валентина Ивановна, за предоставленную возможность выступить. Уважаемая Валентина Ивановна, прежде всего хочу поблагодарить Вас и Комитет Совета Федерации по экономической политике за то, что сегодня проходят парламентские слушания по вопросам регулирования выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности.

Наша сегодняшняя встреча – это логическое продолжение совместной деятельности Совета Федерации и Торгово-промышленной палаты России, дополнительный импульс которой дало подписание соглашения о сотрудничестве в апреле прошлого года, а также проведение заседания "круглого стола" по выставочной тематике в июне 2013 года в Совете Федерации.

Учитывая профессиональный состав участников слушаний, позвольте сразу сформулировать основные темы сегодняшней дискуссии.

Во-первых, это оценка роли и вклада выставочной индустрии в развитие экономики страны, регионов, поддержки наших предприятий.

Во-вторых, это проблемы и приоритеты развития самой выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности, ее региональной инфраструктуры.

И, наконец, это законодательное обеспечение развития отрасли, в том числе на основе закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации.

С позиции государственных интересов выставки – это эффективный механизм продвижения товаров и услуг на внутренний и внешний рынки, стимулирования научно-технического прогресса, роста промышленного экспорта, реализации конкурентного потенциала регионов, развития инфраструктуры крупных городов и создания новых рабочих мест.

На выставочных площадках мира заключаются сделки купли-продажи товаров, услуг и технологий, создающие огромный торгово-экономический эффект. Ежегодный объем контрактов на Кантонской ярмарке в Китае достигает порядка 70 млрд. долларов, что соразмерно 5 процентам объема годового экспорта страны. Сумма сделок на машиностроительной выставке

ЕМО в Ганновере оценивается в 5 млрд. долларов. Прошедший в прошлом году "МАКС" в Жуковском – сумма контрактов превысила 20 млрд. долларов.

И еще те примеры, которые в своем выступлении привела Валентина Ивановна, об эффективности и сумме контрактов, которые подписаны на наших конгрессных, событийных мероприятиях.

Выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность вносит значительный вклад в валовой продукт региона проведения мероприятий. Помимо платежей от собственной деятельности в виде налогов и сборов конгрессно-выставочные центры генерируют денежные поступления от широкого спектра сервисных услуг, связанных с расходами сотен тысяч экспонентов и посетителей выставок на услуги городской инфраструктуры, – это гостиницы, транспорт, связь, питание, досуг и так далее. Так, по данным зарубежных источников, суммарные доходы от проведения мероприятий на выставочной площадке Messe Frankfurt в Германии ежегодно приносят в казну города порядка 3 млрд. евро. К сожалению, у нас в России подобные доходы пока еще никем не подсчитываются, но можно не сомневаться, что и у нас они немалые.

Каковы масштабы современного российского выставочного рынка? В России ежегодно проводится 1700 выставок для специалистов суммарной площадью свыше 2,6 млн. кв. метров нетто. В них принимают участие около 140 тысяч российских и 20 тысяч зарубежных компаний и фирм. По экспертным оценкам, оборот выставочного рынка России сегодня составляет 800 млн. долларов, что соответствует седьмому месту в мире.

Современная выставочная отрасль России – это динамично развивающийся сегмент экономики с устойчивым процессом самоорганизации. Однако на Россию приходится всего два процента суммарной площади выставочных центров мира, что крайне мало с учетом масштабов нашей страны. В Соединенных Штатах Америки этот показатель достигает 20 процентов, Китае – 15 процентов, Германии – 10 процентов. Основная же часть выставочных павильонов России не соответствует мировым стандартам по качеству и оснащенности. В стране единицы площадок, где можно проводить выставки международного уровня.

Основными проблемами выставочно-конгрессной отрасли в настоящее время является несовершенство отраслевой нормативной базы, неразвитость региональной выставочной и конгрессной инфраструктуры и отсутствие эффективной системы координации и государственной поддержки отрасли. Решение указанных проблем намечено в проекте новой комплексной концепции развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в России. Эта концепция была разработана по поручению Правительства Российской Федерации Министерством промышленности и торговли, Минэкономразвития, Минрегионом с участием Торгово-

промышленной палаты России, представителей выставочного сообщества в 2012 году. Однако, к сожалению, этот документ до сих пор не направлен в Правительство, что отдаляет решение важных для отрасли российской экономики вопросов.

С целью приведения нормативно-правовой базы в соответствие с реальными потребностями выставочной отрасли необходимо безотлагательно разработать единый нормативный акт на федеральном уровне – закон о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации. Основные положения закона приведены на слайде.

И большая благодарность Вам, Валентина Ивановна, за то, что Вы поддержали эту идею принятия закона.

Говоря о выставочной инфраструктуре в регионах, приходится признавать, что дефицит выставочных площадей, прежде всего современных, технически оснащенных, является одной из наиболее острых проблем российского выставочного рынка. Суммарная площадь выставочных центров 35 российских регионов – 200 тыс. кв. метров – сопоставима с площадью одного не самого крупного выставочного комплекса в Европе. Это кажется невероятным, но это факт, притом что 50 субъектов Российской Федерации высказывают заинтересованность в современной выставочной инфраструктуре.

Еще раз подчеркну, речь идет не столько о дефиците выставочных площадей вообще, сколько о необходимости возведения специализированных выставочно-конгрессных центров, отвечающих современным требованиям. Соинвесторами таких проектов могут стать региональные органы власти и частный бизнес с использованием механизма государственно-частного партнерства. И, конечно же, скорейшее принятие закона о государственно-частном партнерстве сдвинет эту проблему с мертвой точки.

Одновременно сохраняется настоятельная необходимость доработки и корректировки ряда действующих нормативных актов федерального уровня, так или иначе затрагивающих, но не учитывающих специфику выставочного бизнеса и тормозящих его развитие.

На некоторых предложениях хотелось бы остановиться подробнее. Многократное, в десятки раз, увеличение кадастровой стоимости недвижимости привело к резкому повышению арендных и налоговых платежей за землю и здания, используемые в выставочных целях. Это делает нерентабельным содержание выставочных комплексов.

Большая благодарность, Валентина Ивановна, Вам за понимание этой проблемы. Вы как раз поддержали нас в своем выступлении.

В.И. МАТВИЕНКО

Еще раз меня вспомните, у меня крылья вырастут – и я улечу со слушаний.

С.С. БЕДНОВ

Нет, ну просто это прозвучало... как бальзам на сердце.

В.И. МАТВИЕНКО

За понимание спасибо.

С.С. БЕДНОВ

Поэтому мы предлагаем рассмотреть вопрос о предоставлении оптимальных условий для выставочных комплексов. Например, установить для земель, занимаемых выставочными комплексами, вид разрешенного использования для выставочной деятельности, а не торговой и офисно-деловой, как предусмотрено сейчас. В противном случае конгрессно-выставочные центры утратят свою основную функцию.

Весьма важная тема – стимулирование предприятий, прежде всего малого и среднего бизнеса, к участию в выставках. В условиях Всемирной торговой организации, когда выделение прямых субсидий бизнесу запрещено или ограничено, субсидирование выставочной деятельности становится основным способом продвижения национального экспорта в качестве нетарифного инструмента торговой политики. К сожалению, на поддержку участия российских экспонентов в выставках тратится средств на порядок меньше, чем, например, в Германии. Существующая практика финансирования выставочно-ярмарочной деятельности, направленной на развитие российского экспорта, должна быть пересмотрена.

Большую надежду на это вселяет государственная программа Российской Федерации "Развитие внешнеэкономической деятельности", утвержденная Правительством в марте 2013 года. Не менее важно субсидирование затрат по участию отечественных предприятий в международных выставках, проводимых в России, что способствовало бы продвижению на рынок лучших отечественных товаров, создавало бы конкуренцию аналогичной зарубежной продукции и препятствовало бы экспансии импорта.

Другая важная тема. Выставочники неоднократно указывали на необходимость усиления роли критерия качества и квалификации подрядчика при оценке заявок на право организации российских экспозиций за рубежом, а также на то, что в конкурсных комиссиях по отбору операторов российских экспозиций должны быть представлены специалисты-выставочники, представители Торгово-промышленной палаты, союзов и объединений предпринимателей.

Крайне важен, по нашему мнению, тщательный отбор мероприятий для включения в ежегодный перечень зарубежных выставок с государственной финансовой поддержкой. Эти мероприятия должны определяться с учетом конъюнктуры зарубежных рынков, экспортного потенциала отечественной промышленной продукции, с учетом предложений отраслевых союзов и ассоциаций, торгово-промышленных палат, росзагранпредставительств и выставочных экспертов. В обязательном порядке должна проводиться оценка коммерческой эффективности и имиджевой составляющей мероприятий, проводимых с государственной поддержкой за рубежом.

Хочу подчеркнуть, что совершенствование государственной политики в области выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности и создание системных условий для ее интенсивного развития требует координации действий федеральных и региональных органов исполнительной власти, а также государственных, общественных и предпринимательских организаций. В качестве органа, обеспечивающего такую координацию, целесообразно создать, а точнее воссоздать правительственную комиссию по выставочно-ярмарочной деятельности, прекратившую работу в 2004 году. Учитывая, что этот вопрос затрагивает все сферы экономики, отрасли промышленности, регионы России, подобная комиссия сможет быть действенной при условии, если ее возглавит Первый заместитель Председателя Правительства.

Уважаемые коллеги, хотелось бы посоветоваться еще по одному важному вопросу. За последнее время рынок выставочных и конгрессных услуг в России заметно вырос, стал более зрелым. Мы постоянно ощущаем поддержку Совета Федерации. В этой связи логичным шагом вперед, на наш взгляд, могло бы стать создание консультативного совета по выставочно-ярмарочной деятельности при Совете Федерации. Совет мог бы содействовать совершенствованию отраслевой законодательной базы, разработке региональных программ развития выставочной и конгрессной деятельности. Будем признательны, уважаемая Валентина Ивановна, если Вы поддержите идею создания совета по выставочно-ярмарочной деятельности и подскажете оптимальный формат его организации.

В завершении хочу еще раз поблагодарить Совет Федерации за организацию парламентских слушаний и пригласить Вас, уважаемая Валентина Ивановна, всех членов Совета Федерации на ключевые международные выставки с участием российских предприятий и выразить надежду на продолжение конструктивного диалога. Большое спасибо за внимание.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, Сергей Сергеевич.

Вообще, коллеги, когда профессионалы докладывают... вот Сергей Сергеевич, по сути, нарисовал программу того, что надо делать. Я уверена, участники дополнят.

Сейчас у нас будет выступать заместитель Министра промышленности и торговли Георгий Владимирович Каламанов.

Георгий Владимирович, если бы я была заместителем министра (помните, такая была рубрика?), я бы взяла доклад Сергея Сергеевича и за три месяца его реализовала. И всё. И проблем нет. Понимаете? *(Аплодисменты.)*

Понятные проблемы, понятно, что надо делать. У нас концепция с 2012 года лежит, и никому дела до нее нет. Основная задача министерств и ведомств в том, чтобы как раз создавать законодательную, нормативную базу, создавать условия для развития той или иной отрасли, той или иной деятельности. Другой задачи у вас нет более важной.

Георгий Владимирович, расскажите, пожалуйста, как вы будете решать эту задачу.

Заместитель Министра промышленности и торговли.

Г.В. КАЛАМАНОВ

Спасибо большое за предоставленное слово.

Уважаемые коллеги, участники сегодняшнего заседания! Я бы хотел построить свой доклад, разделить его на несколько сегментов. Во-первых, доложить по поводу концепции развития выставочно-ярмарочной деятельности. Весь предыдущий год мы дорабатывали этот документ. Он состоит не только из текста концепции распоряжения Правительства Российской Федерации, но в том числе там присутствует план действий, мероприятий, в котором отражены практически все направления того доклада, который был сегодня нам представлен Сергеем Сергеевичем Бедновым. В принципе там даже намного шире.

Мы согласовали эту концепцию плана мероприятий с 20 органами, федеральными органами исполнительной власти и организациями. У нас осталось одно лишь согласование. И мы в ближайшие несколько дней вносим этот документ в Правительство.

В.И. МАТВИЕНКО

Минфин, наверное, да? Минфин остался?

Г.В. КАЛАМАНОВ

Всё правильно, просто у них дата... Нет, они согласуют, я уже переговорил, но у них дата согласования стала чуть-чуть позже. Поэтому этот документ будет внесен.

В.И. МАТВИЕНКО

Простите, я перебиваю.

Сергей Сергеевич, а с Российским союзом выставок и ярмарок этот документ согласован, концепция?

Г.В. КАЛАМАНОВ

Этот документ согласован со всеми: с союзом и с ТПП...

В.И. МАТВИЕНКО

Сергей Сергеевич, подтверждаете? Вы одобряете?

Г.В. КАЛАМАНОВ

...и со всеми федеральными органами исполнительной власти.

С.С. БЕДНОВ

(Говорит не в микрофон. Плохо слышно.) ...сейчас нет...

В.И. МАТВИЕНКО

Ну, окончательную редакцию Вы видели?

С.С. БЕДНОВ

Да, конечно.

В.И. МАТВИЕНКО

Вот без Вашей подписи утверждать не будем.

Г.В. КАЛАМАНОВ

Валентина Ивановна, была сформирована рабочая группа. Там были представители многих федеральных органов исполнительной власти и организаций, поэтому работа шла, так скажем, в нормальном режиме. Единственное, что это был первый такой документ в этой области, поэтому мы постарались его подготовить очень таким объемным, масштабным.

В.И. МАТВИЕНКО

Вот реально скажите, Георгий Владимирович, когда, по Вашему мнению, вы будете готовы, в форме и когда этот документ будет Правительством принят. Назовите срок.

Г.В. КАЛАМАНОВ

Документ будет внесен в Правительство в течение двух недель и, надеюсь, в кратчайшие сроки будет принят Правительством Российской Федерации.

В.И. МАТВИЕНКО

Ну, не очень конкретный ответ. А поконкретнее?

Г.В. КАЛАМАНОВ

Валентина Ивановна, в течение, там, месяца – полутора этот документ уже будет принят Правительством Российской Федерации.

В.И. МАТВИЕНКО

Ну, давайте, полтора месяца. До 1 апреля не будем. До 30 марта, да?

Г.В. КАЛАМАНОВ

Хорошо. Я даже больше скажу, этот документ стоит в плане действий Министерства промышленности и торговли, он стоит на второй квартал, поэтому мы чуть-чуть пораньше справимся с задачей, которую нам поставил Президент.

В.И. МАТВИЕНКО

Хорошо. Есть предложение записать в стенограмму: принять заверение заместителя министра, что до 30 марта текущего года этот документ будет принят. Не возражаете?

Г.В. КАЛАМАНОВ

Нет, конечно.

В.И. МАТВИЕНКО

Договорились. Мы проверим. Хорошо. *(Аплодисменты.)*

Г.В. КАЛАМАНОВ

Это первое – по поводу концепции плана действий.

По поводу в целом развития выставочно-ярмарочной деятельности, конечно, здесь нужно разделить на два направления: это поддержка выставок за рубежом и поддержка выставок в Российской Федерации.

По поводу поддержки за рубежом здесь всё ясно, у нас действует межведомственная комиссия. Кстати, многие коллеги в нее входят – не только из федеральных ведомств, но в том числе из организаций, из Российского союза выставок и ярмарок.

Поэтому мы предварительно собираем все данные от коллег, прорабатываем эти вопросы с нашими коллегами, которые работают за рубежом Российской Федерации. После этого ведомства также прорабатывают эти предложения у себя, и мы их рассматриваем в комиссии.

При этом финансирование (вы правильно уже заметили) в этом году увеличилось. У нас ежегодно на финансирование всех ведомств в целом выделялось не более 200 млн. рублей. И сейчас эта цифра намного выше. Единственное... и цифра выше, и параметры тоже такие же, очень сложные. Поэтому мы всё проходим со всеми ведомствами и утверждаем распоряжением Правительства.

Критерии оценки выставок тоже понятны. Мы их в свое время приняли в межведомственной комиссии. Я считаю, что по этому направлению мы и дальше будем продолжать очень серьезную, плотную работу.

По поводу выставок в Российской Федерации... Здесь тоже несколько направлений. Конечно же, у нас нет финансового ресурса выполнять эту работу, но мы работаем с каждым субъектом Российской Федерации отдельно. Во многих субъектах уже сформированы нормальные, современные выставочные комплексы: и в Свердловской области, и сейчас строящийся комплекс в Минеральных Водах, и в Казани, и во многих других субъектах.

При этом главная проблема в будущем – это загрузка этих выставочных площадей, это отсутствие дублирования по этим выставкам внутри Российской Федерации, тем более что у нас пока до сих пор нет статуса федеральной выставки в Российской Федерации. Мы с этим вопросом столкнулись, когда придавали статус выставке в Свердловской области. Мы сейчас выпустили распоряжение Правительства: эта выставка как основная по промышленному блоку у нас на ближайший год. То есть очень важный вопрос, чтобы отсутствовало дублирование.

Мы при этом утверждаем в министерстве перечень выставок на год и затрагиваем в принципе основные направления, текущие направления, которые у нас заложены в программу.

Я надеюсь, коллеги в других ведомствах также закладывают именно те выставки, по которым в принципе у них стратегия выстроена по направлениям деятельности. Как пример: у нас в этом году масштабно присутствует направление станкостроения, у нас будет присутствовать направление лесопромышленного комплекса в части мебельной промышленности, у нас будет присутствовать направление новых материалов. И мы полагаем, что именно эти направления на ближайшее время станут основными в продвижении российской продукции.

Ну и в целом я хотел бы отметить, что выставочная деятельность – это как часть той господдержки экспорта, которой мы сегодня занимаемся очень плотно совместно с нашими коллегами из других ведомств. Поэтому мы многое сделали по вопросу страхования экспортных кредитов, многое сделали по выдаче государственных гарантий по экспорту, но я согласен, что у нас есть колоссальный потенциал по выставкам, который мы должны в ближайшее время рассматривать с нашими коллегами. Во многих странах это серьезный блок в экономике государства, это серьезные поступления в бюджет. Сегодня говорили по поводу Германии. Я действительно согласен, что очень яркий пример – Deutsche Messe, это Ганноверская выставка, которая не всегда является прибыльной, но косвенные налоги, которые

поступают в бюджет города Ганновер, в целом земли и Германии как государства, очень высоки. Поэтому у нас есть над чем работать, и мы, я думаю, будем повышать этот уровень. В целом мы готовы продолжать дальше работу. Большое спасибо за сегодняшнюю встречу.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, Георгий Владимирович. Вы нам придали оптимизма. Чувствуется, что Вы профессиональный человек и профессионально разбираетесь в этой сфере. Плохо, когда "ботаники" занимаются. Чувствуется, что Вы проблематикой владеете. Раз уж Вы, как заместитель министра, отвечаете за это направление, то, естественно, и спрос с Вас будет.

Сегодня многие, и Вы в том числе, говорили, что нужна государственная поддержка. Коллеги, но когда говорят "государственная поддержка", у всех сразу в глазах рубли, доллары, что-то еще. Всё сводится только к тому, что государство должно давать деньги. Это не так. Задача государства – создать правовые условия для поддержки этого вида деятельности, учитывая его специфику. То есть это закон, это другие системы налогообложения, это частно-государственные подходы. Главное, чтобы государство заявило, что оно в этом заинтересовано. И придет бизнес, и организуются эти выставочно-ярмарочные комплексы, и найдут модели финансирования, будут привлекать к софинансированию тех, кто хочет экспонировать свою выставку, и так далее. Я по собственному опыту хочу сказать, что мы в Санкт-Петербурге много уделяли этому внимания. Может, в Санкт-Петербурге это проще, понятно, почему. Тем не менее через год, может быть, два, я уточню... мы начали строительство в Санкт-Петербурге крупнейшего выставочно-конгрессного комплекса. Когда он будет введен в эксплуатацию, Ганновер будет "отдыхать", это я вам точно говорю. И это делает бизнес, но город при этом в рамках частно-государственного партнерства оказал содействие в развитии инфраструктуры, в подводке, в других вещах. Поэтому, мне кажется, задача максимум – чтобы каждый субъект Федерации имел свой региональный выставочный комплекс для демонстрации продукции региона и так далее. И то, о чем Вы сказали, – нужно продумать федеральные выставки. Где? По округам ли их сделать, тематически, чтобы не было дублирования, чтобы они имели статус федеральных выставок. И начать их раскручивать, брендировать. Потому что Ганновер, Франкфурт, "Зеленая неделя" в Берлине, куда многие ездят просто пиво попить... Но это уже сложившийся бренд, и туда едут традиционно, зная, что это такие с именем выставки. Но имя сразу не появится, имя надо создавать. Для этого нужны усилия государства, чтобы запустить этот процесс, создать условия для широкого развития вот этой инфраструктуры и затем просто уже поддерживать на том уровне, на котором это надо.

Вот эту идеологию, конечно, должен Минпромторг, не затягивая... не по году, не по два, коллеги, не по три – надо быстрее действовать. Говорим

всё правильно, говорим много, но реализаторов нет. В этом проблема. Вот мы Министра экономического развития слушали, ничего не могу сказать, умный, грамотный человек, замечательный экономист, но сколько лет мы слышим, что в России надо создать благоприятный инвестиционный климат... Спрашиваю: "Что для этого нужно?" Раз, два, три, четыре... Что мешает это сделать, реализовать? За полгода, за год реализовать и сказать: "Выполнили программу, мы по инвестиционному климату поднялись на первое место в мире".

Реализаторы нужны. Вот хотелось бы, чтобы Вы, как ответственный человек в Минпромторге... Раньше... давайте вспомним, что такое замминистра? Да это же такая фигура была! И его знала вся страна. Если он вёл, там, станкостроение, так его знала вся страна. Вот теперь вся страна Вас будет знать, что Вы отвечаете за ярмарочно-выставочную и конгрессную деятельность. Мы Вам в этой узнаваемости поможем, я Вам обещаю. *(Оживление в зале.)* Мы Вас будем теперь терзать, спрашивать, приглашать, а Вы нам будете докладывать, что Вы в этом смысле сделали, ладно? Без обид.

На самом деле хочется результатов, понимаете? Хватит болтовни этой, хватит агитировать друг друга за советскую власть, уже доагитировались. Давайте дело делать! Давайте возьмем год-два, чтобы революцию сделать и продвинуться в России мощно в этом направлении. У нас есть все условия. Все условия... Просто надо доформатировать, реализовать доклад Сергея Сергеевича быстро и сказать, что мы всё сделали, давайте теперь бизнес, регионы – мы с вас будем спрашивать.

Второе, о чем хотелось бы попросить. У нас, поскольку никто никого не проверяет, все стали очень легко докладывать о выдающихся успехах, да? Я приводила Санкт-Петербург – 9 триллионов. "МАКС"... сказали: "Вот мы на 20 млрд. долларов подписали контрактов". У меня к Вам просьба: через год перед следующим "МАКСом" Совет Федерации попросил бы письменную информацию от Минпромторга, сколько на самом деле реализовано подписанных соглашений и на какую сумму. Хватит дурить народ. И построже спрашивать с тех руководителей, которые заявляют для того, чтобы оправдать те государственные расходы, которые им выдали на проведение той или иной выставки. Пусть говорят правду. Не надо. Мы знаем, как статистику называют, что она... Вот не надо обманывать народ и государство, надо говорить честно.

Вот конкретно Вы вспомнили "МАКС" – я Вас попрошу: перед следующим "МАКСом", а уже осталось времени мало, представить в Совет Федерации справку, сколько было подписано контрактов, на какую сумму и сколько из них реализовано или находится в стадии реализации. Или это пустые бумажки для пиара, некие меморандумы и некие, там, соглашения о дружбе и любви рамочного характера. Тогда не надо обманывать, тогда не

надо говорить. И министерство должно это контролировать и повышать ответственность руководителей, которые организуют те или иные выставки-ярмарки. Вот давайте на конкретном примере проверим – тогда остальные будут думать, прежде чем заявлять на всю страну, на весь мир о сотнях миллиардов в якобы подписанных соглашениях. А где они, эти миллиарды? Где эти инвестиции? Где они? Покажите. По инвестициям особо гордиться нечем.

Так, хорошо, спасибо.

Переходим к следующему выступающему. Светлана Владимировна Иванова, заместитель Министра регионального развития.

Доложите, пожалуйста, Светлана Владимировна, как Минрегион будет организовывать эту работу в регионах?

С.В. ИВАНОВА

Спасибо.

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемые коллеги! Здесь уже было достаточно много сказано в целом о проблематике выставочно-ярмарочной деятельности. Я бы хотела коснуться тех проблем, с которыми сталкивается Минрегион.

Министерство регионального развития согласно распоряжениям Правительства уже ряд лет сопровождает и организует экспозицию Российской Федерации на выставке инвестиционной недвижимости "МИПИМ" (Канны) и выставке коммерческой недвижимости и инвестиций "ЭКСПО РЕАЛ". В рамках этой работы мы выявили ряд проблем участия субъектов в выставочно-ярмарочных мероприятиях: несистемное и хаотичное участие субъектов в выставочно-ярмарочных мероприятиях, отсутствие концепции участия субъекта в выставках и отсутствие продуманного презентационного материала. К сожалению, отсутствие квалификации, недостаточность финансовых ресурсов не способствуют организации надлежащего качества стендов. Те презентационные материалы, которые готовятся в субъектах, по сути, представляют собой отчет о проделанной работе, доклад региональной команды о достижениях в рамках привлечения инвестиций. Но они не интересны инвесторам и, к сожалению, не влекут за собой заключения инвестиционных соглашений и привлечения крупных инвесторов для реализации бизнес-проектов.

Поэтому в настоящее время мы готовимся весной, в марте... С 10 по 14 марта в городе Канны будет проходить очередная выставка "МИПИМ", она будет 25-ая, юбилейная. Мы очень внимательно подходим к отбору инвестиционных проектов субъектов, которые будут представлены на выставке, и основной упор делаем на подготовку деловой программы. Ключевым мероприятием участия Российской Федерации в рамках выставки

будет конференция "Инвестируйте в Россию", где мы предполагаем представить инвестиционные проекты субъектов для возможного привлечения инвесторов. Уже мы пригласили более 180 крупных инвесторов для участия в этой конференции. Обращу внимание на то, что это международные инвесторы.

И в связи с этим у Минрегиона есть ряд предложений, которые бы мы хотели высказать и которые, по нашему мнению, влияют на результаты деятельности: это необходимость создания современной индустрии конгрессно-выставочных услуг, отвечающих международным стандартам; формирование дополнительных конгрессно-выставочных инфраструктур в регионах; включение конгрессно-выставочных комплексов в деятельность территориальных отраслевых и межотраслевых инновационных кластеров; системное участие субъектов Российской Федерации в конгрессно-выставочных мероприятиях с четким пониманием целей участия, качественным наполнением стендов, презентаций, ориентированное на конкретный результат.

Кроме того, зачастую субъекты отказываются от участия в своих делегациях, от привлечения к подготовке и к участию субъектов институтов развития – торгово-промышленных палат субъектов, которые обладают необходимыми квалификацией и знаниями в этой сфере и могли бы внести существенный вклад в подготовку участия субъекта. И также мы поддерживаем необходимость принятия специализированного федерального закона, определяющего принципы государственной политики в данной области. Спасибо.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо, Светлана Владимировна. Вы правильно сказали, но хотелось бы, чтобы Минрегион, который отвечает за вопросы регионального развития, вот к данной теме в том числе подошел системно, чтобы вы понимали ситуацию в регионах, что нужно сделать для того, чтобы она получила развитие в регионах, потому что это влияет на развитие производственного потенциала. Чтобы это не просто вот "МИПИМ" (ну, важная выставка, но таких выставок в мире проходят сотни), а созданием инфраструктуры заняться, посмотреть, что нужно сделать и в нормативной базе, чтобы регионы... они должны быть в этом сами заинтересованы – как сделать так, чтобы накрыть всю Россию необходимым объемом выставочно-конгрессной инфраструктуры. Вот более системные должны вещи быть, понимаете? Не просто какие-то отдельные направления, отдельные выставки. Пока у нас "кони, люди". Честно говорю. Спасибо.

Аркадий Михайлович Чернецкий, первый заместитель председателя Комитета Совета Федерации по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера. Пожалуйста.

А.М. ЧЕРНЕЦКИЙ

Уважаемая Валентина Ивановна, уважаемые коллеги! В Свердловской области практически 15 лет системно занимаются выставочной деятельностью. Еще в 1999 году была организована и прошла первая серьезная выставка – это "УралЭкспоАрмс". В 2003 году был принят стратегический проект развития города Екатеринбурга, который назывался "Международный выставочный центр", в соответствии с которым город и область занимались формированием всей сопутствующей инфраструктуры для проведения серьезных выставочных и конгрессных мероприятий. И плюс к этому строился непосредственно комплекс, который сейчас существует, четвертый год он уже работает. Комплекс называется "Екатеринбург-Экспо", и там четвертый год подряд проводится одна из самых крупных в стране промышленных выставок "ИННОПРОМ".

Просто несколько слов об итогах такой выставки, как "ИННОПРОМ". В прошлом году, 2013-м, эту выставку посетили более 50 тысяч человек. Площади выставочного комплекса составляют 50 тыс. кв. метров. Заключено соглашение было более чем на 54 млрд. рублей. И мы рассчитываем, что эти 54 миллиарда не липовые. Это реальная работа уральских заводов во взаимодействии с промышленностью всей Российской Федерации и с нашими западными партнерами.

Учитывая, что здесь были достаточно хорошо изложены многие положения и то, что нужно на сегодняшний день сделать, я не стану повторяться, я бы хотел обратить особое внимание практически на два-три момента.

Первое – это та концепция, о которой только что говорили и которая должна быть в ближайшее время принята. Но прежде чем говорить о концепции, я бы хотел обратить ваше внимание на некоторые перекосы, которые сегодня существуют в выставочной деятельности в нашей стране.

Сегодня в Российской Федерации насчитывается 38 действующих выставочных центров общей площадью 800 тыс. кв. метров. В Германии таких центров – 22, но общая площадь – почти 3 млн. кв. метров, в Италии на полтора десятка центров приходится 2 млн. кв. метров, в Китае – более 6 млн. кв. метров. Это к разговору о соотношении масштабов выставочных центров, которые на сегодняшний день востребованы, и к чему мы, собственно говоря, должны стремиться.

Второй момент – это географическое, как говорится, расселение этих выставочных центров. 62 процента всех выставочных площадей сконцентрировано в Москве, еще 11 процентов выставочных площадей сконцентрировано в Санкт-Петербурге. На всю остальную Россию остается 27 процентов, в том числе 7 процентов из 27 – это выставочные площади в городе Екатеринбурге. Коэффициент загрузки тех выставочных площадей,

которые на сегодняшний день существуют: по Москве и Санкт-Петербургу дается цифра 50–60 процентов, по региональным выставочным центрам эта цифра составляет 30–40 процентов.

То есть нужно понимать, что в концепции, которую мы сегодня разрабатываем, нужно в равной степени уделять внимание и формированию материальной базы. Причем при формировании материальной базы нужно стараться минимизировать расходы и обеспечить достижение ожидаемого эффекта от развития выставочной деятельности. При этом необходимо определение оптимального для данного периода времени соотношения количества выставочных центров, их площадей, их специализаций, их географии и их потенциальной экономики. Вот это, на мой взгляд, чрезвычайно важный момент сегодня, когда мы создаем концепцию.

Я считаю, что сразу же после принятия концепции должна быть принята программа, предположим, до 2020 года. Мы сегодня можем себе представить те экономические условия, в которых будем жить, предположим, в ближайшие пять – семь лет. Мы будем прекрасно понимать возможности регионов по участию в софинансировании этих программ. Мы должны понимать, за счет чего будет обеспечиваться финансирование проектов по созданию центров и какие это должны быть центры. Наверное, нужно жестко поставить вопрос об исключении дублирования.

Но я просто как пример приведу. Предположим, "Экспоцентр" в Екатеринбурге был сделан с расчетом на возможность демонстрации тяжелой машиностроительной техники. Там пролет 90 метров, бесколонное пространство. Но есть смысл в ближайшее время делать еще, предположим, такие выставки? Наверное, со временем будет необходимо создание какой-то конкурирующей структуры, я не знаю. Но в данный момент, когда денег в целом мало, отработанных механизмов финансирования не так уж много, и они только отрабатываются, программа, которая должна быть подготовлена, должна учитывать все эти нюансы.

И второй момент – это организационный момент. Я вам должен сказать, что он не менее важный, чем момент, связанный с формированием материальной базы. Если мы будем обеспечивать 30-процентную загрузку выставочных комплексов, они у нас работать не смогут, они себя окупать не смогут.

Я не стану повторять, здесь совершенно правильно было сказано в части налога на землю. Этот вопрос нужно обязательно решать, потому что в противном случае все эти выставочные комплексы задушатся одним налогом. Здесь нужно демонстрировать достаточно гибкие подходы.

Вообще говоря, было бы неплохо, чтобы выставочные комплексы можно было отдавать в концессию, для того чтобы привлечь хороших операторов. Но, к сожалению, у нас закон № 115-ФЗ от 2005 года вообще не

предусматривает возможность передачи в концессию таких объектов, как выставочные комплексы. Надо посмотреть, может быть, внести соответствующие изменения.

Второй вопрос, связанный с частно-государственным партнерством. Несомненно, это чрезвычайно важный вопрос. Несомненно, что сегодня реальные возможности по строительству выставочных комплексов лежат в плоскости реализации положений закона о частно-государственном партнерстве. Ну, давайте его конкретизируем с учетом той специфики, которая существует в выставочно-ярмарочной деятельности.

У нас, кстати сказать, ни в законе № 184, ни в законе № 131 ни органам местного самоуправления, ни органам региональной власти вообще никаких полномочий по этому поводу не дано. И то, что сегодня регионы делают, они в значительной степени делают на свой страх и риск. Завтра придет прокурор и задаст вопрос: "Что это вы, ребята, влезаете в ту сферу деятельности, которая к вашим полномочиям не относится?"

Не буду повторяться по тем предложениям, которые были даны по принятию закона о выставочно-ярмарочной деятельности. Здесь были на слайдах в том числе и основные посылы этого закона, которые, несомненно, должны быть отражены.

Я бы обратил внимание на такой момент, как гарантии для инвестирования в строительство. Наверное, в этом законе должна быть эта тема затронута, если мы хотим, чтобы здесь соблюдались определенные приоритеты.

Вот, собственно, то, что я хотел сказать, чтобы не повторяться после предыдущих докладчиков.

В.И. МАТВИЕНКО

Спасибо большое, Аркадий Михайлович. В любом случае то, что Свердловская область не выиграла, – это, конечно, обидно.

Но, коллеги, не всегда при таких решениях присутствуют объективные факторы, и вы знаете, есть политика, есть другие инструменты обеспечения побед, но в любом случае это хороший опыт, который мы приобрели, и, конечно же, Россия, которая является уже более ста лет членом Международного союза выставок и ярмарок, ни разу не имела у себя "ЭКСПО" – это уже надо поднимать на политический уровень и принимать соответствующие решения, потому что это просто игнорирование потенциала возможностей нашей страны, и именно так надо это оценивать, и с этой международной организацией надо очень серьезные вести разговоры. Спасибо большое.

Я прошу взять слово Вениамина Шаевича Каганова, заместителя Министра образования и науки.

Мы, к сожалению, должны с Сергеем Николаевичем выйти, нас там ждут, и потом вернемся.

А Вы продолжайте.

В.Ш. КАГАНОВ

Спасибо, Валентина Ивановна.

Уважаемые коллеги, несколько слов в части, касающейся развития выставочно-ярмарочной деятельности. В положении о Министерстве образования и науки нет функции поддержки, но есть функция организации выставок, конгрессов, олимпиад, конкурсов и так далее в части, касающейся развития науки, научно-технологической сферы и образования. И мы этими полномочиями широко пользуемся. Ежегодно мы принимаем участие в порядка 40 выставочно-ярмарочных мероприятий как внутри страны, так и за рубежом. Много это или мало? Это может быть и много, и мало одновременно в зависимости от качества и от конечных результатов.

Мы в рамках нашей программы по развитию исследований и научно-технологической сферы имеем комплекс мероприятий ежегодный, который направлен как раз на развитие этих мероприятий, и будем его использовать дальше. У нас появились новые, скажем, приоритеты, точнее, они более акцентированы, – это всё, что касается продвижения и конкурентного позиционирования российского образования и российской науки. Благодаря совместной деятельности, в том числе в комиссии, которую возглавляет Григорий Владимирович, мы в этом году на 2014 год получили возможность проводить большее количество мероприятий в сфере образования, и участвовать в зарубежных, и проводить на территории Российской Федерации. Их по-прежнему немного – семь, но это уже шаг вперед.

И, на наш взгляд, настала пора, и уровень нашего образования уже, на наш взгляд, такой, что мы можем не только внутри страны рассказывать и позиционировать те или иные образовательные программы, но и выходить на международный уровень. В связи с этим нами запланирован в октябре этого года международный салон "Образование", где будет и конгрессная часть очень мощная, и выставочная часть, и мы рассчитываем, что в течение нескольких лет это событие встанет в ряд с ведущими событиями в этой сфере, в сфере образования Европы. Для нас это очень важно и очень нужно.

Помимо этого те действительно ограниченные, но все-таки имеющиеся ресурсы могут быть использованы, на наш взгляд, и более эффективно при большей координации как внутри наших образовательных, научных подразделений (действительно, такой ресурс есть), так и в межведомственной кооперации. Например, Министерство образования и науки по поручению Правительства в том числе вместе с МИДом, с Россотрудничеством – одна из задач связана с продвижением русского языка

и образования на русском, и, на наш взгляд, и мы готовы к широкому сотрудничеству, с тем чтобы, используя и опираясь на те мероприятия, которые уже проводятся другими министерствами и ведомствами, лучше выступать и с этой точки зрения. В конечном итоге, когда мы выходим на международную арену, мы продвигаем не только нанотехнологии или машиностроение, но мы продвигаем и русскую культуру, и образ России, и здесь возможности для синергии – они достаточно большие.

Что касается подготовки кадров для выставочной деятельности... Коллеги говорили о проблемах. Эта работа ведется. Отдельной программы пока у нас нет утвержденной, но мы сейчас над ней работаем.

Я думаю, что совместно с Торгово-промышленной палатой, с Российским союзом выставок и ярмарок мы должны от профессионального стандарта в области выставочной деятельности переходить к образовательному стандарту в области выставочной деятельности. На это требуется время. Мы готовы к этим усилиям. Пока это не произошло, нужно, я думаю, совместно искать возможность в рамках существующих программ высшего образования, бакалавриата, магистратуры по менеджменту, маркетингу и так далее учитывать эту специфику.

И, я думаю, есть возможность активно заниматься вопросами повышения квалификации в рамках краткосрочных программ, в том числе в режиме открытого образования, дистанционного образования и так далее. Все возможности для этого у нас имеются.

В заключение хотелось поблагодарить всех, с кем мы сотрудничаем (министерства и ведомства, общественные организации) в сфере выставочно-ярмарочной деятельности, и подчеркнуть, что мы готовы к еще более широкой кооперации в этом направлении. Спасибо за внимание.

Ю.В. НЕЁЛОВ

Спасибо.

Разрешили мне немножко "Валентиной Ивановной поработать", но я так не смогу, статус не тот. Поэтому продолжим нашу работу.

Я хочу предоставить слово Николаю Владимировичу Власенко, члену Комитета Совета Федерации по экономической политике.

Пожалуйста, Николай Владимирович.

Н.В. ВЛАСЕНКО

Уважаемые коллеги! Моя задача упростилась предыдущими выступающими. О важности и нужности выставочной деятельности говорить не буду, я думаю, мы все это прекрасно понимаем. Но я хотел бы обратить внимание вот на какой аспект, на который обращала внимание Валентина

Ивановна. Первое – это просчитывание эффектов от этой выставочно-ярмарочной деятельности.

На сегодняшний день самая закрытая информация – кто же такой турист и кто же такой посетитель этой выставки-ярмарки. И каждый раз эти оценки очень субъективны.

Вот маленький пример могу вам по Калининградской области привести. После введения так называемого малого приграничного передвижения у нас за прошлый год в Калининград прибыли 4,5 миллиона поляков и выехали 1,5 миллиона калининградцев, хотя население Калининграда – всего миллион. Кто из них турист, кто из них просто пересекающий, кто из них ценен для нашей страны, кто бесценен – как оценить? Тем более у нас существует, вы знаете, внутри страны 35 миллионов любителей внутреннего туризма, то есть тех людей, которые посещают всевозможные выставки, ярмарки и прочее, прочее.

Наверное, объем заключенных контрактов – это неправильно. Коэффициент эффективности той или иной выставки... Самое эффективное, на мой взгляд, – это, наверное, физическое присутствие компаний на той или иной выставке и, соответственно, посетителей. Вот это можно считать, это считающиеся вещи, а контракты – мы с вами прекрасно знаем, тем более если серьезные контракты, они готовятся годами и просто подгадываются к той или иной выставке.

Если говорить о статистике, почему она для нас важна? Мне, знаете, не очень понятна сегодняшняя тема. Мы говорим о концепции почему-то, хотя мы понимаем, что если говорить системные вещи, то концепция должна предварять стратегию, стратегия – программу, и программа уже, соответственно, должна наполняться законами и ресурсами, которые требуются, а у нас как-то параллельно. То есть концепция – это идея, которая должна быть озвучена профессиональным сообществом, а стратегия должна вмещать в себя многообразие инструментов всевозможных.

Вот мы сейчас говорим о проблемах заполнения выставочных центров, площадей, за счет чего строить – ИЧП, или же там частный бизнес, или международный. Но более страшная или, вернее, важная проблема для нашей страны, если мы говорим о внутреннем развитии выставочной деятельности, – это логистика, это стоимость перелетов тех же самых, это погранично-таможенные службы, которые "убьют" любую красивую идею нашу, связанную с развитием этой деятельности у нас в стране.

Я, как человек из Калининградской области, прекрасно знаю: для нас таможня и пограничники – это больше, чем таможня и пограничники. Это просто люди, перекрывающие кислород любой самой прогрессивной идее.

Как Калининградская область, стоящая на перекрестке торговых, экономических путей Европы и России, мы должны просто развиваться, ну, исходя из истории: любой торговый город, стоящий на транспортных путях, он всегда богател. Мы же каждый раз имеем гигантскую проблему, причем и со стороны еще и наших инфраструктурных сетей. Возьмите стоимость авиабилетов. В нашей большой стране это очень важный элемент, который нельзя не учитывать в стратегии развития выставочной деятельности. Какой бы мы красивый ни построили центр, он будет "убит" стоимостью перелета.

Конечно, в этой концепции, мне кажется, нам важно было бы понять, какую идею поддержки развития этой выставочно-ярмарочной деятельности мы берем, потому что есть несколько идей: есть европейская, так называемая, есть английская, есть американская. То есть у немцев считается, что всеми активами, как правило, владеет государство либо региональные, местные земли, и стимулируется, собственно, за государственный счет. Англия практически не вмешивается в эту сферу деятельности. Ну, Америка – пятьдесят на пятьдесят.

Поэтому идея должна была быть как раз сформулирована: какая степень вовлеченности Российского государства в эту деятельность должна быть через финансовые ресурсы? Ведь для чего важно регулирование? Действительно, мы понимаем, что окупаемость этого вида деятельности крайне низкая. И здесь действительно, чтобы не было излишнего бессмысленного соревнования... Я бы обратил ваше внимание, например, на те же заправочные станции в России и, допустим, в Германии. Там ты только через 50–60 километров заправку найдешь – у нас же на каждом шагу по пять-шесть штук, которые на самом деле никакой выгоды потребителю не дают, потому что слишком часто расположены. Экологию губят, ну и, мне кажется, эстетический вид дороги из-за них тоже не улучшается.

То же самое с выставочными проектами, которые гораздо тяжелее с инвестиционной точки зрения и с точки зрения планирования их во временном пространстве. Ну и плюс еще в нашей стране очень важно... Вот правильно здесь приводили пример, что уже есть специализированные выставки для строительной техники, есть где-то продовольственные выставки.

И вот этот момент четкого планирования, вот здесь как раз план... Вот мы всегда говорим, что мы ушли от плановой системы. Да это глупость! Плановая система всегда была, и современные экономики... Без плана ни одна страна не живет, ни один бизнес не живет.

Поэтому здесь, чтобы не тратить лишние деньги, так как мы начинаем участие в соревновании за выставочные площади позже Европы и Америки, мы можем избежать их ошибок, что для нас очень важно, мне кажется, и сделать правильные выводы.

И, знаете, еще какой момент, мне кажется, важен – управление вот этими выставками. Я так понимаю, есть идея, что это должно управляться из федерального центра. Может быть, и так. Но я хотел бы обратить ваше внимание, особенно Министерства экономического развития, на создание особых экономических зон у нас в стране. По большей части опыт не шибко, честно говоря, позитивный. И я, как человек опять же с территории, где несколько особых экономических зон создано, могу сказать, что зачастую эти проблемы – за счет неповоротливого управления из федерального центра. И вот здесь нужен какой-то баланс между мощностью государственного управления и гибкостью регионального, подстраиваемого. Тем более когда такие проекты, в которых очень важна серьезная гибкость.

И, мне кажется, опыт создания, особенно неэффективного создания, особых экономических зон (туристических, промышленных или еще каких-то) мы обязательно должны учесть в создании выставочно-ярмарочного комплекса у нас в стране.

Ну и, мне кажется, очень хороший пример, на котором мы могли бы попробовать эту концепцию, – это как раз Сочи. Мы сейчас создали великолепную, очень дорогую инфраструктуру. Мы знаем, что в Польше в 2012 году был чемпионат Европы по футболу, и они столкнулись с проблемой использования вот этих ресурсов после этого красивого зрелища. И очень важно здесь включить интеллект.

Мне кажется, что как раз выставочная, конгрессная деятельность очень могла бы помочь Сочи в развитии и показать, что все-таки мы умная страна, которая эффективно использует активы. Спасибо.

Ю.В. НЕЁЛОВ

Спасибо, Николай Владимирович.

Уважаемые коллеги, очень многие записались на выступление, поэтому у меня просьба – по возможности соблюдайте регламент. Хорошо?

Слово предоставляется Рафаэлу Михайловичу Абрамяну, временно исполняющему обязанности директора Департамента координации, развития и регулирования внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации.

Пожалуйста.

Р.М. АБРАМЯН

Спасибо за предоставленную возможность выступить. Я бы хотел остановиться на нескольких моментах, связанных с участием нашего министерства и заграничного аппарата нашего министерства в выставочно-ярмарочной деятельности.

Прежде всего, хочу отметить, что выставочно-ярмарочная деятельность и государственная поддержка этой деятельности является одним из важных, без сомнения, самостоятельных элементов системы поддержки экспорта в целом.

Сейчас уже можно говорить о том, что в Российской Федерации сформирована широкая линейка мер поддержки экспорта. Это и финансовые меры, и нефинансовые меры, к которым с полным правом относится поддержка выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом. Проблема в том, что не все из этих инструментов, не все из этих мер одинаково эффективны. Есть, конечно же, ресурсы по их развитию.

И задачи здесь две. С одной стороны, развивать каждый из инструментов в отдельности, самостоятельно. С другой стороны, повышать координацию этой работы, создавать такую цепочку для экспортера – от идеи экспортной до ее реализации... уже конкретного продукта за рубежом.

Здесь я хотел бы остановиться на примере торгпредств и на возможностях торговых представительств Российской Федерации, которые могут быть полезны в развитии выставочно-ярмарочной деятельности в целом.

Ну, прежде всего что здесь необходимо отметить? Торговые представительства... спектр возможностей торговых представительств в оказании содействия компаниям, которые участвуют в выставочно-ярмарочной деятельности, он очень широк. Но надо понимать, что это разные возможности, разные их услуги могут быть востребованы различными категориями. То есть понятно, что для крупной компании – опытного экспортера могут быть одни (предложены) возможности торгпредств задействованы, для малого предприятия – это другие. То есть здесь возрастает роль консультационных... то, о чем мы говорили. То есть торгпредство может помочь и подготовить презентацию, ее улучшить именно применительно к аудитории, с которой надо иметь дело.

И что самое важное (уже к вопросу об оценке) – мы считаем, что эффективность этой всей работы должна выстраиваться не по факту проведения того или иного мероприятия, а по итогам реализации тех идей и планов, которые возникли во время самой выставки. О том, как мы этот механизм пытаемся реализовывать, я расскажу чуть ниже.

Ежегодно торгпредствами формируется перечень выставок и ярмарок за рубежом, в которых мы рекомендуем принимать участие российским компаниям. Этот перечень размещается на портале внешнеэкономической информации, он доступен, там есть все координаты и указано, кто в какой стране будет помогать, если какая-то компания из наших экспортеров этой работой заинтересуется.

Торгпредства могут помочь в подборе партнера зарубежного, то есть предварительно проработать вопрос. Понимая, что какая-то компания придет, можно подобрать уже заинтересованный бизнес, привести их адресно к этому стенду, чтобы люди встретились. Это повышает значительно эффективность работы. Опять же помощь с подготовкой презентаций.

Еще один пример – это бизнес-миссии нашего министерства. Они проводятся с прошлого года на такой плановой основе. Составляется годовая программа бизнес-миссий. Эта годовая программа формируется на основе предложений компаний, субъектов Федерации, например, на основе предложений наших бизнес-ассоциаций. Заявки подаются в том числе через Интернет. Ежегодно торгпредствами организуются десятки презентаций экспортного и инвестиционного потенциала субъектов Российской Федерации по всему миру в странах пребывания.

Вот здесь я хотел бы остановиться на одном важном моменте. Мы для себя приняли решение о том, что оценка эффективности той или иной бизнес-миссии осуществляется не по итогам ее проведения, а в течение года, то есть по итогам года. Ведется работа по сопровождению тех инициатив, которые возникли во время самой бизнес-миссии, и только по истечении года в том числе и во многом на основе мнения компании-интересанта мы проставляем эффективность этой бизнес-миссии. И от того, насколько эффективно и полезно были проведены бизнес-миссии для наших компаний... мы уже вводим элементы мотивационные для торгпредств. То есть коллектив торгпредства, в зависимости от того, насколько он хорошо реализовал портфель бизнес-миссий в течение года... это и премиальный фонд увеличивается и так дальше, и так дальше. Вот это мы делаем с прошлого года в рамках концепции формирования нового облика торгпредств.

Еще один пример такого комплексного подхода, также из нашего опыта. Мы видим, что эффективность бизнес-миссий (это может быть распространено и на другие международные мероприятия) значительно возрастает в тех случаях, когда они проводятся на полях каких-то крупных, масштабных международных мероприятий. Ну, это могут быть визиты на высшем и высоком уровне, это могут быть заседания межправительственных комиссий, это могут быть, конечно же, и выставки с государственным участием, которые проводит Российская Федерация. То есть на полях этих мероприятий целесообразно ориентировать наш бизнес к проведению мероприятий в своих нужных форматах.

К этой работе мы привлекли и агентство "ЭКСАР".

В 2013 году мы провели две бизнес-миссии совместно с "ЭКСАР". Опыт показал себя, в общем-то, востребованным. И в 2014 году в нашей годовой программе министерства уже порядка 10 бизнес-миссий будет

проведено с участием "ЭКСАР", что также повышает их востребованность нашими компаниями.

И, наконец, последнее. У торгпредства есть опыт и по привлечению иностранных участников к каким-то масштабным мероприятиям внутри страны, и этот потенциал также можно и нужно, на наш взгляд, использовать. Такой из последних примеров – это сентябрь прошлого года, Второй Международный бизнес-саммит в Нижнем Новгороде. В привлечении туда экспонентов и компаний из-за рубежа участвовало порядка 10 бизнес-миссий. По отзывам из администрации и по тем эффектам, которые видим, мы знаем, что опыт этот оказался бы весьма полезным. Я думаю, что этот опыт можно расширять. То есть, таким образом, торгпредство и возможность такой комплексной работы – это один из примеров... Привлечение торгпредств к выставочно-ярмарочной деятельности, более активное использование их потенциала – это пример такого комплексного подхода, который мы предлагаем расширять и максимально тиражировать. Спасибо.

Ю.В. НЕЁЛОВ

Спасибо, Рафаэл Михайлович.

Я предоставляю слово Сергею Михайловичу Иванову, заместителю начальника Главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля Федеральной таможенной службы.

Пожалуйста, Сергей Михайлович.

С.М. ИВАНОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Конечно, после такого эмоционального выступления Николая Владимировича по поводу Калининграда сложновато выступать в качестве представителя таможенных органов, но тем не менее хотел бы заверить от Федеральной таможенной службы, что мы, рассмотрев концепцию развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности, сообщаем, что поддерживаем основные подходы, изложенные в ней. Вместе с тем хотелось бы отметить, что для экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции необходима лицензия уполномоченных федеральных органов власти, таких как ФСТЭК, ФСВТС, Минпромторг. Получение данных лицензий является основанием для совершения таможенных операций в отношении данной категории товаров и сопряжено с длительным их получением.

Я хотел бы отдельно остановиться на наших выставках, которые мы проводим, таких как "МАКС", который у нас будет проходить в следующем году, через полтора года, а также выставках, которые требуют, скажем так, перемещения научных, скажем так, образцов, оборудования, где необходимо лицензирование, в том числе продукции военного назначения. И при подготовке таких выставок, проводимых на территории Российской

Федерации, у организаторов и участников возникает ряд проблем, требующих именно оперативного решения.

Подавляющее количество выставочных экспонатов прибывает непосредственно перед началом проведения выставки, и порой иностранный участник не всегда способен указать в документах необходимую для получения лицензии точную номенклатуру планируемой к ввозу ПВН. На практике возникали ситуации, когда ввезенные по лицензиям экспонаты по серийным номерам или по наименованиям отличались от того, что указано в лицензии, что требовало оперативного внесения изменений в указанные лицензии. Кроме того, необходимо было в предельно сжатые сроки провести идентификацию ввезенных экспонатов на предмет их отнесения к продукции военного назначения или гражданской продукции.

В соответствии с законодательством о военно-техническом сотрудничестве проведение идентификации ПВН и выдача соответствующих идентификационных заключений возложена на ФСВТС России. Вместе с тем законодательством сроки выдачи таких заключений не регламентированы. Поэтому решение существующих проблем, связанных с проведением выставок ПВН и иной высокотехнологичной продукции на территории Российской Федерации и за ее пределами, возможно путем внесения в таможенное законодательство Таможенного союза и в законодательство Российской Федерации в области военно-технического сотрудничества и экспортного контроля изменений, касающихся введения безлицензионного вывоза и ввоза указанной продукции, в том числе продукции военного назначения, предназначенной для демонстрации на международных выставках, под обязательство участника выставки о ее обратном перемещении через таможенную границу Таможенного союза в определенные сроки.

Я хотел бы обратить здесь внимание на то, что у нас в принципе аналогов пока таких нет. И поэтому хотел бы еще, учитывая опыт проведения Олимпиады, все-таки рассмотреть вопрос и включить в рекомендации парламентских слушаний в пункт 7 подпункт "в", где предложить в том числе и Федеральной таможенной службе, и ЕЭК рассмотреть вопрос о возможности применения к указанным всем товарам специальной таможенной процедуры, которая на сегодняшний день у нас установлена Решением Комиссии Таможенного союза № 329.

Что это в принципе значит? У нас на сегодняшний день там, в этих спецпроцедурах, перемещение товаров между воинскими частями, товаров, которые у нас перемещаются МЧС, товары, которые у нас идут под спорт и конкретно под Олимпийские игры, искусственные острова, то есть это и нефтяные вышки..., космос. Ну, я, скажем так, не буду до конца рассказывать, подробно.

Что это даст? Во-первых, это, на мой взгляд, повысит роль Торгово-промышленной палаты в решении указанных вопросов. И, скажем так, используя возможности те, что на сегодняшний день мы используем... положения постановления Правительства № 911, я так не буду детально рассказывать, но это про Олимпиаду, это вопрос Олимпиады, где концентрированно в одном месте за короткий срок перемещается очень большое количество товаров, которые в принципе временно находятся на территории Российской Федерации. И они же практически на 90–95 процентов убывают с этой территории. Возможность оставления, скажем так, каких-то 5 процентов предлагаем отнести на Правительство Российской Федерации, которое своим решением может обратить их в федеральную собственность в соответствии с порядком, который можно разработать.

Поэтому предлагаем на сегодняшний день именно рассмотреть вопрос специальной таможенной процедуры.

Также не возражаем и активно "за" внесение изменений в Таможенный кодекс, связанных с первоочередным порядком, что позволит у нас производить выпуск товаров, которые идут у нас на выставки, до подачи таможенной декларации.

Кроме того, хотелось бы здесь немножечко уточнить – о желании владельцев выставочных комплексов иметь статус уполномоченного экономического оператора. На сегодняшний день такая возможность существует. Просто на самом деле к нам никто из выставочных комплексов, владельцев или лиц, которые осуществляют указанную деятельность, не обращался. Готовы дать соответствующие рекомендации. Там необходимо будет выполнить, для того чтобы включиться в этот реестр, условия, которые у нас установлены административным регламентом. Самая основная проблема, которая там существует, – это в принципе организация учета в электронном виде. И второе – это внесение денежных средств в виде обеспечения либо банковской гарантии (разные существуют возможности), эквивалентных 1 млн. евро. Всё. В принципе остальные вопросы там чисто технические.

Поэтому полностью поддерживаем данную работу. И вот по поводу спецпроцедуры... просто раньше об этом как бы никто и не просил, но мы с учетом, еще раз говорю, именно проведения мероприятий... как раз под Олимпиаду. У нас приблизительно такие же спецпроцедуры по так называемой олимпийской декларации предусмотрены на проведение чемпионата мира в 2018 году, а также в заявочной книге на проведение кубка Европы и чемпионата мира в 2020 году.

Большое спасибо.

Ю.В. НЕЁЛОВ

Спасибо, Сергей Михайлович.

Вы свои предложения передайте в наш комитет для доработки нашего решения. Спасибо.

Коллеги, я хочу слово предоставить министру потребительского рынка и услуг Московской области Семёновой Екатерине Юрьевне.

Пожалуйста.

Е.Ю. СЕМЁНОВА

Добрый вечер, уважаемые коллеги! Я благодарю уважаемый президиум за то, что есть возможность высказать практическую точку зрения на ту концепцию, которая была сегодня представлена нашему вниманию.

Поскольку Московская область является большим регионом-агломератом и, как магнит, притягивает к себе различного рода представителей предпринимательского сообщества, в том числе и по теме, о которой сегодня говорится, мне бы хотелось заострить ваше внимание коротко буквально на двух вопросах, которые, на мой взгляд, лучше сейчас предусмотреть с точки зрения определений, дефиниций, чем потом исправлять. Это, как правило, достаточно болезненно происходит и не всегда получается грамотно.

Первое. И я могу даже сказать, что все коллеги, которые выступали сегодня с докладами, как говорится, по Фрейду оговаривались. Не все в простой речи, не докладной, говорили именно "выставочно-ярмарочная деятельность" – все говорили "выставочная деятельность", потому что ассоциативно мы воспринимаем это именно как тот механизм, который дает возможность показать возможности того или иного производства, индустрии различных стран на международном уровне для того, чтобы в конечном итоге, получив эффект от крупных контрактов или от возможности потенциального взаимодействия и сотрудничества с покупателями, с большими компаниями, получить вот этот самый эффект выставочных мероприятий.

Что касается именно ярмарочной дефиниции.... Если посмотреть и вернуться в историю, начиная с X века ярмарка всегда считалась именно торговым предприятием. Так называемые торги, торжки, которые и ассоциировались до сегодняшнего дня, в том числе и недобросовестными предпринимателями, позже могу об этом сказать, именно с розничной продажей товаров. Причем у нас в Подмосковье, у других субъектов до вступления в силу федерального закона о розничных рынках в 2013 году невозможно было отличить розничные ярмарки от рынков, что повлекло за собой, конечно, большие проблемы, в том числе и криминальные, и с чем сейчас мы боремся.

На мой взгляд, Московская область борется с этим успешно, другие субъекты подтягиваются, и, может быть, некоторые уже и решили эти вопросы, это замечательно, но: если мы говорим об отраслевом законе, мне бы хотелось эти дефиниции сразу разделить: ярмарочная деятельность – это розничная торговля, а выставочная деятельность – это эффект совершенно другого масштаба. Это первый момент, на который бы хотелось обратить внимание.

Я целиком и полностью, как говорится, категорически, поддерживаю частно-государственное партнерство, тем более что знаю все движения не понаслышке. Тем не менее мне бы хотелось, чтобы мы подошли к этому вопросу наиболее грамотно. Об этом сказал коллега из Калининграда, сенатор, я тоже зацепила этот момент, что не всегда та большая стройка, которая оставляет за собой действительно красивые большие массовые объекты, ложится хорошим, замечательным бременем после проведения мероприятий на бюджет субъекта. Безусловно, это большие потери для субъекта, потому что загрузить, особенно в небольших городах... Ханты-Мансийск, например: мы помним, что шахматный турнир и другие большие спортивные мероприятия, которые там проводились, имеют большие активы, которые, к сожалению, невозможно заполнить, потому что само расположение города не всегда позволяет привлечь туда так часто, как это оправдывало бы эти активы, затраты на эти активы.

Поэтому, безусловно, мне бы хотелось, чтобы мы сразу в федеральной целевой программе предусмотрели возможность той самой логистики для будущих потенциальных поставщиков товаров, услуг в различных отраслях, технологий, которые бы позволяли сразу потом потенциальным покупателям, возможно, их перевозить с наименьшими затратами. То есть я не знаю... опять можно окунуться, конечно, и взять за основу, допустим, историю развития Шелкового пути, мы об этом уже говорили много раз на разных площадках, о развитии торгово-логистических распределительных центров, – это тоже одна из тем, которая в дальнейшем могла бы быть смежной с темой развития выставочных центров.

Но мне бы хотелось на этих двух моментах остановиться, сделать именно практическое замечание.

Ю.В. НЕЁЛОВ

Спасибо, Екатерина Юрьевна.

Я предоставляю слово Дмитрию Владимировичу Травникову, начальнику отдела правового обеспечения предоставления государственных услуг Федеральной службы по интеллектуальной собственности.

Пожалуйста.

Его нет? Доложим Валентине Ивановне.

Скруг у нас здесь, да? Я предоставляю слово Валерию Степановичу Скругу, заместителю председателя Белгородской областной Думы, президенту Белгородской Торгово-промышленной палаты.

В.С. СКРУГ

Спасибо большое.

Уважаемый Вячеслав Анатольевич, уважаемые коллеги! Я в своем выступлении постараюсь не повторять то, что было сказано коллегами. Конечно, роль выставочной и конгрессной деятельности в региональном аспекте очень важна. И сегодня были многие вопросы затронуты, как ее развивать, в каком плане: конгрессно-выставочно-ярмарочная деятельность или отдельно ярмарочная, как Екатерина сказала... Это уже второй вопрос. Главное – развивать ее или нет и кто ее будет развивать.

На данный момент я могу сказать, что в большинстве регионов России нет возможности спланировать выставочные мероприятия. Потому что где, как правило, проводятся выставки? В спортивных залах, в кукольных театрах, в театрах, то есть на площадках социальной инфраструктуры. И в результате у нас нет систематизированной возможности участвовать, условно, нашим экспонентам в Воронеже, в Белгороде, в Орле и так далее.

Когда мы в области рассматривали вопрос строительства конгрессно-выставочного центра (а мы приняли решение тогда, что надо построить его), то исходили из того, что брали 0,5 кв. метра с миллиона долларов валового регионального продукта. Не надо строить, как в Екатеринбурге, сегодня говорили, 50 тысяч. Конечно, под "ЭКСПО-2020", может быть, было целесообразно. Но для действия ежедневного, ежегодного – это не совсем... и окупаемости там не видно. Надо строить такой выставочный центр, который нужен.

Что дает выставочный центр региону? У нас существует программа поддержки выставочной деятельности как внутри региона, так и за пределами, мы участвуем в различных выставках. У нас есть программа, утвержденная губернатором, выставок, которые проводятся, на три года вперед. Так вот, мы проводим 30 выставочных мероприятий в год, 30 выставок со всеми соответствующими департаментами, которые дают мультиэффект: один рубль (когда приезжает экспонент и вкладывает в выставку) дает восемь рублей по методике косвенных доходов и налогов. У нас область ежегодно привлекает около миллиарда рублей. Для другой области, может быть, это неважно, но для Белгородской области это существенный эффект, это дополнительные средства, которые завозятся в область, так называемый деловой туризм.

У нас очень много денег тратится на туризм, на внутренний туризм, есть специальная программа, люди определенные, деньги туда вкладываются.

А эффект-то где? Конечно, сегодня говорили, что надо со спортивными сооружениями сравнивать. Ни в коем случае! Спортивные сооружения – это здоровье, это наша социальная программа. А выставочная деятельность – это инфраструктура деловой активности. К сожалению, когда у нас изучают инвестиционную привлекательность региона... в том числе и Forbes, он смотрит, какая деловая активность: есть "Макдональдс", нет "Макдональдса", есть, условно, аэропорт и какой он, сколько авиарейсов. Они это по методике считают. А есть ли выставочный центр, есть ли конгрессный центр, где люди могут работать спокойно, на перспективу, конечно, это никто не учитывает. Надо это дело немедленно исправлять.

Мы говорили сегодня о Германии. В Германии, если в городе больше 100 тысяч населения, там от 50 до 100 тыс. кв. метров выставочные площади. Конечно, мы понимаем, что эффект у них будет гораздо выше, чем у нас. И сейчас, если мы хотим дать возможность предприятиям зарабатывать прибыль... а у нас по Федерации, по бюджету федеральному в прошлом году впервые больше получили дохода от НДС, чем от налога на прибыль. Когда такое было, что налог на зарплату, доходную часть, больше, чем налог на прибыль от предприятий? И даже приравнивается уже к природной ренте. Мы, конечно, долго так не протянем в экономике.

Я хотел бы некоторые моменты еще отметить, то, что практически в 50 регионах России есть уже инициативы по строительству выставочных комплексов, и решения о строительстве у них приняты, и 20 сейчас рассматриваются. Что нужно? Конечно, тут надо использовать различные механизмы: и льготы земельные, и освобождение от налога на прибыль. Здесь же могут быть какие-то вопросы, касающиеся субсидирования или возможности выдачи государством займа или гарантий, как у нас было сделано. Мы строили выставочный комплекс, мы давали с областного бюджета гарантии перед банком, понимая, что окупаемость выставочного комплекса – от 12 до 30 лет. Это не так, как торгового, – от трех до пяти лет. Ничего, 10 лет поработал комплекс, вернул средства банку, и теперь имеет возможность дополнительный доход получать.

Что хотелось бы из предложений, кроме того, что у нас сейчас звучало? Я всё поддерживаю. Конечно, нужна концепция, конечно, нужна программа, и, конечно, нужен закон. Коли мы хотим, чтобы наша инфраструктура развивалась и экономика была... сто шагов мы в конце концов сделали, то без выставочно-конгрессной деятельности мы это сделать не можем, потому что выставочная деятельность – это "лакмусовая бумажка" всей экономики. Развивается экономика – увеличивается количество экспонентов, если стагнирует – тогда сразу становится меньше количество экспонентов.

Так вот, есть вопрос и предложения дополнительные в резолюцию. Нам необходимо попросить (или кому положено – поручить) центру стратегических инициатив создать "дорожную карту" по развитию

материально-технической базы выставочно-конгрессной деятельности в регионах и там указать, где нужно построить пять тысяч, исходя из каких-то критериев, которые у него есть, они отработаны, методики эти есть, и указать соответствующим регионам и соответствующее дать заключение по работе Правительства нашего.

Следующий пункт. У нас есть по дорожному строительству... И по развитию выставочной деятельности определить одно министерство. Вы знаете, что у семи нянек, к сожалению, дитя без присмотра. Если это должен быть Минпромторг, то должен быть Минпромторг, если Министерство экономического развития, значит, Министерство экономического развития, что, наверное, на мой взгляд, было бы целесообразно, или это Минрегион. Пока не будет определено одно ведомство, которое будет координировать эту выставочную деятельность, мы всегда будем знать, что не к кому обращаться. Потому что к одному обратишься – он занят тем-то, тем-то, другой – тем-то, тем-то, третий – тем-то, тем-то. Не то что они не хотят. Все понимают важность. Скоординировать деятельность гораздо сложнее, нежели этим будет заниматься одно министерство.

Спасибо большое. И спасибо организаторам парламентских слушаний за то, что они совместно с Торгово-промышленной палатой уделили этому очень большое внимание. Потому что на протяжении последнего времени и Российский союз выставок и ярмарок, и Торгово-промышленная палата очень много проводят мероприятий по развитию выставочной отрасли. Де-факто отрасль состоялась. Пожалуйста, давайте поможем ей стать де-юре. Спасибо большое.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Валерий Степанович.

Уважаемые коллеги, мы работаем 1 час 45 минут, планировали работать два часа. У нас еще 10 выступающих, плюс еще есть желающие выступить с места. Поэтому есть такая просьба. Как мы и договаривались... Валентина Ивановна, уходя, попросила давать предложения. Давайте мы не будем рассказывать, где какие есть достижения, а будем говорить о предложениях. Мне кажется, это будет более конструктивно.

Слово предоставляется Калашникову Виктору Дмитриевичу, заместителю председателя Правительства Хабаровского края – министру экономического развития и внешних связей края.

Пожалуйста, Виктор Дмитриевич.

В.Д. КАЛАШНИКОВ

Добрый день, уважаемые коллеги! Уже многое сегодня было сказано, и я хотел бы поблагодарить Совет Федерации за возможность здесь выступить по такому, в общем-то, весьма актуальному вопросу.

Я уже хотел бы коснуться конкретных предложений и замечаний. У нас сегодня тематика парламентских слушаний – выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность. Коллега из Московской области правильно сделала замечание, что надо разделить выставочную и ярмарочную. Кроме того, сегодня все-таки в центре внимания как-то находятся именно вопросы выставочной деятельности, отчасти ярмарочной, но мы совершенно не рассматриваем вопросы конгрессной деятельности, а это всё вместе, в одном пакете.

Я еще раз хотел бы обратить внимание на важность вопроса координации именно в региональном разрезе как выставочной, как ярмарочной, так и конгрессной деятельности. Конечно, эта система многоуровневая. Правильно сказала Валентина Ивановна, что в каждом субъекте Федерации должен быть свой выставочный центр, но тем не менее есть серьезный вопрос федеральный (тоже сегодня эта тема затрагивалась). Я хотел бы коснуться этого специально в отношении большого восточного района, включая Сибирь и Дальний Восток. Ну, какого-то мощного такого выставочного центра, там, уровня, ну, допустим, как в Екатеринбурге, я, например, не знаю. То есть, да, используем мы там различные спортзалы, ну, как и везде, в общем-то, здесь ничего такого оригинального нет.

А соседние страны, берем Японию, Корею, особенно Китай, рядом с нами есть Харбин, там есть мощнейшая харбинская выставка, ее история – 25 лет, этот центр имеет, сейчас получил, государственный, ну и, выражаясь нашим языком, федеральный статус. То есть сейчас, в общем-то, так много внимания уделяется со стороны руководства страны, кстати, палат Федерального Собрания, развитию Дальнего Востока, но без этой составляющей, в общем-то, у нас, как говорится, песни не получится. Поэтому хотел бы на это обратить внимание.

Конечно, важным событием был саммит во Владивостоке 2012 года. Там создана хорошая, я бы сказал, международного уровня, конгрессная инфраструктура. И сейчас, слава богу, все-таки принято решение на уровне Правительства Российской Федерации организовать и проводить на регулярной основе Восточный экономический форум. Это абсолютно правильное решение. Мы исходим из того, что это именно будет федеральная площадка на таком важном геостратегическом и экономическом направлении.

Я не хотел бы больше занимать вашего внимания. Вот все-таки этот документ, концепция, которая сегодня рассматривается, – толковый документ, мы тоже отработали с дальневосточной палатой этот документ. Большие у нас надежды, но что-то он завис. К сожалению, завис. Ну и хотелось бы видеть практический выход, "выхлоп" от этого документа в виде, как минимум, плана мероприятий. Я так понял, что такой план мероприятий готовится, но все-таки считаем, что это должен быть уровень или формат

подпрограммы государственной программы Российской Федерации, потому что тема серьезная.

В отношении правовых и нормативных механизмов, правильно Вы сегодня говорили про государственно-частное партнерство, что есть, да, проект федерального закона. Но он не в полной мере регулирует вопрос применительно к выставочно-ярмарочной деятельности. Все-таки, опять же Вы правильно сказали, не совсем в наших полномочиях, указано, да?.. Правомерность исполнения таких обязательств. Если мы заключаем соглашение о ГЧП, выставочный центр – это минимум лет 10, то, соответственно, должны быть узаконены такие расходные обязательства, чтобы партнер, именно инвестор, понимал свои гарантии.

И еще вопрос, может быть, технический, но, я думаю, он не последний (сегодня Валентина Ивановна его тоже касалась) – это вопрос статистики. Мы все, там, считаем эти форумы, сколько там посетителей, сколько там контрактов, а государственной системы статистики все-таки по этому направлению, можно сказать, нет, ее просто нет, поэтому эту тему надо налаживать. Если мы будем ставить вопрос, и Российская Федерация пойдет на субсидирование создания вот таких серьезных выставочных центров, то вопрос эффективности будет центральной. А без объективной системы государственной статистики эта, в общем-то, песня не получится. Спасибо за внимание.

Ю.В. ШАМКОВ

Заместители министров услышали Ваши пожелания.

Слово предоставляется Алексееву Сергею Павловичу, президенту Российского союза выставок и ярмарок.

С.П. АЛЕКСЕЕВ

(Говорит не в микрофон. Не слышно.)

Ю.В. ШАМКОВ

Сергей Павлович, по сути. Три-четыре минуты.

С.П. АЛЕКСЕЕВ

Сегодня фактически Сергей Сергеевич Беднов изложил программу, которую мы обсуждали несколько лет подряд на собраниях нашего Российского союза выставок и ярмарок. Российский союз создан в 1991 году, то есть мы 23 года уже этими проблемами занимаемся, объединяя 94 члена из 47 городов 35 регионов.

Я бы сегодня хотел остановиться на трех вопросах очень коротко. Валентина Ивановна сказала, надо честно говорить. Я скажу честно. Это, первое, – актуальность. Второе – профессионализм. И третье – на мой взгляд, главная сегодня проблема, которая перед нами стоит. Мы провели

мониторинг статистики нашей. Здесь говорят, что на какие-то миллиарды контракты подписывают, но мы понимаем, что в первом полугодии прошлого года, есть статистика, у нас оборот импорта и экспорта сократился на 10 процентов. И мы смотрим, что, несмотря на все наши призывы, по-прежнему идет рост импорта товаров высокой степени переработки и идет рост сырьевых ресурсов.

Мне обидно было, я присутствую на многих иностранных, зарубежных встречах, поскольку я являюсь вице-президентом Всемирной ассоциации выставочной индустрии, и мне не очень приятно слушать, когда говорят, что три статьи российского экспорта за рубеж – это "мозги", деньги и сырье.

И, к сожалению, это отражается и на нашей статистике. Вот сегодня задавал вопрос Виктор Дмитриевич по поводу статистики. Не надо доверять государственной статистике. Во всем мире профессиональные ассоциации предоставляют статистику, просто надо ее узаконить, может быть, учесть в концепции или в законе. Мы занимаемся, РСВЯ, статистикой, аналитикой, аудитом, рейтингом выставок, и сейчас наш исследовательский комитет занимается эффективностью. Какие показатели у нас? Вы знаете, что мы вступили в ВТО, и выставки, правильно сказал один из выступающих, – это зеркало экономики. У нас за прошлый год увеличилось количество иностранных участников в наших выставках на 18 процентов, количество отечественных участников сократилось на 3 процента. Здесь говорили, сколько посетителей у нас. У нас 7,5 миллиона посещают выставки, это регистрируется. Проверить очень просто: человек покупает билет – это значит, он посетитель. У нас есть разрез и по отраслям – тоже не радует. Дело в том, что у нас во многих отраслях идет увеличение числа иностранцев. Например, сегодня в химии число иностранных участников превысило число отечественных участников. Есть разрез по другим вещам.

Перехожу к предложениям. В федеральном законе, который мы сегодня будем принимать, эти тенденции нужно обязательно отразить. Нам не нужен закон о токарной и слесарной деятельности, потому что мы сами профессионалы и знаем, как выставки делать. Но предмет ведения нужно определить. Потому что сегодня, скажем, в Санкт-Петербурге мы не можем финансировать из-за того, что нет такого предмета. Нам нужно систему поддержки определить, нам нужно систему продвижения определить, это коренной вопрос – продвижение. Могу сегодня на 100 процентов сказать: да, выставки – это самый актуальный инструмент продвижения. В Америке 90 процентов, по нашим оценкам, считают это главным, в Германии – 80, у нас, просто чтобы вы понимали, участвуют в выставках 3 процента товаропроизводителей, потому что люди просто не знают.

Пусть меня простит Минэкономразвития, мы зашли на ваш сайт, у вас там сегодня, кстати говоря, выставки и ярмарки, про ярмарки мы уже забыли,

выставки – это высокотехнологичные мероприятия, зашли и посмотрели ваши ресурсы, потому что мы работаем с базами данных и смотрим, какие сегодня товары у нас актуальны. Так вот, на ресурсах, которые мы посмотрели, там нет фактически наших товаров. Там три ресурса, они продвигают китайские товары.

Поэтому система продвижения... Если мы поймем сегодня и в законе определим, как это делается, как это во многих странах, я думаю, что палата сможет внятно сказать, надо привлечь профессионалов, чтобы они сказали, что такое Интернет, что такое соцсети, что такое выставки сегодня, если это будет прописано в нашей концепции, то у нас не будет тех примеров, о которых мы говорим. Я в прошлый раз говорил: Попов Александр Степанович придумал радио, Маркони реализовал; Зворыкин – телевизор (в Америке). Последние наши ребята сделали углеродные пленки микроволновые. Где они Нобелевскую премию получили? В Англии. То есть у нас просто отсутствует система продвижения, уважения, может быть, своих вещей.

Ну и, конечно, мы просим и в концепции, и в федеральном законе, сегодня много говорили, использовать то, что у нас сегодня наработано: наши статистические данные, наши стандарты. Потому что есть знаки РСВЯ, знаки есть UFI лучшим выставкам, но почему-то, мы посмотрели статистику, не хочу обвинять, как Георгий Владимирович, ни один профессионал за последние четыре года не получил права проведения... не выиграл в конкурсе. Последний, кто выиграл "ЭКСПО-2010", это был у нас ВВЦ, и то потом они деньги два года получали, не знаю, получили или нет. Поэтому это серьезнейший вопрос. Если мы не решим это дело, будем позориться, как опозорились в Чикаго, извините, во Франции и так далее.

И последний вопрос – профессионализм. Здесь затронули вопрос "ЭКСПО-2020". Мы прекрасно знаем этот мир. Кто-нибудь обратился? Никто. Когда мы были в Екатеринбурге, мы спросили: "Ребята, а почему вы не обратились к нам?" Потому что мы, скажем, знаем в Шанхае (это мой хороший знакомый, комиссар), мы знаем в Милане... Почему Дубай выиграл? Очень просто. Они просто наняли команду, которая продвигала Милан, к себе – Дубай и выиграл. Я сказал: "Почему вы не наняли Дубай? Мы могли бы вам помочь в этом ключе".

Вот мои предложения.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо.

Сергей Павлович, мы в рекомендациях (уважаемые коллеги, посмотрите рекомендации) рекомендуем Минпромторгу заняться разработкой закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности. Поэтому ваши предложения, они там и будут собираться.

С.П. АЛЕКСЕЕВ

Спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Слово предоставляется Комиссарову Алексею Геннадиевичу, министру правительства Москвы, руководителю Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы.

Алексей Геннадиевич, пожалуйста.

А.Г. КОМИССАРОВ

Спасибо большое.

Добрый вечер, уважаемые коллеги! Постараюсь очень коротко. Не буду зачитывать доклад. Хотел бы просто сказать, что у нас в прошлом году в Москве произошло значимое событие (конгрессно-выставочная деятельность стала одним из приоритетов) – у нас было создано специальное Конгрессно-выставочное бюро. Пользуясь случаем, хотел сказать спасибо коллегам, многие из них присутствуют в зале, особенно из Торгово-промышленной палаты, которые и сами инициировали в свое время создание такого бюро, и поддержали наши инициативы, и помогли практической реализации.

Мы понимаем, почему нам важна эта деятельность. Собственно, три основные причины.

Первая – это такой драйвер для развития научного потенциала города.

Вторая – это создание инфраструктуры и повышение инвестиционной привлекательности Москвы.

И третья – это вклад в экономику, причем не только за счет непосредственно конгрессно-выставочной и ярмарочной деятельности, но еще и за счет каких-то опосредованных моментов. Например, известные эксперты считают, что деловые туристы тратят примерно в три с половиной раза больше, чем обычные туристы. Поэтому, конечно, это существенный вклад в город.

В Москве, в общем, неплохая ситуация с выставками. Мы входим в десятку городов, которые проводят наибольшее количество выставок международного уровня.

Но не будем о хорошем – будем о проблемах и о потенциале. Например, у нас огромный потенциал, с нашей точки зрения, в развитии конгрессной деятельности. Мы сейчас находимся на 72-м месте и проводим всего 32 мероприятия мирового уровня. Для сравнения, Вена проводит 195 мероприятий в год. Но это данные прошлого года.

Вот четыре основных приоритета, которые мы видим, которыми будут заниматься Конгрессно-выставочное бюро и правительство Москвы.

Первое – это развитие материально-технической базы. Сегодня про это много говорили. В Москве более или менее неплохо с выставочными площадями, но катастрофически не хватает конгрессных площадей.

Сейчас я очень рад сказать, что Москомархитектура, главный архитектор города нас в этом плане поддержали, и сейчас включаются в планы развития города именно такие площадки. Думаю, что это будет реализовано. И сейчас обсуждается, буквально в эти недели, в эти дни, с мэром Москвы концепция развития конгрессно-выставочной деятельности на базе ВВЦ, что для нас очень важно.

Вторая задача – продвижение Москвы как конгрессно-выставочного центра, в принципе как города и активное привлечение серьезных мероприятий.

В качестве примера. Много хороших мероприятий в городе проводится, но, может, про это мероприятие коллеги не знают – у нас в марте пройдет глобальный предпринимательский конгресс. Это мероприятие замечательно хотя бы потому, что впервые проходит в нашей стране, во-первых. Во-вторых, у нас уже получено подтверждение из 135 стран. На зимней Олимпиаде количество участников под 90, на большинстве крупных российских мероприятиях – 40–50. Здесь просто уникальное количество. Это не единственное такое мероприятие, будем привлекать еще.

Третье, о чем сказал уже Виктор Дмитриевич, мой коллега, – по поводу статистических данных. Мы считаем, что это очень важно по разным причинам. Важно для того, чтобы и Москву, и остальные города, и страну в целом продвигать в международных рейтингах, потому что без этого мы не можем ничего делать, и для того, чтобы сравнивать нашу активность и наши регионы и оценивать деятельность тех же бюро и вообще всех наших инициатив.

И четвертое – повышение качества услуг и подготовка квалифицированных кадров. Сегодня про это уже говорили, не буду повторяться.

В заключение хотел сказать, что мы считаем, что концепция очень важна, ждем закона. Считаем, что важно в этой концепции предусмотреть разделение полномочий между федеральными органами исполнительной власти и субъектами Федерации. Считаем, что нужно там прописать тот хороший опыт, который есть в некоторых регионах. В частности, в Москве у нас запущена программа субсидирования участия малого и среднего бизнеса в конгрессно-выставочных мероприятиях.

Я знаю, что во многих других регионах такая программа существует. В этом году мы планируем 300 таких субсидий выдать, до 70 процентов затрат мы бизнесу компенсируем.

Есть еще другие инициативы, которые мы тоже предложим. Не буду сейчас обо всем остальном говорить, мы передадим наши предложения по формам участия выставочных сообществ и объединений в реализации государственной политики в этой области. И еще у нас есть предложение по частно-государственному партнерству.

И в заключение хотел бы сказать, что принятие концепции закона, надеюсь, позволит нам еще серьезнее продвинуться. По крайней мере в Москве планы амбициозные. В частности, по конгрессной деятельности мы хотим удвоить количество мероприятий мирового уровня, которые проходят в городе, с 32 (это сегодня) до 64 в 2018 году. Надеюсь, что всё вместе это позволит улучшить ситуацию в других регионах нашей страны.

Спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Алексей Геннадьевич.

Сейчас предоставим слово представителю власти города Санкт-Петербурга и перейдем к практикам, собственно, для кого мы два часа уже говорим о том, как надо делать... *(Говорят одновременно.)* Да-да-да. Ну, видите, как у нас?..

Слово предоставляется нашему коллеге Алексею Александровичу Яковлеву, начальнику Управления развития внешнеторговой деятельности и связей с общественностью Комитета по развитию туризма администрации Санкт-Петербурга.

Алексей Александрович, по сути только. Пожалуйста.

А.А. ЯКОВЛЕВ

Да, безусловно.

Большое спасибо за приглашение выступить на парламентских слушаниях. На самом деле мы в Санкт-Петербурге очень активно ведем работу с Торгово-промышленной палатой. Я вхожу в комитет, который Сергей Сергеевич возглавляет. Поэтому те предложения, которые Торгово-промышленная палата выносила сюда, в Совет Федерации, в министерства... в том числе и наш вклад в этом есть.

В Санкт-Петербурге проходит порядка 250 выставочных и около 600 конгрессных мероприятий ежегодно. Мы традиционно занимаем второе место после Москвы по этим показателям. И точно так же, как Алексей Геннадиевич, скажу, что мы видим большой наш потенциал в развитии именно конгрессной деятельности. Понятно, что у выставочной деятельности

Москвы большой приоритет, и, собственно, никто не ставит такой задачи, что нам нужно в этом плане как-то соревноваться.

Хочу отметить несколько вещей. Меня очень порадовало, когда концепция наконец-таки была внесена, что один из первых пунктов – это разработка закона. Вспомните название наших слушаний сегодня: "Правовые основы выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности...".

Я уже несколько лет двумя руками за создание такого закона и объясню, почему. В Санкт-Петербурге с 2005 года действовал перечень приоритетных выставок. Мы ежегодно утверждали такой перечень, вернее, раз в три года утверждали такой перечень, ежегодно в него вносились изменения. Перечень делался на основе предложений Торгово-промышленной палаты, отраслевых комитетов, операторов рынка. И, собственно, у всех людей, кто работал на этом рынке, был такой режим "одного окна": они знали, что могут обратиться в комитет экономического развития и там с ним предметно уже работать.

В силу административной реформы, которая проводилась в 2010–2011 годах, пришли к выводу, что полномочий на самом деле ни у одного органа власти координировать, я именно говорю координировать, не участвовать в выставках, не поддерживать их (это все могут делать фактически, и мы сегодня в выступлениях коллег из федеральных министерств и из регионов это слышали), нет. То есть этот закон необходим в первую очередь для того, чтобы появилась такая возможность.

А координация что дает? Она дает возможность исключить дублирование выставок, что предотвращает метание экспонентов между различными мероприятиями, дает возможность сбора статистических данных, дает возможность разработки методических рекомендаций и так далее.

То есть наши предложения достаточно просты. Мы выступаем за создание такого закона, в котором необходимо отметить, во-первых, полномочия федеральных органов власти, региональных органов власти (это прозвучало сегодня у Сергея Сергеевича в докладе). И, безусловно, должен быть отмечен такой момент, как обучение, как уже говорили предыдущие выступающие. Я хотел бы еще добавить, что это не только обучение с точки зрения профессионалов выставочного рынка, но и в том числе обучение участников, которые принимают участие в выставках. Мы все наблюдали такую картину: когда наша компания приезжает за рубеж, то те люди, которые работают у стенда, садятся спиной к проходу, лишь бы к ним никто не подошел. Вот этого допускать нельзя. Отсюда следующее предложение: это, безусловно, методика оценки эффективности участия как в выставках за рубежом, так и поддержки тех выставочных мероприятий, которые проходят здесь.

Собственно, всё. Спасибо большое.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо большое, Алексей Александрович.

Слово предоставляется Самодурову Георгию Васильевичу, президенту Российской ассоциации производителей станкоинструментальной продукции "Станкоинструмент".

Пожалуйста, Георгий Васильевич.

Г.В. САМОДУРОВ

Уважаемые коллеги, уважаемый президиум! Позвольте мне от имени Российской ассоциации производителей станкоинструментальной продукции приветствовать вас всех по случаю проведения, считаю, этого исключительно важного мероприятия, потому что вопросы выставки, продвижения наших товаров – это исключительно важные вопросы.

Хотел бы особые слова благодарности сказать президиуму, потому что сегодня члены президиума пять раз (я посчитал) произнесли слово "станкостроение". Для нас это очень важно. Это большая важная реклама, продвижение наших интересов.

Мы воспринимаем выставочно-конгрессную деятельность как один из важнейших инструментов на пути от создания до продвижения продукции. Это важнейший маркетинговый инструмент, который позволяет сегодня предприятиям станкостроения... Ассоциация сегодня объединяет порядка 190 предприятий, это все ведущие производители станков, прессов, инструмента, инжиниринговые компании, наши исследовательские институты. Мы это четко понимаем, мы знаем, что найти более эффективную площадку, где одновременно можно собрать десятки, сотни и производителей, и потребителей продукта, невозможно. Поэтому выставки здесь исключительно важны, с одной стороны. А с другой стороны, в общем-то, вопросы, связанные с выставочной деятельностью, еще (правильно здесь, и уже неоднократно, было сказано) подчеркивают то, что они, как лакмусовая бумага, показывают состояние дел в той или иной отрасли.

Могу конкретный пример привести. Мы вместе с "Экспоцентром" являемся соорганизаторами крупнейшей выставки "Металлообработка". На протяжении 3–4 лет нам совместными усилиями, в том числе благодаря многим присутствующим в этом зале, удалось принять целый ряд постановлений Правительства (это постановления № 56, № 531, № 1224), которые в принципе создают определенные условия для более динамичного развития отрасли. И это сразу же отражается на выставке. Вот "Металлообработка" на протяжении трех последних лет из года в год растет на 15, 20, 30 процентов.

Поэтому если это так, то в принципе у нас первое предложение: в рекомендациях наших сегодняшних парламентских слушаний (пункты 2, 3,

4), где речь идет о поручениях или просьбах, обращениях к Правительству, к Министерству промышленности и торговли, к Министерству экономического развития, обязательно, по нашему мнению, нужно обратить внимание на то, что эти и закон, и концепция в какой-то степени должны быть в обязательном порядке гармонизированы с готовящимся к принятию законом о промышленной политике, обязательно должны быть гармонизированы с законом о стратегическом планировании, который сегодня готовится. И это, я думаю, позволит нам решить целый комплекс проблем. Это первое.

Второе. Считаю, об этом уже здесь говорили, что сегодня разработка концепции выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности – это не самоцель, это один из этапов. Поэтому мы должны говорить о том, что должны быть обязательно прописаны и предусмотрены следующие этапы, связанные с разработкой конкретной программы развития этого направления.

Третий момент. Мы, как производители, постоянно сталкиваемся с тем... Я, как президент ассоциации, занимаюсь организацией, а в свое время 17 лет работал директором крупного станкостроительного завода, и знаю, как это непросто сегодня организовывать выставки, когда в одном регионе проходит целый ряд подобных мероприятий.

Последний пример. В октябре – ноябре прошлого года в Москве на трех крупных выставочных площадках ("Красная Пресня", "Крокус" и "ВВЦ") проходят выставки с тематикой "станкостроение" с интервалом в течение 1–2 недель. Это невозможно, мы путаем участников, мы путаем экспонентов, мы путаем потребителей. И этот вопрос, я понимаю, непросто решить. Это не просто воля и желание каких-то людей. Непростой вопрос.

Я понимаю, что в концепции сделана какая-то попытка его решить. Может быть, здесь есть смысл еще раз, пользуясь случаем, обратиться и к РСВЯ (Сергей Павлович здесь правильно всё говорил), и к комитету по выставочной деятельности ТПП, чтобы, может быть, разработать или какой-то кодекс деловой этики, или какой-то кодекс внутренних отношений между операторами и участниками в этом направлении, чтобы все-таки втянуть это всё выставочное сообщество в то, чтобы вырабатывать правила игры, потому что их отсутствие в конечном итоге портит большое и важное дело.

Четвертый момент. Хотел бы сказать: сегодня вот мы говорим о том, что мы очень часто принимаем участие в различных зарубежных мероприятиях. И вот здесь представитель департамента внешнеэкономических связей Минэкономразвития говорил о том, что ситуация меняется с отношением торговых представительств к участникам, – да, это действительно так, но очень медленно идет это изменение, очень медленно.

Нужно все-таки, чтобы торгпредства за рубежом были колоссальными помощниками тех предприятий, кто участвует в зарубежных выставочных мероприятиях. Сегодня мы этого не ощущаем, я откровенно вам говорю. Да, идет процесс, но он идет очень медленно. Посмотрите, как участвуют в выставках в Москве или в других городах представители иностранных компаний. Их опекают посольства, торгпредства. Любое мероприятие, которое проводит (вот мой коллега) президент любой национальной ассоциации на выставке металлообработки в Москве, там обязательно присутствуют минимум торгпред, минимум заместитель посла, а посол – в лучшем случае. Это и Швейцария, и Италия, и Германия. Это общепринятая практика. У нас этого, к сожалению, пока в практике нашей работы нет. Мы за рубежом оставлены один на один, и там очень непросто проводить и решать целый ряд проблем и вопросов. Поэтому просьба эту ситуацию, работу сделать несколько активнее.

Следующий момент – по финансовой поддержке. Я скажу так, что во многих зарубежных странах, если не сказать, что во всех практически, есть финансовая поддержка участия в выставочной деятельности. И вот когда у нас выставки металлообработки проходят, почему иностранцы приезжают с такими большими, массивными стендами? Они знают, что Россия сегодня – это колоссальный рынок потребления в рамках реализации программ технического переоснащения оборонно-промышленного комплекса. И они понимают, что здесь им оказывается, помимо всего прочего, колоссальная поддержка. До 60 процентов всех затрат, которые несут иностранные компании, я могу это конкретными цифрами доказать, они получают соответствующую бюджетную поддержку со стороны своих стран в разных формах: гранты, какие-то определенные льготы, какие-то определенные финансовые вливания. Это есть. У нас этого, к сожалению, нет. Поэтому на это хотелось бы тоже обратить внимание.

И, пользуясь случаем, нужно сказать, что в этом вопросе мы сегодня находим очень хорошие контакты с Минпромторгом, особенно с приходом нового руководства. С Денисом Валентиновичем, Министром промышленности и торговли, мы каждый квартал встречаемся, имеем какие-то контакты, проводим совещания. Георгий Владимирович тоже часто нам помогает в этих вопросах. Это здорово. Но нужно все-таки решить проблему финансовой поддержки. Она будет нам помогать в этих вопросах.

И последний вопрос. Хотел бы сказать о том, что (Сергей Павлович поднял его)... Выставочные операторы. К сожалению, сегодня в организации проведения крупных выставок (я его полностью поддерживаю) побеждают выставочные операторы, которые, как правило, как и во многих других конкурсах, имеют стол и стул. Отсюда и качество организации этих мероприятий.

Я думаю, что здесь нужно ужесточить позицию. Каким образом? Мне трудно дать рекомендации. Но я думаю, что если мы вместе, всё сообщество, которое в этом плане заинтересовано в наведении определенного порядка, – мы сможем эти вопросы решить.

И последнее. Прозвучало со стороны таможенной службы важное предложение. Действительно, у нас есть целый ряд проблем, особенно когда мы везем металлообрабатывающее оборудование (это десятки, сотни тонн изделий) на условиях временного вывоза за рубеж, и там разные бывают ситуации, когда мы его там продаем. К сожалению, его невозможно там продать и оставить. Нужно его опять вернуть сюда, и только после этого делать вот эти манипуляции.

И очень важное и хорошее предложение – что, наверное, все-таки выставочным центрам нужно взять на себя функции и войти в состав реестра таможенных операторов для того, чтобы снять целый комплекс вопросов. Это очень хорошее предложение, оно сегодня прозвучало. Мы им воспользуемся. Спасибо вам за это.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Георгий Васильевич.

Слово предоставляется Минаеву Вячеславу Вениаминовичу, председателю научного совета Академии технологических наук Российской Федерации, академику. "О выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в нефтегазовом комплексе".

В.В. МИНАЕВ

Уважаемые коллеги, уважаемый президиум! Спасибо за предоставленную возможность выступить.

Наша Академия технологических наук была учреждена как первая отраслевая академия наук в Российской Федерации. И первый конгресс, который проводился, был посвящен нанотехнологиям, в 1993 году. Но, как всегда у нас бывает, деньги поручили тратить уважаемому нашему, лучшему и эффективному менеджеру. Академия технологических наук уже 21 конгресс провела, но деньги потратил Чубайс. А нам приходится всё это делать на основе привлечения участников конгрессов, и государственной поддержки, к сожалению, нет. Я хочу обратить на это внимание. Первый пункт.

Второй пункт. Я являюсь членом Московского городского совета ВОИР. Организация ежегодных международных инновационных выставок "Архимед" в Сокольниках – важнейшее мероприятие, я считаю. И меня попросили приглашать членов Совета Федерации, сенаторов, на эту выставку.

Я хотел проиллюстрировать неким примером. Почему? Потому что, я считаю, одна из основных функций выставочных мероприятий – это повышение, так скажем, своей квалификации.

Вот, например, впервые в мире в 2007 году лазерное управляемое термораскалывание было введено в Саратове на заводе. Скорость резания стекла – 2 метра в секунду. Это в мире единственная такая операция. Этот процесс до сих пор у нас внутри страны не получает поддержки. А Стив Джобс, когда он айфоны свои, айпады, вот эти изделия, гаджеты... предъявил требования, чтобы стекло было особо твердое для того, чтобы не повреждалось в процессе эксплуатации, удивился и спросил: "Где разработана эта технология, которая делается на фирме Foxconn?" Это, говорят, русская технология. (Следующий, пожалуйста, слайд.)

В результате обработки вы видите это стекло монитора, и снятая фаска, как стружка металла, лежит сверху. Вот совершенство технологического процесса. (Следующий.) После этого стекло приобретает необычайные свойства – оно прочнее в пять раз становится. (Следующий слайд.)

Вот так можно резать стекло, вы представляете, да? Лазерное управляемое термораскалывание. (Следующий.) А делают оборудование за рубежом, а могли бы сами делать. Вы представляете, какие деньги уходят?!

Так вот, выставочно-ярмарочная деятельность приводит к тому, что больше 300 технологий ушло из России. Я хочу сказать, надо четко понимать цели этих мероприятий: или мы хотим всё продать, "мозги" чтобы выехали, деньги, о чем здесь говорилось, или же мы хотим, чтобы у нас было процветание. Потому что "лакмусовой бумажкой" является не выставочно-ярмарочная деятельность, а то, что в наших магазинах. И я специально хожу и спрашиваю – нет наших промышленных товаров, всё, так скажем, в большинстве делается за рубежом. Вот этот момент мне хотелось бы подчеркнуть.

Итак, многие пункты были названы. Я хочу подчеркнуть, что необходимо учебную роль выставок понимать, а для этого необходимо рассматривать музейно-выставочно-ярмарочную деятельность. Потому что продукция микроэлектроники, где я работаю, она устаревает через два года, она в музей должна сдаваться, вы понимаете? И прошу обратить на это внимание. И культура – это идеалы нашего сообщества. Какие наши идеалы? Или мы быстро соображаем, или же мы "скрепами" государственными тормозим как инструментом управления ("тормоза управления" я их называю).

Итак, еще один момент очень важный. Ключевые слова были сказаны все – это стратегия, step by step. И даже прозвучало то, что называется "дорожная карта" (понятие). У нас это называется "технологический

маршрут". Говорили о 100 шагах. Для того чтобы сделать интегральную схему, несколько тысяч операций нужны, десятки тысяч технологических операций. И одна из основных задач вот этих мероприятий... Иностранцы ездят по выставкам и берут самые лучшие технологические процессы, потому что закон синергетики... о нем много философы говорят. Я эту математическую формулу написал. Почему? Потому что, не понимая точно, что требуется от технологической операции, невозможно в конце последовательности операции получить нужный результат. И у нас вот эта фраза известная – "хотели как лучше, а получилось как всегда" – из-за чего? Из-за того, что кое-как...

Итак, я заканчиваю, поскольку понимаю, что времени мало. Предложение хотел... Пресекать, как в Китайской Народной Республике, покупку старья, координировать эту деятельность необходимо.

И последнее. Вот в центр стратегических исследований, я считаю, необходимо включить членов очень активной нашей изобретательской дружины, членов московского правительства, и я предлагаю услуги также Академии технологических наук, для того чтобы сформировать "дорожную карту". Ну, у нас спортсмены, их язык торжествует в обществе сейчас. Поэтому говорят на языке штурмана, который сидит около того, кто рулит ручным управлением, а надо использовать современный язык технологий. И, я считаю, вот так, общаясь на выставках, конгрессах, мы будем друг другу помогать. Спасибо большое, я многое здесь узнал, услышал много полезного. Спасибо за внимание.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Вячеслав Вениаминович.

Слово предоставляется Шмалю Геннадию Иосифовичу, президенту Союза нефтегазопромышленников России. Вот, собственно, Геннадий Иосифович как раз о нефтегазовом комплексе... о выставочной деятельности расскажет.

Пожалуйста, Геннадий Иосифович.

Г.И. ШМАЛЬ

Я сразу же начну с предложений.

Во-первых, я думаю, надо обязательно отразить большую роль региональных выставок. Я имею в виду нашей тематики, прежде всего. У нас такие выставки есть в Уфе, в Казани, в Тюмени, в Самаре, в Саратове и даже в далеком Уренгое. Выставок, вообще, немало, даже много. Запретить нельзя – повлиять можно. Я думаю, надо сделать градацию выставок, которые есть у нас в стране: в том числе общероссийские, региональные или отраслевые, местные. И кто это может сделать? Я думаю, что надо создать специальную рабочую группу при той комиссии при Правительстве, которая есть, по

вопросам ТЭК. В планах министерств надо четко определить выставки с участием, и если уж записали участие, то надо обязательно присутствовать.

Дальше. Я думаю, что престиж выставок во многом зависит от того, кто принимает участие в их открытии. Я давно участвую в выставках и помню, что раньше нередко заместители Председателя Правительства принимали участие в открытии, и даже премьер Виктор Степанович Черномырдин бывал на наших выставках нефтегазовых, не говоря уже о министрах. Кстати, в Уфе и в Казани президенты всегда присутствуют на открытии выставок. А здесь, в Москве, – в лучшем случае какой-то десятый клерк из министерства, и то не всегда. Я думаю, надо издать специальное постановление Правительства, с тем чтобы обязать соответствующие министерства бывать на выставках.

Следующий вопрос – результативность. Раньше итоги выставок обязательно обсуждались на коллегиях министерств, на техсоветах. Сегодня у нас этого ничего нет, и техсоветы не везде есть в министерствах, и на заседаниях коллегий итоги не обсуждаются. Я думаю, что это надо возродить. Это касается, кстати говоря, и комитетов Госдумы, и комитетов Совета Федерации, чтобы итоги обязательно обсуждались.

Еще один вопрос. Сергей Сергеевич правильно говорил о том, что надо всё же привлекать малые предприятия. Давайте мы создадим условия для них. Может быть, какие-то льготы определенные с точки зрения стоимости квадратного метра? Это касается, кстати говоря, и вузов, и некоторых наших научных учреждений, у которых часто нет денег для участия.

И последний вопрос. Думаю, было бы правильно затраты организаций на выставки относить к НИОКР и, естественно, относить на себестоимость продукции. Наверное, тогда эти вопросы решались бы более четко.

Два слова буквально о международных выставках. Мне пришлось участвовать в двух выставках. Одна из них – ЭКСПО в Японии. И там наш павильон... наше участие было очень интересным: и провели специальный день нефти и газа, и людей было много. В прошлом году – Ганноверская выставка. Вы знаете, я поразился убогости всех тех экспонатов, которые были от нашей страны, вообще нечего было посмотреть. Поэтому я поддерживаю предложение, что главное – должны работать профессионалы, тогда, наверное, и наш престиж за рубежом будет иным. Спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо большое, Геннадий Иосифович.

Слово предоставляется Тацюн Мирону Васильевичу, президенту Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров.

М.В. ТАЦЮН

Уважаемые дамы и господа! Союз принимает участие и организует несколько десятков выставочных и конгрессных мероприятий в течение года. Если говорить только об одном из них – "Лесоруб", общероссийские региональные соревнования... их в этом году будет 35 в 35 субъектах Российской Федерации. Думаю, что это дает нам право высказать некоторые предложения по тому, как все-таки улучшить это направление деятельности, очень важное, в частности, в лесу.

Хотел бы начать с одного примера, который касается всех пользователей мебели, которые сидят в зале. Когда прекратил свое существование Советский Союз, была реальная угроза того, что мы полностью прекратим производство мебельной продукции. И только благодаря, скажем так, эффективным действиям федерального министерства промышленности тогдашнего по таким запретительным мерам, и выставке мебели "Экспоцентра", и выставке "Евроэкспомебель" на другой выставочной площадке удалось постепенно ситуацию переломить. Сегодня у нас в стране стабильно производится примерно 40–45 процентов отечественной мебели. И многие дизайнеры лучшие – итальянские, испанские и ряда других стран – работают на наших предприятиях. Это я привожу как пример, когда выставочная деятельность оказала существенное влияние на ситуацию в лесной промышленности. В то же время это, к сожалению, не везде так, поэтому хотел бы внести ряд предложений, как ситуацию эту улучшить.

Первое, что касается закона, – безусловно, этот вид деятельности нуждается в таком законе, о нем много говорилось, на нем не буду останавливаться.

Если говорить о каком-то влиянии на региональную власть, на субъекты, должен сказать, что проводя в течение ряда лет соревнования лесорубов, я говорю только о тех субъектах, где растет промышленный лес, а не кусты, соответственно, мы видим абсолютно разное отношение глав субъектов, их заместителей, помощников к такому направлению, как вот эта выставочно-конгрессная деятельность.

В связи с этим есть предложение в перечень критериев, по которым оценивается деятельность глав субъектов, все-таки такой (если возможно) пункт в рекомендации записать, для того чтобы активизировать процесс участия региональных руководителей в этом важном виде деятельности.

На наш взгляд, также следует поддержать идею создания такой комиссии или совета при Правительстве, поскольку даже после того, как будет утверждена концепция и будет принят закон, всё равно масса вопросов останется между федеральными органами исполнительной власти, которые не будут решены. На примере лесного сектора могу сказать, что с 2007 года у нас действует такой совет при Правительстве, как раз есть у нас

ответственный секретарь господин Каламанов, и нам удается снимать массу вопросов, которые на стыке федеральных ведомств. Поэтому мы считаем, что этот вопрос следует в любом случае "продавливать" независимо от того, как быстро будет принят закон.

И, соответственно, я считаю, что внимание, которое уделяют федеральные министерства поддержке, должно быть сконцентрировано на тех направлениях, которые наиболее эффективны. Бессмысленно поддерживать какие-то направления выставочной деятельности по тем видам продуктовых линеек, которые никогда у нас не были на высоком уровне качества и других показателей назначения. Например, в лесном секторе есть такое направление, как отраслевое машиностроение. Его, к сожалению, никто, кроме (в какой-то мере) "Экспоцентра" и Торгово-промышленной палаты, не поддерживает. А должен сказать, что в советский период 100 процентов объема заготовки древесины производилось отечественными машинами. И, на мой взгляд, при поддержке нужно это учитывать.

Я на этом хотел бы закончить. Спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Мирон Васильевич.

Слово предоставляется Иванову Виктору Петровичу, президенту Союза предприятий и организаций химического комплекса.

В.П. ИВАНОВ

Добрый день, дорогие товарищи! Я хотел бы поддержать своих коллег, которые передо мной выступали, и на очень многих вопросах я не буду останавливаться, потому что мы в этой ситуации созвучны с ними.

Первое, что я хотел бы сказать, – все-таки необходимо определить и определиться в будущем законе, что такое "федеральная выставка", что такое "региональная выставка". Мы не можем пожаловаться на то, что у нас не хватает выставок или конгрессов, у нас излишнее количество и выставок, и конгрессов. И мы у себя определились, что мы поддерживаем, что мы не поддерживаем, и такие выставки, и такие конгрессы, конференции постепенно отмирают.

Обилие выставочных компаний. Эти компании иногда преследуют цель не показать достижения на региональном уровне предприятий или на федеральном уровне, а больше стараются как бы заработать какие-то определенные средства, и на этом заканчивается их деятельность. Все-таки, я думаю, что... трудно это сделать, я понимаю, но лицензии такие компании должны получать, иначе это будет очень трудно.

Второй вопрос, на котором я хотел бы остановиться, – это, конечно, отраслевые выставки. Это хорошо, и их надо развивать и поддерживать, хотя

выставочные компании, которые присутствуют на нашем рынке, это больше все-таки иностранные компании. У них качество выставок, конечно, получается намного выше. Поэтому я предлагаю все-таки переходить к таким выставкам, где присутствуют и производитель, и потребитель. К примеру, раньше, 20 лет тому назад, в автомобиле было 20 кг полимеров – сегодня их 200 кг. Почему в рамках выставки авто не проводить и аналогичные выставки по полимерной продукции и так далее? 20 лет назад в домах стояли деревянные окна, сегодня – полимерные окна и так далее. То есть такие двусторонние выставочные проекты. И производители, и потребители могли бы иметь, конечно, бóльший эффект и больше привлекали бы экспонентов на эти выставки.

Сегодня мы (впервые – наверное, только в прошлом году) договорились с "Экспоцентром" о том, что обязательно в рамках выставки, любой выставки, которую мы поддерживаем и проводим, будет проходить конгресс. Это нам позволит в рамках выставки совместить... и иностранных производителей, которые обычно присутствуют, хотя они стараются всегда демонстрировать свои достижения. Это тоже неплохо. Но в прошлом году мы это сделали, и получилось.

Теперь дальше хочу сказать, что (уже об этом говорилось) очень низкий уровень демонстрационных наших достижений. Стенд, какая-то информация – и на этом всё заканчивается.

Недавно прошла выставка "Интерпластика" в "Экспоцентре". Вы знаете, это сумасшедшая выставка, я такой выставки не видел даже отраслевой, хотя "Интерпластика" – это подотраслевая выставка. На ней присутствовало примерно 90 процентов компаний, которые представили не стенды, а представили продукцию, и 90 процентов этой продукции осталось в России, то есть все станки, машины, аппараты и так далее – всё осталось в России. Я думаю, здесь нашим машиностроителям можно тоже очень хорошо поработать и также выставлять на этих выставках свою продукцию. (Это, коллеги, уже по станкостроению и так далее.)

И последнее. Конечно, еще раз заостряю внимание на представительстве на конгрессах и выставках руководителей федерального уровня. Это и представители Государственной Думы, и Совета Федерации, и министерств. Ну, слава богу, хоть Минпромторг у нас проснулся, наконец, за последние три года, и господин Мантуров Денис Валентинович присутствует на наших мероприятиях. Это уже радует. Спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо.

Разрешите еще слово предоставить представителю отрасли – Дрожжину Геннадию Александровичу, представителю правления ассоциации "Народные художественные промыслы России".

Пожалуйста, Геннадий Александрович.

Г.А. ДРОЖЖИН

Спасибо.

Уважаемые коллеги! Россия – одна из немногих стран мира, которая сохранила народные художественные промыслы, которые являются не только нашим наследием, но и большим пластом мирового культурного наследия. Промыслы – это не только культура, но самое интересное, что это и отрасль материального производства.

Я бы хотел отметить, что еще в недалеком прошлом мы имели огромный экспортный потенциал, который где-то был несколько десятков миллионов долларов. Сейчас практически по нулям всё, более того, происходит, как вам сказать, дискредитация имиджа России (я имею в виду по нашим вещам) как внутри страны, так и за рубежом, потому что везут подделки, везут туда не пойми что. Но, вы знаете, одной из особенностей отрасли является то, что в промыслах функционирует большое количество малочисленных низкодоходных производств, расположенных на значительном расстоянии от центра, которые не в состоянии изыскать средства на оплату проезда, командировочные, транспортировку.

Основным звеном в системе поддержки промыслов является создание инфраструктуры рынка сбыта изделий, где особое место принадлежит выставочно-ярмарочной деятельности. Я вам приведу только один пример. Наша выставка "Ладья" с помощью Торгово-промышленной палаты, с помощью ЗАО "Экспоцентр"... на этот год мы взяли 20 тыс. кв. метров. Около 1600 экспонентов, 65 регионов. Но она проходит... Такой выставки в Европе практически нет.

Но что бы хотелось сказать? У нас есть всё. У нас есть федеральный закон, которому в этом году исполняется 15 лет. Кроме этого, у нас есть наши вопросы в других законах – это и разграничение полномочий между федеральными... Но я хочу сказать: закон – это не панацея, но он должен быть. Понимаете? 15 лет работы с законом – это говорит о том, что он просто обязан быть. Он очень большой. Вот я в своей деятельности очень много пользуюсь... И принятие федерального закона о выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности позволит скоординировать деятельность федеральных, региональных органов исполнительной власти, торгово-промышленных палат. И этот закон мог бы стать фундаментом стратегического развития выставочно-ярмарочной деятельности не только в центре, но и в регионах. Я вам могу только сказать, что у нас в порядка

40 регионах есть свои региональные законы о народных художественных промыслах. Это тоже большая поддержка.

Государство поддерживает выставочно-ярмарочную деятельность. К сожалению, ее не хватает. Но один конкретный пример. Мы одни из немногих, всего пять торговых представительств в Европе, в том числе народных промыслов, вот в прошлом году сделали... К сожалению, боремся сейчас без помощи государства. Я думаю, Георгий Владимирович сейчас это отметит. И мы просто не имеем права, чтобы наше венское представительство ушло в никуда. Поэтому огромная просьба к Министерству промышленности и торговли все-таки рассмотреть еще раз этот вопрос и его, так сказать, довести до логического конца, чтобы это всё работало.

Вы понимаете, сейчас что такое выставка? Выставка – это ведь не только выставка, там и культурная программа, там и деловая программа, там и конференции, там всё-всё-всё, это не только "купи-продай". А что такое приехать на выставку? У нас самый дальний экспонент в 10,5 тыс. километров от Москвы находится. Привезите его, он две недели туда... Поэтому, конечно, для малого предпринимательства нужна совершенно своя программа. Она есть сейчас, но это должно быть всё узаконено.

Поэтому мне бы хотелось еще сказать... Есть у нас большие предложения, и мы их, конечно, все передадим за неимением... Но я хочу сказать, что 25 лет мы сейчас работаем в рынке, но сейчас мы работаем как... корабль плывет, а главного вот этого – вёсел, ветрил, их нет. Так вот, мы сегодня рассматриваем как раз тот вопрос, тот механизм, который позволит "кораблю" экономики России плыть в правильном направлении. Спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Геннадий Александрович.

Уважаемые коллеги, мы переходим к заключительной стадии нашего мероприятия. Хотелось бы слово предоставить Железняку Сергею Владимировичу, заместителю Председателя Государственной Думы.

Пожалуйста, Сергей Владимирович.

С.В. ЖЕЛЕЗНЯК

Спасибо большое. Но у меня не будет выступления, у меня будет несколько комментариев. Я специально попросил мне дать возможность эти комментарии высказать в завершение парламентских слушаний, потому что... ну, мы-то, как парламентарии, друг с другом имеем возможность общаться, и с членами Правительства, и так, вне всяких специальных форматов, и вот какие у меня наблюдения.

Первое. Конечно, никто не сомневается в необходимости совершенствования законодательного регулирования. Поэтому вот в этом зале друг друга убеждать в том, что нужно совершенствовать законы, в том числе и профильное законодательство, – ну, просто время тратить. Очевидно совершенно, это надо делать, это даже не требует парламентских слушаний.

Что нужно? Сегодня я, к сожалению, в той части дискуссии, что я застал, услышал только часть конкретных предложений. Поверьте, нам, как законодателям, абсолютно неэффективно работать с какими-то, там, лозунгами – нам нужны юридически значимые формулировки. Кто лучше, чем отраслевые ассоциации, кто лучше, чем Торгово-промышленная палата, другие объединения предпринимателей, которые заинтересованы в развитии, там, выставочно-ярмарочной деятельности, могут сформулировать эти предложения? Конечно же, не те юристы у нас, профессиональные законотворцы, которые сидят в кабинетах, потому что их задача – проверить, по сути, любые инициативы на соответствие форматам законодательства. Но по содержанию, по юридической конструкции и по тому интересу и по тем последствиям, которые должно принятие этих норм вызывать, должна инициатива быть в полной мере на стороне профессиональных общественных объединений. Это первое.

Второе. Даже с точки зрения ведения парламентских слушаний... Вот сегодня мы к выступлениям, так сказать, деловой общественности перешли только в третьей трети всех выступлений. Я считаю, надо сразу же после установочного доклада (или установочных докладов) давать возможность выступать с проблематикой представителям общественности, промышленности, индустрии, а потом уже чтобы, условно говоря, представители законодательной и исполнительной власти, по сути, отвечали на те вопросы, которые возникнут у представителей индустрии. В этом я вижу смысл отвлечения времени такого большого количества уважаемых людей.

Третье. Также несомненно, что надо четко понимать, что надо подразделять задачи. Я считаю, насколько мы сегодня серьезно недорабатываем в международном представительстве России, а соответственно, в российской экономике и российской промышленности, настолько нам важно понять, это для нас приоритет или не приоритет, потому что мы можем одновременно пытаться объять всё: и развитие выставок, ярмарок в регионах, и вопросы, связанные с развитием внутреннего туризма, и тому подобное. Но: если мы заинтересованы в увеличении экономического оборота наших предприятий, то нам нужно выходить на новые рынки, нам нужно искать потребителей на новых рынках. Это значит, что именно международное направление должно быть приоритетным. Только у нас оно проходит... я извиняюсь, это притча во языцах, тут сидят все профессионалы, скажут всё лучше меня. Я считаю, нам

гордиться здесь пока очень мало есть чем. Более того, эта деятельность происходит таким образом, что (было правильных несколько выступлений) создается такое впечатление, что организация этих выставок сама по себе, а те, кто этими выставками реально занимается, и те, кто хотел бы в них участвовать от Российской Федерации, они сами по себе. В результате им дается предложение, которое не комфортно ни им, ни... не совсем интересно тем, кто на эти выставки будет приходить.

Еще одно. Нам нужно, конечно же, думать не о выставках или о конгрессах или ярмарках ради этих мероприятий, ради проведения, не в количестве счастье, а думать о тех, кто приходит и кто мы хотим, чтобы пришел и посетил эти выставки, эти ярмарки, конгрессы и мероприятия. Вот об этом я сегодня тоже, скажу честно, слышал мало.

Если говорить про ту часть, которая касается развития региональных выставок, конгрессов, ярмарок, если говорить о, таким образом, развитии регионов, то у нас на сегодняшний день эффективной инфраструктуры, которая бы позволила обслуживать тех, кто хочет приехать, но при этом не является Рокфеллером, практически нет. Во всех регионах, если у тебя много денег, тебя с удовольствием обслуживают. Таких людей на самом деле, максимум, проценты, а те десятки процентов представителей среднего, малого бизнеса, которые бы хотели принять участие и расширять взаимоотношения с Россией, в том числе не только с нашими столицами, но и с регионами, они не могут себе этого позволить ни по проживанию, ни по стоимости билетов, ни по стоимости участия в выставках.

Поэтому давайте думать о том, как нашим предприятиям помогать представлять себя за границей и как иностранным участникам сделать комфортным пребывание и участие на мероприятиях у нас. Создайте несколько рабочих групп по каждому из этих направлений, поставьте жесткий срок, и мы, как законодатели, будем счастливы, если в результате работы этих рабочих групп вы дадите конкретные формулировки в конкретные законы.

Много у нас сейчас в Государственной Думе, я уверен, что и в Совете Федерации, копий сломано о проекте закона о государственно-частном партнерстве. И действительно, там есть много рисков, естественно. Только надо понимать, что мы либо не рискуем, и тогда вообще ничего не происходит, либо мы сводим риски до тех, которые разумные, допустимые, и все-таки помогаем тем, кто заинтересован в развитии и регулирования, и существующей практики, быть и работать, а соответственно, нести ответственность вместе с нами. В этом смысле, по сути, нормотворчество я тоже считаю очень эффективной частью государственно-частного партнерства. По крайней мере мы должны сделать всё для того, чтобы оно таким становилось, потому что любое законодательство должно быть, прежде всего, в интересах выгодоприобретателя. Выгодоприобретатели – это

не депутаты Государственной Думы, не члены Совета Федерации, не члены Правительства. Выгодоприобретатели – это граждане Российской Федерации и те предприятия, которые зарегистрированы, работают или хотят работать на территории Российской Федерации.

Вот мои комментарии. Спасибо большое. Если они были достаточно, так сказать, жестки... Спасибо. *(Говорят одновременно.)*

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Сергей Владимирович. Они были абсолютно актуальны, вовремя, к месту. Мы внимательно их выслушали.

Вячеслав Анатольевич, Вы?

Штыров Вячеслав Анатольевич, заместитель Председателя Совета Федерации.

Пожалуйста, Вячеслав Анатольевич.

В.А. ШТЫРОВ

Уважаемые коллеги! Если вы внимательно друг друга слушали, то можно сказать, подводя итог, о том, что были высказаны очень разнообразные и достаточно ценные, хорошие предложения.

Эти все предложения мы должны с вами разделить на две группы. Во-первых, многие из них должны попасть в наше с вами решение, в рекомендации. В принципе если вы читали рекомендации, то большинство пунктов или вещей, о которых вы говорили, здесь есть. Но на самом деле вы некоторые вещи уточняли, начиная от формулировки, что такое выставочная деятельность или выставочно-ярмарочная деятельность и так далее. Поэтому просьба всё, что вы сказали, нам представить в комитет, и мы тогда доработаем этот проект нашего решения.

Я хочу сказать, что рекомендации в принципе нормальные, деловые, в них есть ключевые моменты, на основании которых мы можем дальше развернуть уже практическую работу. И многие ваши пожелания и даже мечты здесь есть. Например, о создании всевозможных советов, комиссий, разработке концепции, разработке закона. И в принципе мы можем взять их за основу.

Но обращаю ваше внимание, мне кажется, пункт 4 "в" мы должны исключить. Это пункт, который касается включения пункта по работе в части выставочной деятельности в систему оценки деятельности губернаторов. Почему? Потому что он не будет иметь никакого практического значения. Вы знаете о том, что губернаторов оценивали более чем по 80 параметрам одновременно, а это значит, их не оценивали вообще, по большому счету. Можно провалить выставочную деятельность, но воспитать олимпийского чемпиона и занять первое место. Поэтому сейчас дело идет к тому, что

оценка губернаторов будет производиться по трем-четырем ключевым показателям и двум-трем целевым. Это такой бесполезный пункт. А всё остальное абсолютно правильно и нормально написано.

Но обращаю ваше внимание вот на что. Вот у вас здесь есть аналитические материалы, и есть документы к парламентским слушаниям. Они разработаны в Совете Федерации, естественно, при самом активном участии Торгово-промышленной палаты, с учетом ваших мнений. В этих материалах, по сути дела, содержатся некоторые положения ключевых документов, над которыми мы дальше должны будем работать. И по концепции здесь очень много на самом деле сказано: каково должно быть содержание концепции, каков план этой концепции. И здесь, по сути дела, уже есть план закона, который нам предстоит принять.

Некоторые говорят, что очевидно, что закон нужен. На самом деле, когда мы начнем его разрабатывать, мы столкнемся с очень большим количеством трудностей, начиная с того, что является предметом этого закона и как его наполнить. Вот посмотрите. Поэтому я прошу вас: очень внимательно посмотрите эти документы и уже сейчас готовьте свои предложения и по концепции, и по проекту закона. И я прошу их направлять сюда к нам, в Совет Федерации. Я уверен, что многие из вас станут членами каких-то рабочих групп или комиссий, о которых мы говорим в нашем решении, но, независимо от этого, мы просили бы, чтобы эти материалы направляли. Мы начнем их аккумулировать здесь у нас, в Совете Федерации, в Комитете по экономической политике, и, соответственно, в Госдуме. Тогда легче, эффективнее и быстрее мы сможем сделать эту работу.

А вообще, я хотел бы выразить искреннюю благодарность. Действительно, очень интересное обсуждение, и многие вещи будут очень полезны для нашей работы. Спасибо вам большое.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Вячеслав Анатольевич.

Сергей Николаевич, подытожьте. Свое мнение, пожалуйста, озвучьте.

С.Н. КАТЫРИН

Первое, что я хочу сказать, – у нас много площадок, у Торгово-промышленной палаты, чтобы с нашими коллегами-профессионалами, которые здесь в конце, правда, почему-то выступали, общаться и обсуждать темы.

То, что сегодня говорили, – это наболевшее и обсуждаемое много лет в нашей системе, в системе торгово-промышленных палат, в комитетах, на выставках и так далее. Я говорю, у нас много площадок. И для нас было очень важно, чтобы сегодня боль, которая у нас есть за эту отрасль, ее слышали парламентарии, чтобы с нами были соратники, которые нам

помогут продвигаться на этом пути. Мне кажется, нам это удалось донести до коллег и в процессе подготовки этих слушаний, и сегодня мои коллеги, которые здесь выступали, рассказывали и с точки зрения регионов, и с точки зрения различных отраслей о подходе к выставочно-ярмарочной, конгрессной деятельности, смогли, я полагаю, убедить всех, кто здесь сегодня, сенаторов и парламентариев, в том, что это важнейшее направление деятельности и им надо серьезно заниматься.

Мы совершенно четко себе представляем, что это очень непростое дело – продвигаться по этому пути и с точки зрения законодательства, потому что мы это всё испытали, продвигая концепцию, насколько сложно с ней работать, хотя началась эта концепция, я вам могу сказать, с поручения Президента страны, до которого мы как бы достучались на одной из наших встреч, и потом начали с ней работать, с министерствами, ведомствами... Ну, то есть мы представляем трудности. Но у нас сегодня, я полагаю, стало больше соратников в этой совместной работе. Если у нас есть соратники здесь, в Совете Федерации, в Государственной Думе, то, я полагаю, у нас есть возможность реализовать эти проекты. Ну а трудности... Как говорят китайцы, дорогу осилит идущий.

Я хочу поблагодарить всех, кто помогал готовить эти слушания. Хочу поблагодарить в первую очередь парламентариев, сенаторов за эту совместную работу. Я полагаю, что это начало работы. Ну и, конечно, хочу поблагодарить своих коллег, которые сегодня здесь присутствуют в большом количестве. Не всем удалось сегодня свою точку зрения высказать, но, я думаю, главное, что мы хотели высказать – мы высказали. Еще раз вам всем большое спасибо.

Ю.В. ШАМКОВ

Спасибо, Сергей Николаевич.

Спасибо всем участникам парламентских слушаний за трехчасовую работу. Несомненно, было очень конструктивно, по делу. И просьба в течение недели, если по рекомендациям есть конкретные предложения (добавить, убавить), – в аппарат Комитета по экономической политике, и далее эти рекомендации дойдут до адресатов.

Спасибо всем за работу.
