



СВОДНЫЙ ОТЧЕТ

**о результатах проведения оценки
регулирующего воздействия**

**проекта постановления Правительства Москвы
«О внесении изменений в постановление Правительства
Москвы от 13 ноября 2012 г. № 646-ПП»**

Департамент экономической политики и развития города Москвы

Москва – 2017

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая информация.....	3
2. Описание проблемы, на решение которой направлено вводимое правовое регулирование, негативные эффекты, определяющие наличие проблемы	4
3. Цели вводимого правового регулирования и измеримые показатели их достижения	13
4. Описание возможных способов достижения поставленных целей с указанием конкретных инструментов регулирования	15
5. Основные группы субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, органы государственной власти города Москвы, иные лица, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, оценка количества таких субъектов	53
6. Ожидаемые издержки и выгоды субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также органов государственной власти города Москвы и иных лиц, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, от использования предлагаемых для каждого из способов достижения заявленной цели инструментов регулирования	55
7. Ожидаемые положительные и отрицательные последствия использования различных инструментов регулирования для каждого из способов достижения заявленных целей, а также возможные риски для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, органов государственной власти города Москвы и иных лиц, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, существующие при каждом из рассматриваемых способов достижения заявленной цели изменения правового регулирования, возможные меры по снижению существующих рисков.....	58
8. Обоснование выбранного варианта правового регулирования соответствующих общественных отношений, предложения по порядку введения нового правового регулирования	62
9. Ожидаемые измеримые результаты правового регулирования	68
10. Необходимые для достижения заявленных целей правового регулирования организационно-технические, информационные и иные мероприятия	69
11. Иные необходимые, по мнению разработчика, сведения	70
Приложение 1. Сводка предложений по результатам публичных консультаций, проведенных в целях оценки регулирующего воздействия проекта постановления Правительства Москвы «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 13 ноября 2012 г. № 646-ПП»	71
Приложение 2. Расчеты, использованные при подготовке сводного отчета о результатах проведения оценки регулирующего воздействия.....	77
Приложение 3. Источники данных, использованные при подготовке сводного отчета о результатах проведения оценки регулирующего воздействия.....	82
Приложение 4. Результаты опросов, проведенных в ходе публичных консультаций в рамках оценки регулирующего воздействия проекта постановления	83

1. Общая информация

1.1. *Орган исполнительной власти города Москвы, осуществляющий разработку проекта нормативного правового акта Правительства Москвы (далее – разработчик, объект оценки):*

Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы (далее - ДНПиП города Москвы).

1.2. *Орган исполнительной власти города Москвы, проводящий оценку:*

Департамент экономической политики и развития города Москвы (далее – ДЭПиР города Москвы).

1.3. *Вид и наименование объекта оценки:*

проект постановления Правительства Москвы «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 13 ноября 2012 г. № 646-ПП».

1.4. *Предполагаемая дата вступления в силу объекта оценки:*

I квартал 2018 года.

1.5. *Полный электронный адрес размещения проекта нормативного правового акта в информационно-телекоммуникационной сети Интернет:*

<https://www.mos.ru/depr/documents/orv/otcenka-reguliruiushchego-vozdeistviia-i-otcenka-fakticheskogo-vozdeistviia/>

<http://investmoscow.ru/investment/opv/нормативные-правовые-акты-прошедшие-процедуру-публичных-обсуждений/>

1.6. *Срок проведения публичных консультаций:*

начало: 01 ноября 2017 г.;

окончание: 15 ноября 2017 г.

1.7. *Сведения о количестве замечаний и предложений, полученных в результате проведения публичных консультаций, а также результаты рассмотрения и обсуждения объекта оценки на круглых столах, конференциях, деловых встречах, общественных советах и иных аналогичных мероприятиях с участием субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, интересы которых могут быть затронуты вводимым правовым регулированием.*

Всего замечаний и предложений: 3, из них 2 учтено полностью, 1 не учтено (с обоснованием в сводке предложений по результатам публичных консультаций).

1.8. *Орган исполнительной власти, проводящий оценку, контактная информация:*

Ф.И.О.: Преснов Дмитрий Николаевич

Должность: Первый заместитель руководителя Департамента

Тел.: 8(495) 957-72-68, 8 (495) 957-72-32.

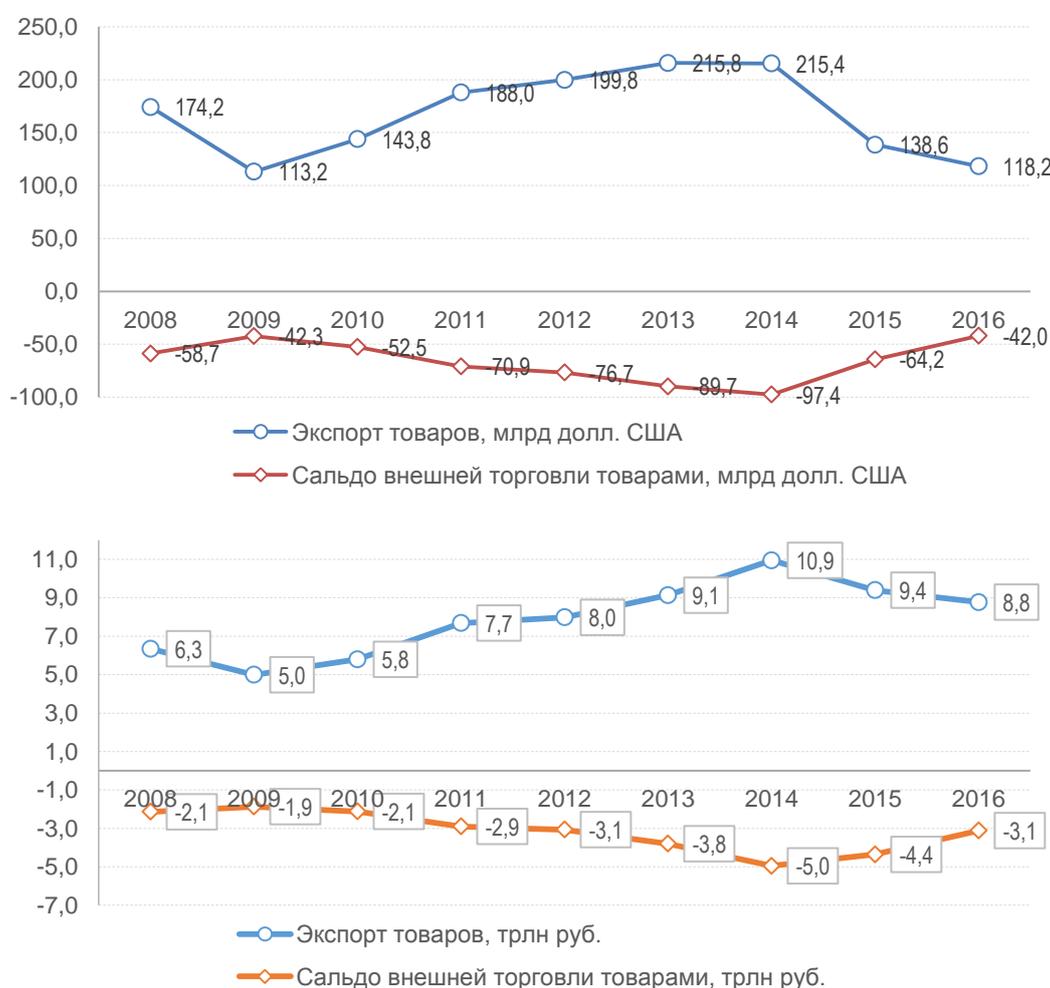
Адрес электронной почты для отправки участниками обсуждения своих мнений и предложений: lskovskikhNN@mos.ru, MakarovaED@mos.ru

2. Описание проблемы, на решение которой направлено вводимое правовое регулирование, негативные эффекты, определяющие наличие проблемы

2.1. Формулировка проблемы, на решение которой направлен вводимый способ правового регулирования.

Согласно официальной статистике, товарный экспорт Москвы в последние 2 года имеет тенденцию к сокращению. В 2016 году экспорт товаров составлял 118,2 млрд. долл. США, в то время как в 2014 году – 215,4 млрд. долл. США. Несмотря на рост курса доллара США по отношению к рублю в рублевом исчислении экспорт также значительно сократился соответственно, и составил в 2016 году 8,8 трлн. руб. против 10,9 трлн. руб. в 2014 году.

Принимая во внимание рост инфляции, расчеты показывают, что экспорт товаров в рублевом выражении в 2016 году составил только 67,7% от уровня 2008 года и 67,4% от уровня 2014 года (рис. 2).



Источник: расчеты ДЭПиР города Москвы на основе данных Мосгорстата, ФТС России и ЦБ РФ

Рисунок 1. Товарный экспорт г. Москвы в 2008–2016 гг.



Источник: расчеты ДЭПиР города Москвы на основе данных Мосгорстата, ФТС России и ЦБ РФ

Рисунок 2. Динамика товарного экспорта г. Москвы в 2008–2016 гг.

В структуре экспорта Москвы основную часть занимают топливно-энергетические ресурсы: позиция «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» составила в 2016 году 82% товарного экспорта города Москвы. Без ее учета товарный экспорт города Москвы составил в 2016 году 21,2 млрд долл. США, или 1,575 трлн рублей¹. По итогам первого полугодия 2017 года доля позиции «топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные» снова увеличилась и достигла 86%.



¹ В 2016 году средневзвешенный курс рубля к доллару США составил 74,231 рубля за 1 доллар США.



Источник: расчеты ДЭПиР города Москвы на основе данных Мосгорстата, ФТС России и ЦБ РФ.

Рисунок 3. Экспорт услуг г. Москвы в 2008–2016 гг.

В отличие от товарного экспорта экспорт услуг города Москвы за последние годы имел тенденцию к росту (рис. 3). В 2016 году экспорт услуг составил 0,7 трлн рублей. В общем экспорте доля услуг составила 7,3%, а в экспорте без учета топливной составляющей – 30,4%.

В 2014 году произошли значительные изменения экономических условий для ведения экспортных операций.

Резкое изменение валютных курсов серьезно сказалось на объеме поставок и сузило возможности российских экспортеров. Затраты на транспорт, логистику и страхование рисков в зависимости от вида экспортируемой продукции, схемы поставки, длины пути и видов транспорта сильно варьируются, однако занимают значительную величину в цене экспортной продукции и по ряду видов товаров в удельном весе могут достигать до 30–40% к стоимости единицы продукции. Следует подчеркнуть, что изменение валютного курса особенно сказалось на операциях по схемам поставки, связанным с доставкой до пункта назначения на территории получателя, где часть транспортных и логистических расходов приходится нести в иностранной валюте. И в первую очередь это страны дальнего зарубежья, на которые приходится 87% московского экспорта товаров (таблица 1).

Таблица 1. Основные страны товарного экспорта г. Москвы в 2014 г. и 2016 г.

Регионы внешней торговли	Экспорт, млн долл. США		Экспорт, %		2016/2014, %
	2014	2016	2014	2016	
Все страны	230 443,1	118 194,6	100,0	100,0	51,3
Ближнее зарубежье	34 777,7	15 428,6	15,1	13,1	44,4
Беларусь	10 753	7154,4	4,7	6,1	66,5
Казахстан	3692,7	1997,7	1,6	1,7	54,1
Латвия	5042,5	1765,1	2,2	1,5	35,0
Литва	3019,8	1211,4	1,3	1,0	40,1
Украина	8066,6	799,8	3,5	0,7	9,9
Молдова, Республика	1117,2	622,9	0,5	0,5	55,8
Армения	772,6	568,7	0,3	0,5	73,6
Эстония	1077,4	454,6	0,5	0,4	42,2
Киргизия	366,3	182,7	0,2	0,2	49,9
Азербайджан	240,6	174,9	0,1	0,1	72,7
Дальнее зарубежье	195 665,4	102 766,3	84,9	86,9	52,5
Германия	23 772,6	13 652,8	10,3	11,6	57,4

Регионы внешней торговли	Экспорт, млн долл. США		Экспорт, %		2016/2014, %
	2014	2016	2014	2016	
Китай	21 031,9	13 338,8	9,1	11,3	63,4
Нидерланды	30 926,7	11 491,9	13,4	9,7	37,2
Италия	24 877,1	8083,1	10,8	6,8	32,5
Турция	14 302,8	6430,5	6,2	5,4	45,0
Польша	9017,6	5254,9	3,9	4,4	58,3
Соединенное Королевство	5213	4348,2	2,3	3,7	83,4
Финляндия	5419,7	2794,9	2,4	2,4	51,6
Франция	4672,8	2755,6	2,0	2,3	59,0
Соединенные Штаты	2352,5	2168,3	1,0	1,8	92,2
Корея, Республика	3960	1958,5	1,7	1,7	49,5
Чешская Республика	3831,7	1941,6	1,7	1,6	50,7
Венгрия	2770,2	1823,6	1,2	1,5	65,8
Алжир	407,1	1792,3	0,2	1,5	440,3
Мальта	2220,9	1790	1,0	1,5	80,6
Словакия	3453,9	1605	1,5	1,4	46,5
Греция	2472,1	1558,9	1,1	1,3	63,1
Болгария	475,2	1545,7	0,2	1,3	325,3
Япония	4809,1	1459,2	2,1	1,2	30,3
Индия	1391,3	1401,8	0,6	1,2	100,8
Сингапур	2570,3	1251,2	1,1	1,1	48,7

Источник: расчеты ДЭПиР города Москвы по данным Мосгорстата и ФТС России.

Изменение валютных курсов также сказалось на поставках экспортеров, повысив значение прочих затрат, которые осуществляются в валюте, например, подтверждение соответствия товара по экспортному контракту требованиям страны-импортера или международным требованиям, проводимое зарубежными органами по сертификации.

Как показывают опросы экспортеров, одним из ключевых барьеров на зарубежных рынках на данный момент являются системы сертификации. Так, опрос, проведенный Аналитическим центром при Правительстве РФ в июле 2016 года², показал, что сложность и высокая стоимость оценки соответствия (сертификация, декларирование соответствия, испытания, регистрация и др.) занимают второе место в перечне барьеров продвижения продукции/услуг на внешних рынках по частоте упоминаний вслед за такой проблемой, как доступность информации о внешних рынках и потенциальных партнерах. В перечне основных барьеров на зарубежных рынках регистрация продукции в соответствии с требованиями внешних рынков респондентами была названа третьей из 14 предложенных, после таких барьеров, как «конкуренция и действия других компаний» и «недостаточный объем государственной поддержки отечественных экспортеров на территории иностранного государства (содействие в организации и продвижении деятельности)». Среди участвовавших в опросе отраслей особенно остро данная проблема (поставлена на первое место) стоит для химической продукции и продукции пищевой промышленности.

Важной проблемой, выделенной в исследовании Аналитического центра при Правительстве РФ и связанной с сертификацией, является взаимное признание зарубежных

² Источник: Стратегическая сессия: Барьеры и возможности развития международной кооперации и экспорта. Основные результаты. Аналитический центр при Правительстве российской Федерации и Российский экспортный центр, 2016. Электронный ресурс: <http://ac.gov.ru/files/content/10050/otchet-stratsessiya-09-09-pdf.pdf>. В опросе приняли участие 205 представителей компаний-экспортеров, в том числе из следующих отраслей: химическая промышленность, машиностроение, пищевая промышленность, легкая промышленность, информационные технологии.

сертификатов качества. Как выясняется, зачастую производителям приходится получать сертификат качества сначала в России, а затем проходить те же процедуры и экспертизы для получения сертификатов качества в других странах. Наличие европейского сертификата соответствия также не подразумевает сокращения количества экспертиз для прохождения российской сертификации³.

Несоответствие техническим стандартам является одним из главных препятствий на пути более активного выхода экспортеров из России на рынок Европы – в большей мере это относится к производителям продукции технического назначения, а также продуктов питания. При этом такая сертификация – сложная в организационном плане и достаточно дорогостоящая процедура, которая иногда может потребовать полного переоснащения производства и перестройки всех бизнес-процессов, от работы с поставщиками до контроля качества готовой продукции⁴.

Другим серьезным фактором, осложнившим ведение экспортной деятельности, стала санкционная политика, ставшая определенным косвенным ограничением для развития поставок на рынки Европы и Северной Америки. В 2016 г. интенсивность торговли, в том числе экспортные поставки, снизилась практически со всеми ключевыми покупателями продукции из Европы (таблица 1). Данная динамика отмечается на фоне общих тенденций, в 2017 году отмечаются положительные тенденции к восстановлению объемов экспорта в Европу. Однако санкции продолжают создавать определенные риски по данному направлению, что заставляет российских экспортеров рассматривать и другие направления для расширения экспорта. Следует также отметить, что из-за изменения курса рубля экспорт в страны дальнего зарубежья стал более привлекательным, поскольку валюты государств СНГ также ослабли из-за девальвации. Переориентация поставок и расширение рынков сопряжены с дополнительными затратами на выстраивание логистики, пробными экспортными партиями, подтверждением соответствия продукции по правилам нового экспортного рынка. В свою очередь развитие экспорта в страны дальнего зарубежья хоть и предоставляет возможность получать дополнительную маржу из-за разницы курсов, сопряжено помимо указанных затрат еще и с повышением транспортных.

Таким образом, проблема может быть сформулирована следующим образом: **негативное изменение экономических условий для экспортных операций московских производителей товаров и услуг, вызванное резким изменением валютных курсов.**

2.2. Характеристика основных негативных эффектов, возникающих в связи с наличием проблемы, группы участников отношений, испытывающих негативные эффекты, и их количественные оценки.

Существование указанной проблемы определяется наличием сформировавшегося в области регулируемых отношений **негативного фактора**: возросшей после 2014 года в рублевом эквиваленте стоимости услуг, связанных с реализацией экспортных поставок (транспортировки, сопровождения, страхования, подтверждения соответствия продукции и сертификации производства, защиты интеллектуальных прав и др.).

Наличие данного негативного фактора порождает несколько **негативных эффектов**:

- 1) сокращение размеров товарного экспорта Москвы;
- 2) сохранение значительной сырьевой зависимости экспорта Москвы;

³ Источник: Стратегическая сессия: Барьеры и возможности развития международной кооперации и экспорта. Основные результаты / Аналитический центр при Правительстве российской Федерации и Российский экспортный центр, 2016. Электронный ресурс: <http://ac.gov.ru/files/content/10050/otchet-stratsessiya-09-09-pdf.pdf>.

⁴ Экспорт из России в Европу / Европейский информационный консультационный (корреспондентский) центр в России (ЕИКЦ-Россия), 04.04.2016. Электронный ресурс: <http://www.euroinfocenter.ru/set-eikc/poleznaya-informaciya/eksport-iz-rossii-v-evgoru>.

- 3) сокращение бюджетных поступлений, в связи с уменьшением выручки от экспорта в рублевом выражении;
- 4) сокращение конкурентоспособности предприятий на внешнем рынке и неполная реализация эффекта девальвации рубля для развития экспорта;
- 5) консервация состава экспортеров, замедление появления новых экспортеров продукции и услуг.

Группы субъектов регулируемых отношений, подвергающиеся воздействию негативных эффектов. Структура групп и их количественная оценка.

Общие негативные эффекты в разной степени воздействуют на субъекты регулируемых отношений. К группам таких субъектов относятся:

- 1) действующие экспортеры, зарегистрированные в городе Москве;
- 2) предприятия, имеющие планы по выходу на внешние рынки;
- 3) органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченные организации.

Группа 1. Действующие экспортеры, зарегистрированные в городе Москве.

Различные каталоги содержат разное количество предприятий, позиционирующих себя как экспортеров продукции или услуг. Так, Реестр экспортеров Центра поддержки экспорта города Москвы содержит 282 предприятия⁵. Реестр российских компаний-экспортеров на Портале внешнеэкономической информации, по категории «Москва» содержит 684 позиции⁶. В целом точное общее количество предприятий, зарегистрированных в Москве и осуществляющих экспортные операции, определить затруднительно ввиду отсутствия открытой статистики.

В 2017 году ДЭПиР города Москвы провел сбор и анализ статистических данных по предприятиям реального сектора экономики, ведущим производственную деятельность в городе Москве (сформировалась база из 1243 компаний). При сопоставлении с перечнем компаний, сдающим декларации по НДС, выяснилось, что экспортные операции осуществляло в 1 полугодии 2017 года 322 компании, или 26% от собранной базы предприятий реального сектора экономики. Среди этих предприятий:

- 175 компаний осуществляли экспорт продукции обрабатывающей промышленности (кроме вооружений);
- 15 – услуги электросвязи;
- 70 – информационные технологии;
- 57 – научные исследования и разработки.

Как показывают расчеты, только часть продукции, экспорт которой осуществляется с территории города Москвы, производится предприятиями, имеющими здесь же всю или основную часть производства. Так, согласно данным ДЭПиР города Москвы, 175 компаний обрабатывающих производств (без производства оружия) осуществили в 1 полугодии 2017 года экспорт на 128,4 млрд. рублей, что в товарном экспорте города Москвы без топливно-энергетической составляющей, составило только 22%. Это может означать, что остальная часть экспорта носит «транзитный» характер, т.е. осуществляется компаниями, зарегистрированными в городе Москве и регистрирующими здесь же в таможенных органах экспортные сделки по продукции, произведенной в других регионах страны. Необходимо отметить, часть налогов от этого объема остается за пределами городского бюджета (продукция производится в основном в другом российском регионе, что значит, что подоходный налог, имущественный налог, налог на землю уплачивается на территории данного региона, в то время как по месту регистрации экспортера в Москве в городской бюджет может поступить фактически только региональная часть налога на прибыль).

⁵ <http://87.245.154.32/exportregistry/>

⁶ http://www.ved.gov.ru/rus_export/russian_exporters/

Разработчиком оцениваемого проекта постановления – ДНПиП города Москвы была представлена база данных действующих московских экспортеров. С учетом пересечений предприятий в двух базах количество уникальных предприятий составляет 387.

В целях оценки можно определить количественный состав данной группы в **387 организаций**. При этом 248 предприятий могут быть отнесены к производственному сектору, а 139 предприятий – к поставщикам работ и услуг.

Основные негативные последствия, распространяющиеся на данную группу, – сокращение рентабельности экспортных поставок ввиду повышения затрат, осуществляемых в иностранной валюте и сужение возможностей для развития экспорта в новых направлениях (расширения географии или переориентации поставок на новые страновые рынки).

Группа 2. Предприятия, имеющие планы по выходу на внешние рынки.

Потенциал компаний, которые осуществляют производство продукции в городе Москве, и имеющих потенциал по продаже товара на внешнем рынке, можно определить как разницу между действующими экспортерами и количеством компаний, входящих в базу предприятий реального сектора, ведущих производственную деятельность в городе Москве. Тогда число потенциальных экспортеров может составлять 921 предприятие. Однако, согласно сведениям ДНПиП города Москвы, о своих планах по началу экспортной деятельности, заявляет гораздо меньшее количество компаний – 105. Обобщенные характеристики данных предприятий представлены в таблице 2.

Таблица 2. Характеристики предприятий, планирующих начать экспортную деятельность

	Кол-во предприятий	Доля, %
Отрасль деятельности компании		
Медицинская техника и фармацевтика/ биотехнологии	21	20,0
IT технологии	14	13,3
Электронная промышленность	11	10,5
Строительная отрасль	8	7,6
Товары народного потребления	5	4,8
Химическая промышленность	5	4,8
Тяжелое, транспортное, специальное и энергетическое машиностроение	4	3,8
Легкая промышленность	2	1,9
Пищевая промышленность и напитки	2	1,9
Авиастроение и ракетно-космический комплекс	1	1,0
Атомная промышленность, в том числе атомная энергетика	1	1,0
Горнодобывающая промышленность	1	1,0
Деревообрабатывающая промышленность	1	1,0
Металлургическая промышленность	1	1,0
Нанотехнологии/микроэлектроника	1	1,0
Другое	27	25,7
Итого:	105	100,0
Объем выручки (размер)		
до 120 млн. руб. (микropредприятие)	77	73,3
до 800 млн. руб. (малое предприятие)	19	18,1

до 2 млрд руб. (среднее предприятие)	5	4,8
крупное предприятие	4	3,8
Итого:	105	100,0
Наличие сертификатов и патентов		
Да	72	68,6
Нет	33	31,4
Итого:	105	100,0

Источник: рассчитано по данным ДНПиП города Москвы.

В целях оценки можно определить количественный состав данной группы в **105 организаций**, по данным ДНПиП города Москвы, имеющих планы начать экспортную деятельность. Согласно уточненному отраслевому составу 65 могут быть отнесены к производственному сектору, 40 – к поставщикам работ и услуг.

Основное негативное последствие, распространяющееся на данную группу, – сужение возможностей для начала экспортной деятельности ввиду возросших затрат, осуществляемых в иностранной валюте.

Группа 3. Органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченные организации.

Как показывает статистика, приведенная в разделе 2.1, товарный экспорт Москвы, во-первых, имеет сильную зависимость от конъюнктуры, связанной с ценами на нефть и топливо; во-вторых, изменение курса валют и сокращение возможностей для экспорта привели к значительному снижению объема экспорта как в долларовом, так и в рублевом выражении. В свою очередь сокращение экспорта в рублевом выражении не могло не сказаться на сокращении наполнения городского бюджета от экспортных поставок.

Ключевые негативные эффекты для городского бюджета, таким образом, заключаются в отсутствии расширения налоговой базы от экспортной деятельности и в сохраняющихся рисках ее нестабильности (уменьшения) в виду сильной зависимости от неблагоприятной конъюнктуры рынка и цен на сырьевые товары.

2.3. Основные причины и факторы существования проблемы.

Основные причины существования проблемы связаны с девальвацией рубля относительно основных мировых валют в 2014 году, вызванной как структурными экономическими причинами, так и конъюнктурой мирового рынка основных товаров российского экспорта.

2.4. Причины невозможности решения проблемы в рамках существующего нормативного правового регулирования.

Сформулированная в подразделе 2.1 проблема создала риски существенного ухудшения позиции московских экспортеров – производителей товаров и услуг на внешних рынках. Данная проблема не является следствием внешнеэкономической деятельности экспортеров города Москвы. Для существующей системы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий несырьевого сектора города Москвы, имеющей целью как минимум сохранение объема экспорта, достаточно резкое изменение валютных курсов означало появление внешних факторов, делающих ранее используемое государственное регулирование на уровне региона в этой сфере недостаточным для достижения целей регулирования. Возникшие негативные эффекты не могли быть устранены в краткосрочной перспективе изменениями экономических стратегий предприятий-экспортеров, поэтому увеличение мер государственной поддержки предприятий-экспортеров является единственным способом воздействия на негативные эффекты со стороны органов государственной власти города Москвы. По этой причине внесение изменения в государственное регулирование в данной сфере

общественных отношений можно считать обоснованным.

2.5. Иная информация о проблеме

Отсутствует.

3. Цели вводимого правового регулирования и измеримые показатели их достижения

3.1. Описание целей вводимого правового регулирования.

С учетом определения решаемой проблемы цели вводимого регулирования могут быть поставлены следующим образом:

- 1) компенсация роста издержек экспортеров в рублевом эквиваленте на сертификацию и транспортировку товаров несырьевого сектора при экспортных поставках в период с начала резкого изменения валютных курсов по настоящее время;
- 2) экономическое стимулирование конкурентоспособности товаров несырьевого сектора, экспортируемых московскими предприятиями.

Проектом постановления также предполагается отменить субсидии из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим деятельность в инновационной сфере на территории города Москвы, в целях возмещения части затрат, связанных с организацией или расширением производства продукции на основе внедрения и промышленного освоения результатов научно-технической деятельности, и субсидии из бюджета города Москвы организациям, образующим в городе Москве инновационную инфраструктуру, в целях возмещения части затрат, связанных с созданием, развитием и (или) модернизацией их материально-технической базы. Как следует из пояснительной записки к проекту постановления, существующие порядки предоставления субсидий организациям, осуществляющим деятельность в инновационной сфере, а также организациям, образующим в городе Москве инновационную инфраструктуру, за время своего существования (с 2013 года) показали, по оценке разработчика, свою малую востребованность. В данной связи следует предположить еще одну цель изменения в регулировании – **повышение эффективности расходования бюджетных средств и их перераспределение на актуальные для городской экономики направления.**

3.2. Соотношение поставленной цели и решаемой проблемы.

Проблема, негативные эффекты (факторы) и цели регулирования представлены в таблице 3.

Таблица 3. Проблемы, негативные эффекты (факторы) и цели регулирования.

№ п/п	Проблема	Негативные эффекты	Цели регулирования
1	Негативное изменение экономических условий для экспортных операций московских производителей товаров и услуг, вызванное резким изменением валютных курсов	<ul style="list-style-type: none">• сокращение размеров товарного экспорта Москвы;• сохранение значительной сырьевой зависимости экспорта Москвы;• сокращение бюджетных поступлений, в связи с уменьшением выручки от экспорта в рублевом выражении;• сокращение конкурентоспособности предприятий на внешнем рынке	<ol style="list-style-type: none">1) компенсация роста издержек экспортеров в рублевом эквиваленте на сертификацию и транспортировку товаров несырьевого сектора при экспортных поставках в период с начала резкого изменения валютных курсов по настоящее время;2) экономическое стимулирование конкурентоспособности

№ п/п	Проблема	Негативные эффекты	Цели регулирования
		и неполная реализация эффекта девальвации рубля для развития экспорта; <ul style="list-style-type: none"> консервация состава экспортеров, замедление появления новых экспортеров продукции и услуг 	товаров несырьевого сектора, экспортируемых московскими предприятиями

Источник: анализ ДЭПиР города Москвы.

3.3. Измеримые показатели достижения целей правового регулирования.

Достижение цели регулирования выразится в появлении новых форм государственной поддержки организаций, осуществляющих экспортную деятельность, что при условии востребованности и эффективности (в том числе достаточности) таких форм повлияет на увеличение числа экспортеров, осуществляющих деятельность в городе Москве, увеличение числа экспортеров, осуществляющих сертификацию и патентование своей продукции или разработок; изменение общих показателей экспорта, включая увеличение физического объема несырьевого экспорта.

Таким образом, в качестве основных показателей достижения цели регулирования могут быть предложены следующие:

- 1) количество экспортеров, ставших получателями субсидий;
- 2) прирост количества организаций, осуществляющих экспортную деятельность;
- 3) прирост количества организаций, осуществивших сертификацию (подтверждение соответствия) своей продукции по требованиям других стран или международным требованиям;
- 4) прирост количества организаций, осуществивших сертификацию соответствия систем менеджмента требованиям международных стандартов;
- 5) прирост количества организаций, имеющих охранные документы на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в соответствии с требованиями международного законодательства и законодательства страны регистрации прав;

Дополнительными показателями могут являться:

- 6) рост физического объема экспорта несырьевых товаров, а также услуг, осуществляемого московскими предприятиями;
- 7) рост налоговых отчислений от московских предприятий, осуществляющих экспортную деятельность;
- 8) снижение индекса географической и товарной диверсификации экспорта (индекс Герфиндаля – Хиршмана).

Показатели 2–7 целесообразно контролировать по кругу предприятий реального сектора экономики, ведущих производственную деятельность в Москве, на основе базы данных, собранной ДЭПиР города Москвы (см. раздел 2.2 настоящего отчета).

4. Описание возможных способов достижения поставленных целей с указанием конкретных инструментов регулирования

4.1. Определение факторов, на которые предлагаемое регулирование должно оказывать воздействие.

Предлагаемое регулирование, учитывая объективные возможности влияния на факторы существования проблемы, а также ресурсные ограничения, может влиять на следующие факторы (причины) ее существования:

- доля собственных средств экспортера в издержках по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства других стран, являющихся необходимыми для реализации товаров за пределами территории Российской Федерации;
- доля собственных средств экспортера в издержках, связанных с транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации.

4.2. Описание возможных способов достижения поставленной цели.

К возможным способам достижения постановленной цели относятся:

- (1) сохранение статус-кво;
- (2) применение регулирования, предлагаемого в проекте оцениваемого постановления;
- (3) изменение параметров регулирования, предлагаемого в проекте оцениваемого постановления.

Вариант 1. Сохранение статус-кво.

Достижение цели при сохранении текущей ситуации и в отсутствие изменений нормативной правовой базы не представляется возможным. Это будет означать сохранение негативных эффектов существования проблемы.

Вариант 2. Применение регулирования, предлагаемого в проекте оцениваемого постановления.

Проектом вводятся два механизма предоставления субсидий из бюджета города Москвы юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в целях возмещения затрат, связанных с:

- 1) оплатой услуг, работ по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства других стран, являющихся необходимыми для реализации товаров за пределами территории Российской Федерации;
- 2) транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации.

1. Параметры предоставления субсидий в целях возмещения затрат, связанных с оплатой услуг, работ по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства других стран, являющихся необходимыми для реализации товаров за пределами территории Российской Федерации.

Виды возмещаемых затрат.

Субсидии предоставляются в целях возмещения фактически понесенных затрат претендентов, связанных с:

- 1) осуществлением процедур подтверждения соответствия товаров в организациях,

имеющих аккредитацию в Федеральной службе по аккредитации (Росаккредитации) или аналогичном государственном ведомстве других стран, когда такие действия являются обязательными в соответствии с законодательством страны, по условиям проводимых органами страны тендеров или в соответствии с заключенным контрактом;

- 2) получением охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в государственном органе иностранного государства и (или) в межправительственной организации, осуществляющих экспертизу национальных и (или) региональных заявок и выдачу охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в соответствии с Мадридским соглашением о Международной Регистрации Знаков от 14 апреля 1891 года, Протоколом к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков, заключенным в г. Мадриде 27 июня 1989 года, Договором о патентной кооперации, подписанным в г. Вашингтоне 19 июня 1970 года, Парижской конвенцией об охране промышленной собственности от 20 марта 1883 года, а также в соответствии с иными требованиями международного законодательства и законодательства страны регистрации прав;
- 3) осуществлением сертификации соответствия систем менеджмента требованиям стандартов в организациях, имеющих аккредитацию в Росаккредитации или аналогичном государственном ведомстве страны проведения сертификации.

Размер субсидий.

Субсидии предоставляются в размере до 100 процентов включительно от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат за последние три финансовых года, но не более 20 процентов от выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последние 12 месяцев по контрактам, в целях которых произведены перечисленные выше затраты, но не более 3 млн. рублей для затрат, указанных в пунктах 1 и 2, и 500 тыс. рублей для затрат, указанных в пункте 3.

Требования к получателям.

Субсидии не предоставляются претендентам, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности, по затратам, осуществленным при производстве и продаже товаров, относимым к сырьевым, топливно-энергетическим видам, а также подакцизным товарам.

Получатели субсидии должны:

- быть зарегистрированы в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя составляет не менее 6 месяцев до дня подачи заявки на предоставление субсидии;
- не являться иностранным юридическим лицом, а также российским юридическим лицом, в уставном (складочном) капитале которого доля участия иностранного юридического лица, местом регистрации которого является государство или территория, включенные в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) в отношении такого юридического лица, в совокупности превышает 50 процентов;
- не иметь действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии;

- не иметь просроченной задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации на день подачи заявки на предоставление субсидии;
- не быть в стадии проведения процедуры реорганизации, ликвидации или банкротства, приостановления деятельности на день подачи заявки на предоставление субсидии;
- не иметь нарушений обязательств, предусмотренных договорами о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних трех лет, предшествующих дню подачи заявки на предоставление субсидии (при заключении указанных договоров);
- являться производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также производство которого осуществляется на территории города Москвы.

Условиями предоставления субсидии являются:

- наличие заключенного контракта, условиями которого предусмотрено осуществление действий по получению соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран;
- фактическое получение соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран, заключенных контрактов, не ранее чем за три года до даты подачи заявки;
- выполнение обязательств по обеспечению по требованию ДНПиП города Москвы возможности проведения проверки ДНПиП города Москвы и (или) Уполномоченной организацией факта ведения хозяйственной деятельности, в том числе путем осуществления выездных мероприятий.

2. Параметры предоставления субсидий на возмещение затрат, связанных с транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации.

Виды возмещаемых затрат.

Субсидии предоставляются юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям города Москвы, осуществляющим реализацию товаров собственного производства, в целях возмещения фактически произведенных затрат при реализации продукции, возникших при доставке от пунктов отправления, до конечного пункта назначения автомобильным транспортом экологического класса не ниже 3-го, железнодорожным транспортом, водным транспортом, авиационным транспортом, а также несколькими видами транспорта, включая затраты на перевозку, экспедиторские услуги, погрузочно-разгрузочные работы, временное хранение товара.

Размер субсидий.

Субсидии предоставляются до 100 процентов включительно от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат на транспортировку каждой партии товара, но не более 20 процентов от ее стоимости. Субсидии предоставляются в размере не более 3 млн. рублей.

Требования к получателям.

Субсидии не предоставляются претендентам, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности, по затратам, осуществленным при производстве и продаже товаров, относимым к сырьевым, топливно-энергетическим видам, а также подакцизным товарам.

Получатели субсидии должны:

- иметь в общем объеме выручки за последний финансовый год выручку от

реализации товаров за пределами территории Российской Федерации в размере, не менее 10 процентов;

- быть зарегистрированы в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя составляет не менее 6 месяцев до дня подачи заявки на предоставление субсидии;
- не являться иностранным юридическим лицом, а также российским юридическим лицом, в уставном (складочном) капитале которого доля участия иностранного юридического лица, местом регистрации которого является государство или территория, включенные в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) в отношении такого юридического лица, в совокупности превышает 50 процентов;
- не иметь действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии;
- не иметь просроченной задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации на день подачи заявки на предоставление субсидии;
- не быть в стадии проведения процедуры реорганизации, ликвидации или банкротства, приостановления деятельности на день подачи заявки на предоставление субсидии;
- не иметь нарушений обязательств, предусмотренных договорами о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних трех лет, предшествующих дню подачи заявки на предоставление субсидии (при заключении указанных договоров);
- являться производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также производство которого осуществляется на территории города Москвы.

Условиями предоставления субсидии являются:

- привлекаемые для оказания услуг по транспортировке товаров юридические лица, индивидуальные предприниматели не должны являться аффилированными по отношению к претенденту в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации;
- наличие договора на транспортировку продукции, заключенного не ранее 1 января года, предшествующего году, в котором подана заявка на получение субсидии;
- наличие документов, подтверждающих факт доставки груза получателю по договору;
- поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров;
- выполнение обязательств по обеспечению по требованию ДНПиП города Москвы возможности проведения проверки ДНПиП города Москвы и (или) Уполномоченной организацией факта ведения хозяйственной деятельности, в том числе путем осуществления выездных мероприятий.

3. Документы, подтверждающие требования к претендентам и условия предоставления субсидий.

Перечень документов, которыми рассматриваемым проектом постановления предлагается подтвердить требования к претендентам и условия предоставления субсидий, представлен в таблицах 4 и 5.

Таблица 4. Требования к претендентам, условия предоставления субсидии в целях возмещения затрат, связанных с оплатой услуг, работ по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства других стран, являющихся необходимыми для реализации товаров за пределами территории Российской Федерации, критерии оценки претендентов и подтверждающие их документы.

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП города Москвы в порядке межведомственного обмена
Требования к претендентам, условия предоставления субсидии			
1	Быть зарегистрированным в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя составляет не менее 6 месяцев до дня подачи заявки на предоставление субсидии	-	1) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе
2	Не являться иностранным юридическим лицом, а также российским юридическим лицом, в уставном (складочном) капитале которого доля участия иностранного юридического лица, местом регистрации которого является государство или территория, включенные в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) в отношении такого юридического лица, в	1) Копии учредительных документов, заверенные руководителем претендента (для претендента – юридического лица)	2) Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП города Москвы в порядке межведомственного обмена
	совокупности превышает 50 процентов		
3	Не иметь действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии	2) Гарантийное письмо претендента об отсутствии действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия, на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии	-
4	Не иметь просроченной задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации на день подачи заявки на предоставление субсидии	-	<p>2) Справка налогового органа об отсутствии просроченной задолженности (либо документы, содержащие сведения о сроке задолженности при ее наличии) по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации</p> <p>3) Справки внебюджетных фондов Российской Федерации об отсутствии просроченной задолженности (либо документы, содержащие сведения о сроке задолженности при ее</p>

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП города Москвы в порядке межведомственного обмена
			наличии) по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей
5	Не быть в стадии проведения процедуры реорганизации, ликвидации или банкротства, приостановления деятельности на день подачи заявки на предоставление субсидии	-	4) Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП
6	Не иметь нарушений обязательств, предусмотренных договорами о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних трех лет, предшествующих дню подачи заявки на предоставление субсидии (при заключении указанных договоров)	3) Гарантийное письмо претендента об отсутствии нарушений претендентом обязательств, предусмотренных договором о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних трех лет, предшествующих дню подачи заявки, подписанное руководителем претендента	-
7	Являться производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также производство которого осуществляется на территории города Москвы.	4) Документы, подтверждающие, что претендент является производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также документы, подтверждающие, что производство данного товара осуществляется на территории города Москвы	-
8	Не являться производителем товара, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности	-	5) Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП
9	Наличие заключенного контракта, условиями которого предусмотрено осуществление действий по получению соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения	В перечне (Приложение 1 к Порядку предоставления субсидий) отсутствует	-

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП города Москвы в порядке межведомственного обмена
	соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран		
10	Фактическое получение соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран, заключенных контрактов, не ранее чем за три года до даты подачи заявки	5) Копии документов, подтверждающие фактически произведенные затраты, связанные с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства другой страны, являющихся необходимыми для реализации товаров 6) Копии сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждений соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран, в связи с получением которых были произведены соответствующие затраты, заявленные к возмещению за счет средств субсидии	-
11	Выполнение обязательств по обеспечению по требованию ДНПиП возможности проверки ДНПиП и (или) Уполномоченной организацией факта ведения хозяйственной деятельности, в том числе путем осуществления выездных мероприятий	7) Согласие на осуществление Департаментом и (или) Уполномоченной организацией проверок факта ведения хозяйственной деятельности, в том числе путем проведения выездных мероприятий	-
12	Подтверждение полномочий лица, подающего заявку	8) Копия документа, подтверждающего назначение на должность руководителя претендента, заверенная руководителем претендента, или документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени претендента на получение субсидии, подписанный руководителем	-

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП города Москвы в порядке межведомственного обмена
		претендента; 9) Копия документа, подтверждающего полномочия главного бухгалтера, заверенная руководителем претендента (при наличии у претендента должности главного бухгалтера)	
13	Наличие счета для перечисления субсидии	10) Письмо претендента, подписанное руководителем и главным бухгалтером претендента, содержащее реквизиты расчетных счетов претендента в кредитной организации для перечисления субсидии	-
Критерии оценки претендентов			
14	Среднегодовая заработная плата работников на одного работника	11) Копии отчетных форм, представляемых в Федеральную службу государственной статистики, и (или) налоговые органы и (или) государственные внебюджетные фонды Российской Федерации (с отметкой указанных органов или с квитанцией о приеме в электронном виде) и отражающих сведения о численности и заработной плате работников за год, предшествующий году, в котором подана заявка	-
15	Отношение уплаченных в году, предшествующем году подачи заявки на предоставление субсидии, налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы к сумме запрашиваемой субсидии	12) Справка налогового органа об объеме налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы, уплаченных за последний финансовый год	-
16	Доля выручки от реализации товаров за	13) Копии годовой бухгалтерской отчетности (с	-

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП города Москвы в порядке межведомственного обмена
	пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии	приложениями) или документ, заменяющий ее в соответствии с законодательством Российской Федерации, за последний финансовый год, предшествующий дате подачи заявки (с отметкой налогового органа или с квитанцией о приеме в электронном виде), а также копия бухгалтерской отчетности за последний квартал, предшествующий дню подачи заявки (подписанная руководителем и главным бухгалтером и заверенная печатью претендента (при наличии печати)	

Источник: текст проекта постановления Правительства Москвы.

Таблица 5. Требования к претендентам, условия предоставления субсидии в целях возмещения затрат, связанных с транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации, критерии оценки претендентов и подтверждающие их документы.

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
Требования к претендентам, условия предоставления субсидии			
1	Иметь в общем объеме выручки за последний финансовый год выручку от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации в размере не менее 10 процентов	1) Копии годовой бухгалтерской отчетности (с приложениями) или документ, заменяющий ее в соответствии с законодательством Российской Федерации, за последний финансовый год, предшествующий дате подачи заявки (с отметкой налогового органа или с квитанцией о приеме в электронном виде), а также копия бухгалтерской	-

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
		<p>отчетности за последний квартал, предшествующий дню подачи заявки (подписанная руководителем и главным бухгалтером и заверенная печатью претендента (при наличии печати);</p> <p>2) Документы, подтверждающие объем выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последний финансовый год, в том числе заверенные кредитной организацией паспорт сделки (при наличии), копии контрактов по отчуждению перевозимого товара и документы, подтверждающие его наличие у грузоотправителя или перевозчика (при наличии)</p>	
2	<p>Быть зарегистрированным в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя составляет не менее 6 месяцев до дня подачи заявки на предоставление субсидии</p>	-	1) Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе
3	<p>Не являться иностранным юридическим лицом, а также российским юридическим лицом, в уставном (складочном) капитале которого доля участия иностранного юридического лица, местом регистрации которого является государство или территория, включенные в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не</p>	3) Копии учредительных документов, заверенные руководителем претендента (для претендента – юридического лица)	2) Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
	предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) в отношении такого юридического лица, в совокупности превышает 50 процентов		
4	Не иметь действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии	4) Гарантийное письмо претендента об отсутствии действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия, на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии	-
5	Не иметь просроченной задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации на день подачи заявки на предоставление субсидии	-	<p>3) Справка налогового органа об отсутствии просроченной задолженности (либо документы, содержащие сведения о сроке задолженности при ее наличии) по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации</p> <p>4) Справки внебюджетных фондов Российской Федерации об отсутствии просроченной задолженности (либо</p>

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
			документы, содержащие сведения о сроке задолженности при ее наличии) по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей
6	Не быть в стадии проведения процедуры реорганизации, ликвидации или банкротства, приостановления деятельности на день подачи заявки на предоставление субсидии	-	5) Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП
7	Не иметь нарушений обязательств, предусмотренных договорами о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних трех лет, предшествующих дню подачи заявки на предоставление субсидии (при заключении указанных договоров)	5) Гарантийное письмо претендента об отсутствии нарушений претендентом обязательств, предусмотренных договором о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних трех лет, предшествующих дню подачи заявки, подписанное руководителем претендента	-
8	Являться производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также производство которого осуществляется на территории города Москвы	6) Документы, подтверждающие, что претендент является производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также документы, подтверждающие, что производство данного товара осуществляется на территории города Москвы	-
9	Не являться производителем товара, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности	-	6) Выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП
10	Привлекаемые для оказания услуг по транспортировке товаров юридические лица, индивидуальные предприниматели не должны	В перечне (Приложение 1 к Порядку предоставления субсидий) отсутствует	

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
	являться аффилированными по отношению к претенденту в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации		
11	Наличие договора на транспортировку продукции, заключенного не ранее 1 января года, предшествующего году, в котором подана заявка на получение субсидии	7) Документы, подтверждающие объем выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последний финансовый год, в том числе заверенные кредитной организацией паспорт сделки (при наличии), копии контрактов по отчуждению перевозимого товара и документы, подтверждающие его наличие у грузоотправителя или перевозчика (при наличии)	-
12	Наличие документов, подтверждающих факт доставки груза получателю по договору	8) Копии документов, подтверждающие факт получения товара покупателем или лицом, уполномоченным покупателем на получение товара в соответствии с условиями договора	-
13	Поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров	В перечне (Приложение 1 к Порядку предоставления субсидий) отсутствует	
14	Выполнение обязательств по обеспечению по требованию ДНПиП возможности проверки ДНПиП и (или) Уполномоченной организацией факта ведения хозяйственной деятельности, в том числе путем осуществления выездных мероприятий	9) Согласие на осуществление Департаментом и (или) Уполномоченной организацией проверок факта ведения хозяйственной деятельности, в том числе путем проведения выездных мероприятий	-
15	Размер возмещаемых расходов	10) Копии документов, подтверждающие фактически произведенные затраты, связанные с транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации	-

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
16	Подтверждение полномочий лица, подающего заявку	11) Копия документа, подтверждающего назначение на должность руководителя претендента, заверенная руководителем претендента, или документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени претендента на получение субсидии, подписанный руководителем претендента; 12) Копия документа, подтверждающего полномочия главного бухгалтера, заверенная руководителем претендента (при наличии у претендента должности главного бухгалтера)	-
17	Наличие счета для перечисления субсидии	13) Письмо претендента, подписанное руководителем и главным бухгалтером претендента, содержащее реквизиты расчетных счетов претендента в кредитной организации для перечисления субсидии	-
Критерии оценки претендентов			
18	Среднегодовая заработная плата работников на одного работника	14) Копии отчетных форм, представляемых в Федеральную службу государственной статистики, и (или) налоговые органы и (или) государственные внебюджетные фонды Российской Федерации (с отметкой указанных органов или с квитанцией о приеме в электронном виде) и отражающих сведения о численности и заработной плате работников за год, предшествующий году, в котором подана заявка	-
19	Отношение уплаченных в году, предшествующем году подачи заявки на	15) Справка налогового органа об объеме налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города	-

№ п/п	Требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	Требуемые от претендента документы	Документы, получаемые ДНПиП г. Москвы в порядке межведомственного обмена
	предоставление субсидии, налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы к сумме запрашиваемой субсидии	Москвы, уплаченных за последний финансовый год	
20	Доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии	<p>16) Копии годовой бухгалтерской отчетности (с приложениями) или документ, заменяющий ее в соответствии с законодательством Российской Федерации, за последний финансовый год, предшествующий дате подачи заявки (с отметкой налогового органа или с квитанцией о приеме в электронном виде), а также копия бухгалтерской отчетности за последний квартал, предшествующий дню подачи заявки (подписанная руководителем и главным бухгалтером и заверенная печатью претендента (при наличии печати))</p> <p>17) Документы, подтверждающие объем выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последний финансовый год, в том числе заверенные кредитной организацией паспорт сделки (при наличии), копии контрактов по отчуждению перевозимого товара и документы, подтверждающие его наличие у грузоотправителя или перевозчика (при наличии)</p>	-

Источник: текст проекта постановления Правительства Москвы.

4. Критерии оценки заявок.

Учитывая имеющиеся ограничения бюджетных средств, предполагается проводить оценку заявок с их последующим ранжированием, после которого специально созданная отраслевая комиссия принимает решение, какому количеству претендентов и в каком объеме предоставляются субсидии. Количество претендентов, отбираемых для предоставления субсидий, определяется отраслевой комиссией исходя из объема бюджетных ассигнований, предусмотренных на соответствующий финансовый год на предоставление субсидий по тому или иному виду субсидий.

Для обоих видов субсидий предлагается одинаковый порядок оценки заявок. В качестве основных критериев предлагаются:

- 1) среднегодовая заработная плата работников на одного работника;
- 2) отношение уплаченных в году, предшествующем году подачи заявки на предоставление субсидии, налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы к сумме запрашиваемой субсидии;
- 3) доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии.

Итоговую оценку по каждой заявке предполагается выставлять путем суммирования полученных баллов по критерию, помноженных на вес критерия.

Предлагаемые значения оценки и веса критериев в общей оценке представлены в таблице 6.

Таблица 6. Критерии оценки заявок на предоставление субсидии.

№ п/п	Наименование критерия	Значение оценки (балл)	Удельный вес от общей оценки
1	Среднегодовая заработная плата работников на одного работника		0,4
1.1	до 300 тыс. рублей включительно	0	
1.2	от 300 тыс. рублей до 400 тыс. рублей включительно	30	
1.3	от 400 тыс. рублей до 600 тыс. рублей включительно	50	
1.4	от 600 тыс. рублей до 800 тыс. рублей включительно	70	
1.5	от 800 тыс. рублей и более	100	
2	Отношение уплаченных в году, предшествующем году подачи заявки на предоставление субсидии, налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы к сумме запрашиваемой субсидии		0,4
2.1	менее 100 процентов включительно	0	
2.2	от 100 процентов до 200 процентов включительно	30	
2.3	от 200 процентов до 500 процентов включительно	70	
2.4	более 500 процентов	100	
3	Доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии		0,2
3.1	до 10 процентов включительно	0	

№ п/п	Наименование критерия	Значение оценки (балл)	Удельный вес от общей оценки
3.2	от 10 процентов до 50 процентов включительно	50	
3.3	более 50 процентов	100	

Источник: текст проекта постановления.

5. Организация предоставления субсидий.

В рамках обоих порядков предоставления субсидий предполагается одинаковая организация процесса.

Требования к форме заявки, сроки начала и окончания приема заявок устанавливаются ДНПиП города Москвы, и размещаются на официальном сайте ДНПиП города Москвы в информационно-телекоммуникационной сети Интернет в срок, не позднее, чем за 10 рабочих дней до дня начала приема заявок. Срок приема заявок устанавливается ДНПиП города Москвы, и не может составлять менее 14 календарных дней.

Претендент представляет в ДНПиП города Москвы заявку на предоставление субсидии с приложением документов, перечень которых установлен постановлением.

Уполномоченная организация в срок не позднее 10 рабочих дней со дня регистрации заявки проводит проверку соответствия претендента, комплектности и соответствия заявок и прилагаемых к ним документов установленным требованиям. В случае отказа в приеме заявки к рассмотрению Уполномоченная организация в срок не позднее 10 рабочих дней со дня регистрации заявки направляет претенденту письменное уведомление об отказе в приеме заявки к рассмотрению с указанием причин такого отказа способом, обеспечивающим подтверждение получения указанного уведомления. В случае получения уведомления об отказе в приеме заявки к рассмотрению претендент вправе повторно доработать заявку и представить доработанную заявку не позднее установленного срока окончания приема заявок.

Уполномоченная организация в срок не позднее 12 рабочих дней со дня регистрации заявки проводит экспертизу принятых к рассмотрению заявок и прилагаемых к ним документов:

- проводит их правовую и финансовую экспертизу, проверяет достоверность представленной в заявках, и прилагаемых к ним документах информации;
- по итогам проведения правовой и финансовой экспертизы заявок и прилагаемых к ним документов подготавливает заключение о результатах правовой и финансовой экспертизы.

В целях рассмотрения указанных заключений, оценки заявок в соответствии с критериями оценки заявок, ранжирования заявок и определения размера субсидий ДНПиП города Москвы создается отраслевая комиссия, состав и порядок работы которой устанавливаются ДНПиП города Москвы. Отраслевая комиссия оценивает, и ранжирует заявки согласно соответствующим значениям итоговой оценки с присвоением каждой заявке порядкового номера.

Количество претендентов, отбираемых для предоставления субсидий, определяется отраслевой комиссией исходя из объема бюджетных ассигнований, предусмотренных на соответствующий финансовый год на предоставление субсидий на компенсацию затрат, связанных с прохождением процедур подтверждения соответствия товаров за пределами территории Российской Федерации.

Решение о предоставлении субсидии и ее размере принимается ДНПиП города Москвы на основании протокола отраслевой комиссии, и оформляется правовым актом ДНПиП города Москвы в срок не позднее 10 рабочих дней со дня подписания протокола заседания отраслевой комиссии, на котором подведены итоги рассмотрения заявок.

Предоставление субсидии осуществляется на основании договора о предоставлении

субсидии (далее – договор), заключаемого между претендентом, в отношении которого принято решение о предоставлении субсидии (далее – получатель субсидии), и ДНПиП города Москвы.

ДНПиП города Москвы в срок не позднее 5 рабочих дней со дня принятия решения о предоставлении субсидии уведомляет получателя субсидии о принятом решении, и направляет получателю субсидии проект договора, подготовленный на основании примерной формы договора и сведений, содержащихся в документах, приложенных к заявке, способом, обеспечивающим подтверждение получения проекта договора. Получатель субсидии в срок не позднее 7 рабочих дней со дня получения проекта договора подписывает договор, и направляет его в Департамент. В случае непредставления получателем субсидии в установленном порядке подписанного со своей стороны договора Департамент принимает решение об отказе в предоставлении субсидии и подписании договора, о чем в срок не позднее 7 рабочих дней со дня истечения срока направляет соответствующее уведомление получателю субсидии способом, обеспечивающим подтверждение получения указанного уведомления.

Субсидия перечисляется с единого счета по исполнению бюджета города Москвы на расчетный счет получателя субсидии в соответствии с договором.

6. Методы контроля со стороны государства за выполнением требований регулирования.

Получатель субсидии несет ответственность за недостоверность предоставляемых в ДНПиП города Москвы сведений и нецелевое использование субсидии в соответствии с законодательством Российской Федерации.

ДНПиП города Москвы и орган государственного финансового контроля осуществляют контроль за выполнением условий, целей и порядка предоставления субсидии.

При выявлении нарушений условий предоставления субсидии ДНПиП города Москвы составляет акт, в котором указываются выявленные нарушения и сроки их устранения, и направляет указанный акт получателю субсидии в срок не позднее 7 рабочих дней со дня его подписания, способом, обеспечивающим подтверждение его получения. В случае если выявленные нарушения не устранены в сроки, указанные в акте, ДНПиП города Москвы в срок не позднее 7 рабочих дней со дня истечения срока, указанного в акте, принимает решение о возврате субсидии в бюджет города Москвы, оформляемое правовым актом ДНПиП города Москвы. Копия указанного решения с приложением требования о возврате субсидии направляется получателю субсидии в срок не позднее 5 рабочих дней со дня принятия решения о возврате субсидии.

Получатель субсидии обязан осуществить возврат субсидии в срок не позднее 10 рабочих дней со дня получения требования о возврате субсидии. В случае невозврата субсидии сумма, израсходованная с нарушением условий ее предоставления, подлежит взысканию в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Вариант 3. Изменение параметров регулирования, предлагаемого в проекте оцениваемого постановления.

Поскольку проектом постановления и пояснительной запиской не определено достаточно четко, какая аудитория поддерживается, то варианты регулирования могут исходить из изменения основных параметров системы предоставления субсидий. Изменения будут влиять на группу предприятий, которую данная система имеет задачей поддержать.

К основным параметрам предоставления субсидий, определяющим возможные альтернативные варианты, относятся:

- 1) сфера экспортной деятельности (в текущей версии проекта постановления субсидии предоставляются только предприятиям, производящим товары, экспорт услуг исключен);
- 2) принцип предоставления субсидии – до совершения затрат (авансирование под

- будущие поставки) или по факту совершения затрат, как в рассматриваемом постановлении;
- 3) требования к претендентам являться производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также производство которого осуществляется на территории города Москвы, и значение доли производства товара на территории Москвы;
 - 4) наличие у предприятия предыдущего опыта ведения экспортной деятельности;
 - 5) предельные размеры субсидий и параметры их установления;
 - 6) размер компенсируемых расходов;
 - 7) виды компенсируемых расходов;
 - 8) принцип формирования списка претендентов;
 - 9) критерии оценки заявок;
 - 10) набор документов, подтверждающих требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки.

Таблица 7. Основные параметры варианта 2 и 3.

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
1	Сфера экспортной деятельности	Ограничивает целевую группу предприятиями, производящими товары и реализующими товары собственного производства.	Включение в систему поддержки предприятий, оказывающих установленный перечень услуг зарубежным потребителям (лизинг оборудования, экспорт технологий и научных разработок, строительные и связанные с ними инженерные услуги, телекоммуникационные и аудиовизуальные).
2	Принцип предоставления субсидии	По факту совершения затрат.	Либо авансирование под будущие поставки (предприятий, находящихся в стадии заключения или заключивших контракт, но еще не приступивших к осуществлению затрат), либо по факту совершения затрат.
3	Производство экспортируемого товара находится на территории города Москвы	В проекте постановления критерий установлен только как факт производства экспортируемого товара: находится на территории города Москвы; точное значение критерия (доля локализации на территории города Москвы) не установлено. В рамках оценки вариантов могут быть рассмотрены разные значения, начиная от 100%.	
4	Наличие у предприятия предыдущего опыта ведения экспортной деятельности	<i>Сертификация и патентование:</i> субсидии предоставляются в размере в привязке к выручке от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последние 12 месяцев по контрактам, в целях которых произведены затраты на сертификацию и патентование. <i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> выручка от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации должна составлять не менее 10 процентов в общем объеме выручки за последний финансовый год.	Компенсация расходов не привязывается к наличию предыдущего опыта предприятия по экспортным поставкам.
5	Предельные размеры субсидий	<i>Сертификация и патентование:</i> не более 20% от экспортной выручки за предыдущие 12 месяцев и не более 3	Использование только абсолютного значения верхнего лимита субсидии.

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
	параметры их установления	млн руб. для сертификации продукции и патентования и 500 тыс. руб. для сертификации системы менеджмента. <i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> не более 20% от стоимости поставки и не более 3 млн руб. в целом.	
6	Размер компенсируемых расходов	<i>Сертификация и патентование:</i> субсидии предоставляются в размере до 100 процентов включительно понесенных затрат в рамках контракта на осуществление процедур сертификации или патентования. <i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> до 100 процентов включительно от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат на транспортировку каждой партии товара.	Снижение доли компенсируемых затрат.
7	Виды компенсируемых расходов	<i>Сертификация и патентование:</i> затраты в рамках контракта на осуществление процедур сертификации или патентования. <i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> затраты при реализации продукции, возникших при доставке от пунктов отправления, до конечного пункта назначения автомобильным транспортом экологического класса не ниже 3-го, железнодорожным транспортом, водным транспортом, авиационным транспортом, а также несколькими видами транспорта, включая затраты на перевозку, экспедиторские услуги, погрузочно-разгрузочные работы, временное хранение товара.	Включение дополнительных видов расходов.
8	Принцип формирования списка претендентов	Конкурсная основа.	Применение заявительного порядка.
9	Критерии оценки заявок	Ранжирование заявок на основе показателей претендента: – среднегодовая заработная плата работников на одного	Применение альтернативных показателей.

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		<p>работника;</p> <ul style="list-style-type: none"> - отношение уплаченных в году, предшествующем году подачи заявки на предоставление субсидии, налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы к сумме запрашиваемой субсидии; - доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии. 	
10	Набор документов, подтверждающих требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	<p><i>Сертификация и патентование:</i> см. таблицу 4 <i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> см. таблицу 5.</p>	Набор документов, оптимизированный с учетом изменения критериев к претендентам, условий предоставления субсидии и критериев оценки, а также неточно или неоднозначно определенных документов, недостающих документов, и документов, которые являются избыточными.

Таблица 8. Сравнение параметров вариантов 2 и 3 по их влиянию на целевую группу, возможным последствиям, издержкам и рискам.

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
1	Сфера экспортной деятельности	Ограничивает целевую группу предприятиями, производящими товары.	Расширяет группу за счет предприятий, оказывающих установленные виды услуг. Влияние на издержки бюджета: увеличение.
2	Принцип предоставления субсидии	Ограничивает целевую группу предприятиями, уже осуществившими экспортные поставки.	Расширяет группу за счет предприятий, находящихся в стадии заключения или заключивших контракт, но еще не приступивших к осуществлению

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
			<p>затрат.</p> <p>Расширение группы определяет увеличение потенциально необходимого объема субсидирования (если не ограничить бюджетным лимитом).</p> <p>Вместе с тем авансовый принцип предоставления субсидий создает риски, связанные с возможным невыполнением предприятиями или их контрагентами своих контрактных обязательств (или отрицательным исходом сертификации или патентования), что в свою очередь приводит к издержкам уполномоченного органа власти на возврат авансированной части субсидии. Кроме того, возникают объективные и субъективные сложности, связанные с определением точных расходов, которые фактически возникнут при поставке или сертификации, и, соответственно, размером аванса.</p> <p>Существуют также отдельные инструменты государственной поддержки, направленные на финансирование экспортной деятельности, в виде кредитов, которые лучше приспособлены для целей авансирования такой деятельности.</p> <p>С учетом этих рисков на первом этапе программы субсидирования по итогам запуска необходимо дополнительно оценить необходимость авансирования поставок или получения сертификатов и патентов.</p>
3	Производство экспортируемого товара находится на территории города Москвы	Как показали результаты опросов в рамках публичных консультаций, обособленные подразделения (производственные мощности) за пределами города Москвы имеют 42% опрошенных предприятий, на обособленные подразделения в среднем приходится 79% выручки таких предприятий. Таким образом, установление значения критерия в 100% может резко сократить целевую группу.	

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
4	Наличие у предприятия предыдущего опыта ведения экспортной деятельности	<p>Ограничивает целевую группу предприятиями, уже осуществившими экспортные поставки:</p> <p>1) Исходя из предложенных в проекте постановления параметров размеров компенсации, для получения субсидии на сертификацию или патентование предприятие должно вести экспортную деятельность в течение 12 месяцев до даты объявления сбора заявок (даты начала сбора заявок в проекте постановления не зафиксированы); вместе с тем в критериях оценки есть показатель «доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии». Таким образом, предприятие-претендент должно начать экспортную деятельность как минимум за 1 предшествующий год плюс период с начала года до даты объявления сбора заявок.</p> <p>2) Для получения субсидии на компенсацию расходов, связанных с транспортировкой, предприятие должно также начать вести экспортную деятельность как минимум за 1 предшествующий год плюс период с начала года до даты объявления сбора заявок. Данный период исходит из условия предоставления субсидии, по которому в общем объеме выручки за последний финансовый год выручка от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации должна составлять не менее 10 процентов</p>	<p>Исключение условия предоставления субсидии в виде доли экспортной выручки в предыдущем году расширяет целевую группу начинающими экспортерами.</p> <p>При этом размер и динамика экспортной выручки, а также динамика доли экспортной выручки в общей выручке может присутствовать в критериях оценки заявок в целях стимулирования поддержки производителей, нацеленных на развитие экспортной деятельности.</p>
5	Предельные размеры	<i>Сертификация и патентование:</i> последовательно	Используется только ограничение по

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
	субсидий и параметры их установления	используются два ограничения: ограничение по соотношению заявленных затрат и экспортной выручки за 12 месяцев и ограничение по абсолютному объему. <i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> последовательно используются два ограничения: ограничение по соотношению заявленных затрат и стоимости партии товара и ограничение по абсолютному объему.	абсолютному объему. Использование только данного ограничения расширяет целевую группу за счет начинающих экспортеров. В целях выделения предприятий, которые получали сертификаты и патенты в целях экспорта данной продукции, следует ввести дополнительный критерий в виде наличия действующего или завершеного экспортного контракта по реализации данного вида продукции. Использование только одного ограничения в некоторой степени снижает издержки ДНПиП города Москвы и уполномоченной организации на обработку заявок и прилагаемых документов.
6	Размер компенсируемых расходов	При 100% покрытии расходов состав целевой группы является максимальным. При 100% компенсации расходов имеются риски злоупотреблений, это позволяет наращивать недобросовестным заявителям размер затрат до максимальной величины.	Сокращение доли компенсируемых расходов снижает интерес к механизму субсидирования и размер целевой группы. Вместе с тем «софинансирование» снижает риски злоупотреблений.
7	Виды компенсируемых расходов	В предлагаемом проекте постановления компенсируется ограниченный круг видов расходов, связанных с перемещением товара за пределы РФ. Для некоторых видов предприятий определяющими являются и другие виды расходов – таможенное оформление, страхование грузов.	Включение в перечень видов компенсируемых расходов на таможенное оформление и страхование грузов расширяет целевую группу. Вместе с тем имеются риски злоупотреблений: данные расходы (как отмечается и в рамках ПК) могут быть завышены недобросовестными участниками.
8	Принцип формирования списка претендентов	Конкурсная основа (ранжирование заявок по критериям с последующим отсечением, исходя из заложенных бюджетных лимитов) создает для участников субъективные риски не получить субсидию, что сужает	Изменение конкурсной основы на заявительный порядок. Заявительный порядок предоставления субсидии с ограниченным сроком подачи заявок (например, в

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		круг возможных претендентов.	<p>последний месяц года) при ограниченном бюджетном лимите создает риски, что субсидии получают первые в очереди. Такой порядок создает также риски, связанные с инсайдерской информацией о размещении объявления о сборе заявок, если даты не определены точно в постановлении.</p> <p>Снижение рисков, связанных с очередью за субсидиями, возможно путем разделения бюджетного лимита на несколько частей и распределение субсидий в несколько раундов в течение года. Однако такой порядок хотя и увеличивает количество участников, влияет на издержки бюджета, так как предприятия, имея информацию о нескольких стадиях приема заявок, могут стремиться подать свою заявку при наиболее благоприятных условиях и по максимально возможному объему субсидии (касается затрат, связанных с транспортировкой), что при общем ограничении бюджета приведет к меньшему количеству участников программы субсидирования.</p> <p>Поскольку для общего объема субсидирования применяется бюджетный лимит, то на общие издержки бюджета на субсидии изменение порядка повлиять не должно. Вместе с тем это снижает ДНПиП города Москвы и уполномоченной организации на обработку заявок (их меньше по сравнению с вариантом 2, так как лимит исчерпывается в порядке очереди, а не одновременной подачей заявок).</p>
9	Критерии оценки заявок	Предполагается, что критерии оценки ориентированы	Применение стимулирующих критериев,

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		<p>на более крупные и устойчиво осуществляющие экспорт предприятия с высокими заработными платами.</p> <p>Система оценки априори ставит на низкие места ряд отраслей, в которых шире применяется не высококвалифицированный труд, и небольших начинающих экспортеров с невысокими заработными платами и налоговыми отчислениями.</p> <p>Вместе с тем следует отметить, что по двум критериям – соотношение налогов и субсидии и доля экспортной выручки – расчет баллов становится нечувствительным к росту показателя при сумме выплат в бюджет более 15 млн руб. (500% от 3 млн руб.) и более 50% экспорта. За этими пределами каждый показатель дает по 40 баллов. Налоги на прибыль, имущество, НДФЛ с годовой суммой в 15 млн руб. – планка, вполне доступная малым предприятиям с оборотом в 600–750 млн руб. То же касается доли экспорта, так как абсолютные значения не задаются, то несколько успешных сделок могут дать 50% выручки предприятия с относительно небольшими общими оборотами. С учетом этого определяющим критерием становится уровень заработной платы, который в свою очередь дает определенный прирост в показатель налоговых отчислений (НДФЛ).</p> <p>Если рассматривать систему критериев и рейтингования заявителей как стимулирующую в перспективе наращивать соответствующие показатели, то следует отметить, что в критерии заложены параметры, влияющие на конечную цену товара – заработная плата, что создает предпосылки к снижению</p>	<p>ориентированных на динамику экспортной деятельности. Предлагается:</p> <ul style="list-style-type: none"> – исключить уровень заработной платы из критериев; – рассмотреть замену критерия «доля экспортной выручки» на «динамику доли экспортной выручки» (применяется на второй год действия механизма); – дополнить критерии критерием динамики экспортной выручки по сравнению с предыдущим годом (применяется на второй год действия механизма); – дополнить критерии объемом экспортной выручки, предусмотрев повышенный вес для начинающих экспортеров; – дополнить систему оценки критерием «количество занятых на предприятии», определив повышенный вес микро- и малым предприятиям. <p>Таким образом, система оценки будет состоять в первый год из следующих показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> – соотношение налоговых платежей и суммы субсидии; – объем экспортной выручки; – количество занятых на предприятии в городе Москве. <p>Во второй и последующие годы из:</p> <ul style="list-style-type: none"> – соотношения налоговых платежей и суммы субсидии;

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		<p>конкурентоспособности цены.</p> <p>При применении критериев оценки вместе с ограничениями по максимальному размеру субсидии ситуация может развиваться двумя путями. В первом случае крупным предприятиям, успешно осуществляющим экспорт, участие в системе субсидирования может быть не интересным, в этом случае перечень заявителей и верхние места займут предприятия меньших размеров. Во втором случае крупные предприятия, определив для себя интерес к получению субсидии по максимальному размеру (9,5 млн рублей по четырем видам расходов) при наличии несложного к исполнению пакета документов, займут верхние строчки рейтинга, что при бюджетных ограничениях может отставить за пределами поддержки небольших экспортеров. Прогнозировать развитие ситуации в ту или иную сторону является затруднительным. Тем не менее, в текущей системе оценки заложен соответствующий риск, при возникновении которого на первом раунде распределения субсидий на последующие раунды не заявятся небольшие экспортеры, в том числе начинающие с невысокой долей экспортной выручки</p>	<ul style="list-style-type: none"> – объема экспортной выручки; – динамики экспортной выручки; – динамики доли экспортной выручки; – количества занятых на предприятии. <p>Применение новых критериев ранжирует претендентов по их нацеленности на развитие экспортной деятельности. Целевая группа при этом расширяется за счет начинающих экспортеров и МП.</p> <p>Поскольку критерии оценки применяются для отсечки в рамках бюджетного лимита, то на издержки бюджета изменение критериев не влияет.</p>
10	Набор документов, подтверждающих требования к претендентам, условия предоставления субсидии и критерии оценки	<p><i>Сертификация и патентование:</i> 13 видов документов, 4 документа запрашиваются ДНПиП города Москвы в рамках межведомственного обмена.</p> <p><i>Расходы, связанные с транспортировкой:</i> 15 видов документов, 4 документа запрашиваются ДНПиП города Москвы в рамках межведомственного обмена.</p> <p>Следует отметить, что ряд видов документов</p>	<p>Вариант предполагает уточнение пакета документов, включение в него документов, нехватящих для подтверждения критериев и условий, а также исключение избыточных. Данные изменения повлияют в сторону уменьшения издержек претендентов в том случае, если будет организовано получения справки налогового органа об объеме</p>

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		<p>определен неточно (нет четкого указания на конкретные документы, что на практике может вызвать спорные ситуации с заявителями, и повысит нагрузку на уполномоченный орган и организации на разъяснение обращений претендентов с вопросами, каким документами подтвердить), что том числе:</p> <ul style="list-style-type: none"> • для сертификации и патентования, расходов, связанных с транспортировкой: <ul style="list-style-type: none"> – документы, подтверждающие, что претендент является производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также документы, подтверждающие, что производство данного товара осуществляется на территории города Москвы; • для расходов, связанных с транспортировкой: <ul style="list-style-type: none"> – копии документов, подтверждающие факт получения товара покупателем или лицом, уполномоченным покупателем на получение товара в соответствии с условиями договора. <p>Для субсидии на сертификацию и патентование отсутствуют какие-либо документы, подтверждающие требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие заключенного контракта, условиями которого предусмотрено осуществление действий по получению соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран. 	<p>налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы, уплаченных за последний финансовый год, путем межведомственного обмена. При этом возникающие издержки ДНПиП города Москвы будут меньше издержек, которые несут претенденты в совокупности (один запрос в ФНС России от органа власти против суммы запросов от каждого претендента самостоятельно).</p>

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		<p>Для субсидии на покрытие расходов, связанных с транспортировкой, отсутствуют какие-либо документы, подтверждающие требования:</p> <ul style="list-style-type: none"> – поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров; – привлекаемые для оказания услуг по транспортировке товаров юридические лица, индивидуальные предприниматели не должны являться аффилированными по отношению к претенденту в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации; – поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров. <p>В порядке субсидирования затрат, связанных с транспортировкой в целях подтверждения критерия «доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии» от претендента запрашиваются документы, подтверждающие объем выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последний финансовый год, в том числе заверенные кредитной организацией паспорт сделки (при наличии), копии контрактов по отчуждению перевозимого товара и документы, подтверждающие его наличие у грузоотправителя или перевозчика (при наличии).</p>	

№ п/п	Параметр	Вариант 2	Вариант 3
		<p>В то же время в порядке субсидирования затрат на сертификацию и патентование такой критерий присутствует, однако данные документы не требуются. В обоих случаях от претендента запрашиваются копии бухгалтерских балансов. Поскольку учет внешнеторговых операций ведется в балансе отдельно, то достаточно было бы для определения критерия запрашивать только копию баланса. В случае невозможности выявить в учетных документах объема валютной выручки (документы, заменяющие бухгалтерскую отчетность в соответствии с законодательством Российской Федерации) возможно запрашивать копии иных, подтверждающих экспортную выручку документов.</p> <p>Предоставление претендентом копии учредительных документов, заверенных руководителем претендента (для юридического лица), следует определить как излишнее, так как информация по юридическому лицу получается путем запроса выписки из ЕГРЮЛ, который осуществляет ДНПиП города Москвы в рамках межведомственного обмена.</p>	

К параметрам системы субсидирования, критически влияющим на размер и характер целевой аудиторией, относятся следующие:

- требование к локализации производства экспортируемой продукции;
- требование к наличию предыдущего опыта экспортной деятельности у претендента, заявляющего затраты, связанные с транспортировкой, в размере не ниже 10% экспортной выручки в общей выручке;
- привязка получения субсидии на сертификацию или патентование к предыдущему опыту экспортной деятельности претендента (соотнесение заявленных затрат с экспортной выручкой в течение 12 месяцев до даты объявления сбора заявок);
- ориентация проекта постановления только на производителей товаров.

Требование о том, что претендент должен экспортировать товар только собственного производства и производство данного товара должно осуществляться на территории города Москвы, является достаточно обоснованным с позиции максимизации поступлений в городской бюджет и поддержки тех производителей, которые вносят вклад в экономику города. Однако сами понятия «товар собственного производства» и «товар, производство которого осуществляется на территории города Москвы» обладают определенной нечеткостью, что не позволяет использовать указанные формулировки в качестве критерия соответствия смыслу требования. Перечень товаров, экспортируемых предприятиями, имеющими регистрацию в г. Москве, весьма обширен, включает в себя сложные технические изделия, материалы и комплектующие изделия, производство которых во многих случаях на территории Москвы не осуществляется. Установить в общем виде набор технологических операций по созданию товара, которые должны производиться на территории города Москвы, необходимый и достаточный для признания товара произведенным в Москве, возможно, но крайне сложно. Так, например, факты наличия на территории города Москвы производственных мощностей, предназначенных для выполнения включенных в перечень технологических операций, находящихся в собственности, аренде или производственной кооперации экспортера, и использования именно этих мощностей для производства экспортируемого товара может быть достоверно установлены только в результате выездных проверок. Установление определенного числового значения (доля локализации) будет также означать проведение сложной экспертизы данного критерия, что сопряжено с издержками либо городского бюджета (при экспертизе уполномоченной организацией), либо заявителей (при экспертизе третьей стороной, например, аккредитованными органами по сертификации или торгово-промышленной палатой). Применение стоимостного метода (по структуре конечной отпускной цены) также осложнено, так как предприятию придется собирать и показывать полную первичную информацию о внутрироссийских закупках сырья и комплектующих, месте регистрации поставщиков (а также, возможно, месте производства сырья, если таковое произведено в Москве, но поставщик зарегистрирован в другом регионе) и структуре цены экспортируемого продукта.

Необходимо отметить, что задачу выбора корректного критерия для определения того, является ли экспортер товара его производителем, ранее пришлось решать регулятору другого субъекта федерации – г. Санкт-Петербург. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29.11.2016 № 1093 «Об утверждении порядков предоставления в 2016 году субсидий на проведение мероприятий по реализации подпрограммы "Развитие промышленности Санкт-Петербурга" государственной программы Санкт-Петербурга "Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге" на 2015-2020 годы", в части продвижения продукции на экспорт» вводило такое же по назначению субсидирование экспортеров – производителей товаров, как и рассматриваемый проект регулирования. В качестве критерия отнесения экспортера к производителям экспортируемых товаров регулятор Санкт-Петербурга использовал значения строки 502 формы статистической отчетности («4.9. Копии отчета по форме федерального государственного статистического наблюдения № 1-предприятие "Основные сведения о деятельности организации", утвержденной

приказом Федеральной службы государственной статистики от 15.07.2015 № 320 "Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий", за 2014/2015 год (далее – отчет) с отметкой о подаче отчета в Петростат, заверенного подписью руководителя или уполномоченного лица и печатью организации (при ее наличии). Значение показателя по строке 502 "отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без продукции, указанной по строкам 513-518)" в отчете, указанном в абзаце первом настоящего пункта, должно быть больше нуля». Данный критерий подтверждает наличие в отгруженном товаре добавленной стоимости производственного характера, созданной экспортером. Относительным недостатком данного критерия (ненулевого значения в строке 502 статформы) является существенное временное запаздывание документальной фиксации статуса производителя относительно момента завершения производства и, возможно, момента завершения экспортной операции.

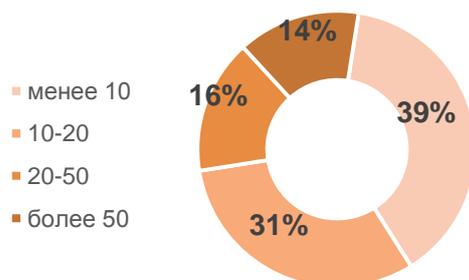
Тем не менее, следует рассмотреть в качестве альтернативы формулировки п. 1.3.8 приложения 1 и п. 1.3.10 приложения 2 проекта постановления, критерий, использованный в Санкт-Петербурге.

При этом следует обратить внимание, что форма № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности организации» подается только средними и крупными предприятиями: для микро- и малых предприятий нужен другой механизм подтверждения. В этих целях для микропредприятий может быть использована строка 13 «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами» формы федерального статистического наблюдения № МП (микро) «Сведения об основных показателях деятельности микропредприятия». Для малых предприятий – строка 18 «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами» формы федерального статистического наблюдения № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия»⁷.

Отмена требований к наличию предыдущего опыта экспортной деятельности у претендента, заявляющего затраты, связанные с транспортировкой, в размере не ниже 10% экспортной выручки в общей выручке, и привязки получения субсидии на сертификацию или патентование к предыдущему опыту экспортной деятельности, базируется на устранении необоснованного барьера для начинающих экспортеров. Представляется целесообразным предполагать, что эффективность государственного субсидирования экспорта при первых шагах экспортера выше и важнее, чем при субсидировании устойчивого экспорта. Такая трактовка работает как на увеличение числа экспортеров – производителей продукции, так и на расширение номенклатуры экспортируемой продукции, что полностью соответствует цели 2 данного регулирования. Предлагаемый альтернативный вариант регулирования расширяет перечень потенциальных получателей субсидии для компенсации транспортных издержек, включая в него начинающих экспортеров.

Следует также подчеркнуть, что данный критерий исключает из сферы поддержки значительную часть действующих экспортеров. Согласно полученным результатам опроса действующих экспортеров, проведенного в рамках ПК (приложение 4 к Сводному отчету), около 40% респондентов определяют показатель экспортной выручки в общей выручке компании размером менее 10%. В данную группу предприятий попадают как недавно начавшие осуществление экспортной деятельности, так и уже состоявшиеся в данной области предприятия, но имеющие при этом сильные позиции на внутреннем рынке.

⁷ Приказ Федеральной службы государственной статистики от 21.08.2017 № 541 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий».



Источник: опросы действующих экспортеров в рамках ПК.

Рисунок 4. Распределение опрошенных действующих экспортеров по показателю «Доля экспортной выручки в общей выручке компании».

В критерии оценки претендентов, предлагаемые проектом ППМ, входит показатель «Доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии». Наивысший балл выставляется тем претендентам, у которых данный показатель превышает 50%. Как следует из результатов опросов, данная группа предприятий невелика. Основной диапазон находится в значениях до 20% – на такие предприятия среди опрошенных приходится 70%. Учитывая эти результаты, в том случае если регулятор примет решение оставить критерий в оценке претендентов, целесообразно пересмотреть шкалу и баллы.

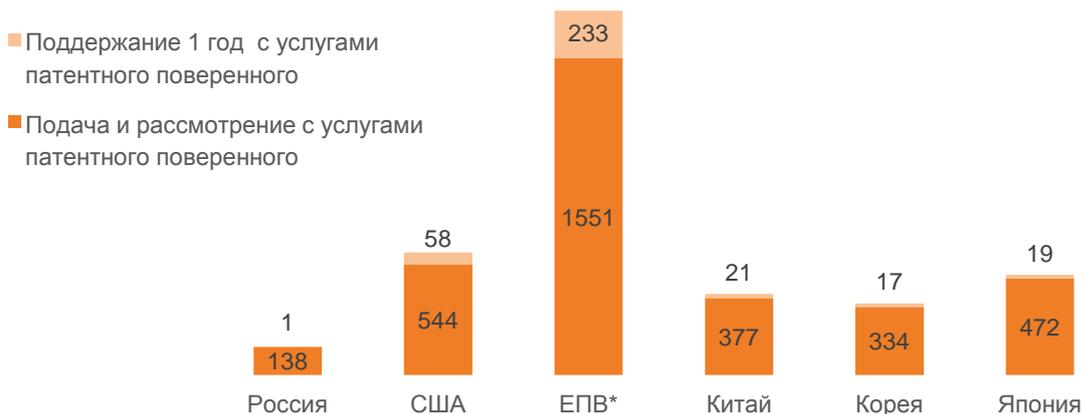
Получение субсидии на сертификацию или патентование осуществляется в привязке к предыдущему опыту экспортной деятельности претендента (соотнесение заявленных затрат с экспортной выручкой в течение 12 месяцев до даты объявления сбора заявок), однако привязывается к выручке от товаров, оценка соответствия или защита которых проводилась и понесены соответствующие затраты. Так как субсидия предоставляется по факту произведенных затрат, то такая привязка необходима. В противном случае предоставление субсидии пришлось бы обременять обязательством предприятия осуществить экспортные поставки данной продукции, с вытекающим отсюда контролем и соответствующими рисками для обеих сторон договора о субсидии.

Вместе с тем ограничение размера субсидии на сертификацию и патентование в 20% от экспортной выручки в течение 12 месяцев можно считать спорным и ограничивающим условия для начинающих экспортеров, а также предприятий малого бизнеса с относительно небольшими поставками.



Источник: Расчет по данным, приведенным в статье «Цена входного билета». Журнал «Российский экспортер». РЭЦ, сентябрь 2017, № 3 (5)

Рисунок 5. Ориентировочная средняя стоимость работ по оценке соответствия готовой продукции, тыс. руб.



Общая стоимость**, тыс. руб.

Россия	США	ЕПВ*	Китай	Корея	Япония
139	601	1783	398	351	492

* ЕПВ – Европейское патентное ведомство. ** Общая стоимость рассчитана на 3 года, из которых 2 года – получение патента, 1 год – поддержание (проект ППМ предполагает компенсацию затрат за последние 3 года).

Источник: «Зарубежное патентование». Презентации заместителя директора Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности» А.Л. Журавлева, 19.01.2016 (http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/fonds/vstr_190116)

Рисунок 6. Ориентировочная стоимость патентования (на декабрь 2015 г.), тыс. руб.

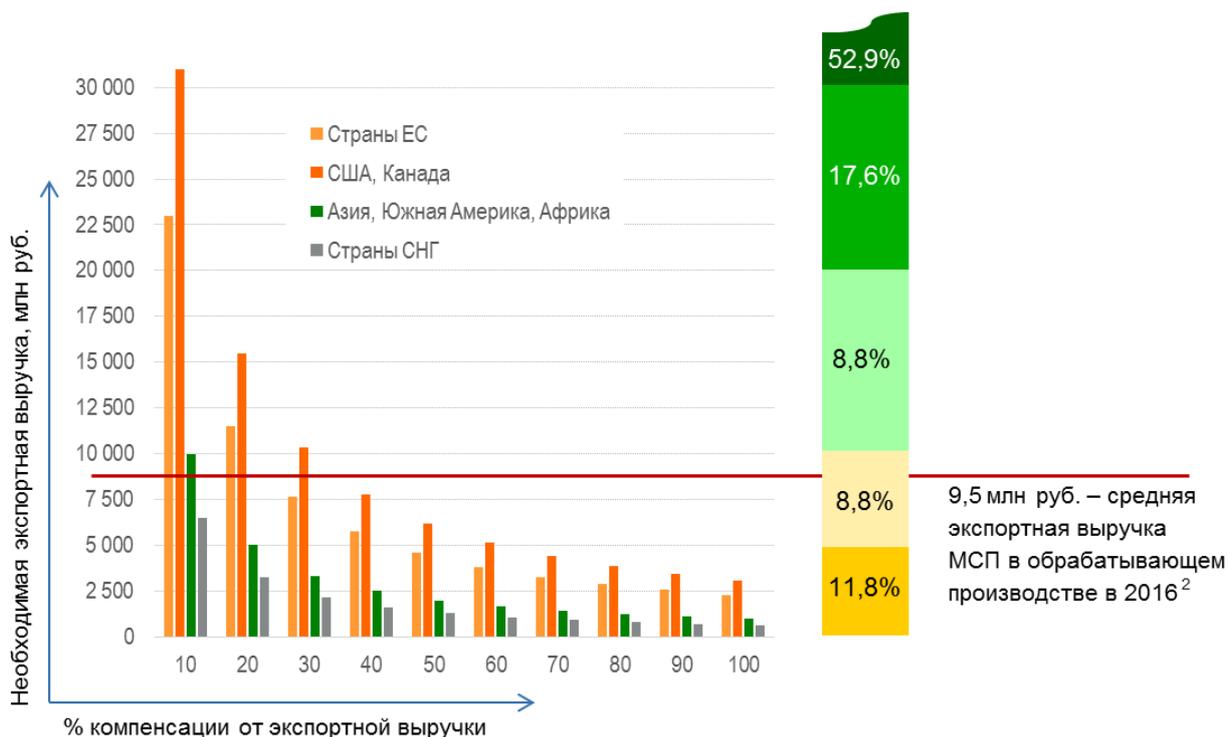
Размеры затрат на сертификацию и защиту интеллектуальной собственности значительно различаются. Как следует из данных, приведенных на рисунках 5 и 6, наибольшие затраты потенциально могут понести экспортеры в страны дальнего зарубежья, в частности в страны Европы и Северную Америку. В то же время декларации и сертификаты, полученные в российских органах по сертификации, могут быть признаны в странах ЕАЭС, в связи с чем дополнительных затрат на подтверждение соответствия нести не придется, как это происходило бы при экспорте, например, в страны Евросоюза.

На рисунке 7 приведены результаты моделирования размеров экспортной выручки, необходимой предприятиям для компенсации всех затрат, связанных с сертификацией, при заданном ограничении на размер компенсации в % к стоимости партии продукции. В зависимости от установленного критерия (10, 20 и т.д. процентов) смоделирована минимально необходимая выручка для предприятий, сертифицирующих товар в отрасли с наибольшей средней величиной затрат по сертификации в данной стране ввоза (например, по данным, приведенным в статье «Цена входного билета». Журнал «Российский экспортер». РЭЦ, сентябрь 2017, № 3 (5), для сертификации в странах ЕС – это товары химической промышленности, в США и Канаде – оборудование под давлением).

Как следует из проведенных расчетов и сопоставлений, критерий в 20% «отсекает» около 20% начинающих предприятий от компенсации полных затрат по сертификации в Европе, США и Канаде. Критерий в 20% также «отсекает» значительную часть МСП от компенсации полных затрат по сертификации в Европе, США и Канаде. 20% ограничивает возможности экспортеров в дальнее зарубежье, особенно в Европу и Северную Америку, компенсировать также затраты на торговые марки и патенты, принимая во внимание что кроме ограничения в % к экспортной выручке действует еще и ограничение по абсолютному объему в 3 млн. рублей.

Экспортная выручка за 12 месяцев, необходимая для компенсации 100% затрат по максимальной среднеотраслевой стоимости сертификации¹

Распределение опрошенных предприятий, планирующих начать экспорт, по размеру планируемой экспортной выручки, %



¹ Расчет по данным, приведенным в статье «Цена входного билета». Журнал "Российский экспортер". РЭЦ, сентябрь 2017, № 3 (5)

² Оценка на основе «Исследование потребностей малых и средних предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в продуктах кредитования. МСП-банк, 2014. Средняя экспортная выручка МСП в обрабатывающем производстве в 2013 г. оценивалась в 4,6 млн руб., проведен пересчет по курсу доллара.

Рисунок 7. Сопоставление размеров экспортной выручки, необходимой предприятиям для компенсации всех затрат, связанных с сертификацией, при заданном ограничении на размер компенсации в % к стоимости партии продукции.

Учитывая приведенные выше различия и ограничения, в целях расширения возможностей начинающих экспортеров предлагается снять лимит в процентах от экспортной выручки за последние 12 месяцев. Подтверждение претендентом статуса начинающего экспортера может осуществляться отсутствием экспортной выручки за 3 года, предшествующие году подачи заявки. Соответствующие экспортные контракты на поставку продукции, затраты на подтверждение соответствия или патентование которой представлены для компенсации, должны быть представлены таким претендентом, равно как подтверждение фактической выручки по таким контрактам.

Для действующих экспортеров предлагается повысить, и дифференцировать лимит следующим образом:

- не более 30% для компенсации затрат на оценку соответствия и получение охранных документов, если подтверждение проходило в органах по сертификации стран-участниц ЕАЭС;
- не более 50% для компенсации затрат на оценку соответствия и получение охранных документов, если подтверждение проходило в органах по сертификации стран, не входящих в ЕАЭС.

Ограничение системы субсидирования экспортной деятельности только производителями товаров, которое, по всей видимости, исходит из заложенных в проекте постановления видов субсидируемых затрат (транспортные расходы, которые у поставщиков услуг чаще всего не возникают), является необоснованной по целям. Вместе с тем сфера услуг в последние годы

показывает положительную значительную динамику экспорта, занимая все большую долю в общем экспорте города Москвы. В условиях ограничения по бюджету, а также принимая во внимание новизну механизма и отсутствие пока достаточного практического применения для выяснения всех аспектов, целесообразно на данном этапе ограничить систему субсидирования расходов по транспортировке кругом предприятий, производящих продукцию. В то же время субсидирование затрат, связанных с сертификацией системы менеджмента и патентованием, является для таких предприятий актуальным (что показали опросы в рамках ПК). В данной связи предлагается в альтернативном варианте расширить круг потенциальных получателей таких субсидий и предприятиями сферы услуг, ограничив при этом перечень услуг определенными видами (исключение торгово-посреднических и т.п.).

Состав целевой группы определяет потенциальные потребности в бюджетной поддержке в виде субсидирования. При расчете таких потребностей, таким образом, в оценку регулирующего воздействия по варианту 3, соответствующему параметрам в таблице 8, включаются основные подварианты, представленные в таблице 9, варьирующие параметры 1 (сфера деятельности) и 4 (опыт внешнеэкономической деятельности).

Таблица 9. Подварианты варианта 3 и их основные параметры.

Параметры	Вариант 3.1	Вариант 3.2.	Вариант 3.3.
Основные требования к претендентам и условия предоставления	в соответствии с вариантом 3, описанным в таблице 8		
Требования к наличию предыдущего опыта экспортной деятельности у претендента, заявляющего затраты, связанные с транспортировкой, в размере не ниже 10% экспортной выручки в общей выручке и привязка получения субсидии на сертификацию или патентование к предыдущему опыту экспортной деятельности претендента	нет	нет	есть
Включение предприятий сферы услуг в круг получателей субсидий на компенсацию затрат, связанных с сертификацией системы менеджмента и патентованием	нет	есть	есть

Оценочные состав потенциального количества претендентов по вариантам представлен в разделе 5.

4.3. Методы контроля эффективности достижения целей правового регулирования.

Основным методом контроля достижения целей вводимого регулирования является мониторинг показателей развития предприятий – получателей субсидий. Данный мониторинг может проводиться на основе открытых данных, а также путем опроса предприятий, получивших субсидии в предыдущем периоде, и потенциальных получателей. Срок проведения мониторинга целесообразно привязать к срокам определения бюджетных лимитов.

5. Основные группы субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, органы государственной власти города Москвы, иные лица, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, оценка количества таких субъектов

5.1. Группы субъектов, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием. Оценка их количественного состава.

К группам субъектов, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, непосредственно относятся:

- 1) действующие экспортеры, зарегистрированные в городе Москве. Данная группа, по оценке, насчитывает 387 организации (раздел 2.2);
- 2) предприятия, имеющие планы по выходу на внешние рынки. Данная группа, по оценке, насчитывает 105 организаций (раздел 2.2);

В таблице 10 представлено расчетное количество потенциальных претендентов по основным вариантам регулирования.

Таблица 10. Оценка количества потенциальных претендентов по вариантам 2 и 3.

№ п/п		Вариант 2	Вариант 3.1	Вариант 3.2	Вариант 3.3
	Вид субсидии				
1	Сертификация продукции, патентование, сертификация системы менеджмента	87	163	243	115
2	Расходы на транспортировку	99	177	177	99
	Сумма	186	340	420	214
	Сфера деятельности				
1	Производство продукции	186	340	340	186
2	Работы, услуги	-	-	80	28
	Сумма	186	340	420	214
	Стадия экспортной деятельности				
1	Действующие	186	254	310	214
2	Начинающие	-	85	110	-
	Сумма	186	339	420	214

Источник: оценки ДЭПиР города Москвы.

3) органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченная организация, в том числе:

- Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы;
- органы исполнительной власти города Москвы, представители которых привлекаются к работе отраслевой комиссии (количественный состав проектом постановления не определен);
- Главное управление государственного финансового контроля города Москвы;

- Департамент финансов города Москвы;
- уполномоченная организация (проведение правовой и финансовой экспертизы заявок).

5.2. Оценка изменений обязанностей групп субъектов регулируемых отношений, изменений ограничений и запретов на условия их деятельности для каждого из предложенных способов достижения поставленных целей.

Состав обязанностей групп субъектов регулируемых отношений, которые возникают во всех рассматриваемых вариантах, является одинаковым (таблица 11).

Ограничений и запретов на условия деятельности для групп субъектов регулируемых отношений не возникает (подача заявки на субсидию является добровольной).

Таблица 11. Обязанности, возникающие в ходе реализации мер поддержки экспортеров в виде субсидирования.

№ п/п	Группа	Обязанности
1	Действующие экспортеры и предприятия, имеющие планы по выходу на внешние рынки, зарегистрированные в городе Москве (претенденты и получатели субсидии)	<ul style="list-style-type: none"> • подача заявки и прилагаемых документов на получение субсидии (добровольно); • соблюдение установленных условий субсидии;
2	ДНПиП города Москвы	<ul style="list-style-type: none"> • определение требований к форме, содержанию, порядку, срокам рассмотрения заявок; • прием и регистрация заявок; • организация работы отраслевой комиссии, утверждение ее состава и порядка работы; • принятие решения о предоставлении субсидии; • заключение договора о предоставлении субсидии с получателем; • осуществление контроля за выполнением договора о предоставлении субсидии;
3	Уполномоченная организация	<ul style="list-style-type: none"> • проверка соответствия претендента, комплектности и соответствия заявок и прилагаемых к ним документов установленным требованиям; • правовая и финансовая экспертиза заявок, проверка достоверности представленной в заявках и прилагаемых к ним документах информации; • подготовка заключений о результатах правовой и финансовой экспертизы;
4	Отраслевая комиссия	<ul style="list-style-type: none"> • рассмотрение заключений уполномоченной организации, оценка заявок в соответствии с критериями оценки заявок, ранжирование заявок и определение размера субсидий; • определение количества претендентов, отбираемых для предоставления субсидий, исходя из объема бюджетных ассигнований;

5	Главное управление государственного финансового контроля города Москвы	<ul style="list-style-type: none"> • контроль за выполнением условий, целей и порядка предоставления субсидии (совместно с ДНПиП города Москвы);
6	Департамент финансов города Москвы	<ul style="list-style-type: none"> • перечисление субсидии на расчетный счет получателя

Источник: текст проекта постановления.

6. Ожидаемые издержки и выгоды субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также органов государственной власти города Москвы и иных лиц, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, от использования предлагаемых для каждого из способов достижения заявленной цели инструментов регулирования

6.1. Вариант регулирования 1: выгоды и издержки каждой из групп, затронутых регулированием.

При Варианте 1 (сохранении статус-кво) дополнительных выгод и издержек различных затронутых групп не появляется.

6.2. Вариант регулирования 2: выгоды и издержки каждой из групп, затронутых регулированием.

1) Для получателей субсидий:

Выгоды:

- получаемые субсидии.

Издержки:

- издержки на подготовку и подачу заявок на субсидии и заключение договора о субсидии.

2) Для органов исполнительной власти и уполномоченных организаций:

Выгоды:

- дополнительные налоговые поступления от развития экспортной деятельности.

Издержки:

- объем выдаваемых субсидий;
- издержки на обработку и рассмотрение заявок на субсидии и заключение договора о субсидии.

6.3. Вариант регулирования 3: выгоды и издержки каждой из групп, затронутых регулированием.

Состав выгод и издержек идентичен варианту 2. Между вариантами 3.1, 3.2, 3.3 также нет различий в составе издержек и выгод.

6.4. Расчет выгод и издержек каждой из групп, затронутых регулированием.

Расчет издержек исходит из оценки количества потенциальных претендентов по основным вариантам регулирования, представленной в таблице 9.

Расчет исходит из того, что издержки оцениваются в своем максимальном выражении. В данной связи за сумму получаемой субсидии берется максимальная сумма возможной. По обоим видам субсидии это 3 млн. рублей.

Дана оценка с учетом потенциального спроса на субсидии, при оценке не используется размер бюджетного лимита.

Трудозатраты претендента на подготовку и подачу заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии в варианте 2, по оценке, составляют 5 человеко-дней. При среднемесячной начисленной заработной плате по городу Москве в сентябре 2017 года в 69,522 тыс. рублей (по данным Мосгорстата), стоимость одного человеко-дня для работодателя (с учетом социальных отчислений 30%) составляет 4,1 тыс. руб. ($69,522/22$ рабочих дня*1,3). Таким образом, для расчетов стоимость подготовки и подачи заявок на субсидии и заключение договора о субсидии составляет 20,5 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 5 человеко-дней).

В вариантах 3.1–3.3 соответствующие трудозатраты претендентов снижаются. В частности, отсутствует необходимость собирать, и доказывать первичными документами уровень локализации производства товара, получать в ФНС России справки об уплаченных налогах. Оценочно такое снижение составит 1 человеко-день. Таким образом, в данных вариантах издержки претендентов на подготовку и подачу заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии составят 16,4 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 4 человеко-дня).

Трудозатраты уполномоченного органа власти и уполномоченной организации на обработку и рассмотрение заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии, с учетом работы отраслевой комиссии в варианте 2, оценочно, составляют 6 человеко-дней. При указанном выше уровне среднемесячной начисленной заработной платы по городу Москве для расчетов стоимость обработки и рассмотрения заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии составляет 24,6 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 6 человеко-дней). В вариантах 3.1–3.3 количество документов, подлежащих экспертизе, сокращено, в данной связи, по оценке, трудозатраты снизятся до 5 рабочих дней. Таким образом, для расчетов затраты на подготовку и подачу заявок на субсидии и заключение договора о субсидии, обработку и рассмотрение заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии составляют 20,5 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 5 человеко-дней).

Таблица 12. Оценка издержек претендентов и бюджета города Москвы в зависимости от варианта регулирования.

№ п/п	Показатель	Вариант 2	Вариант 3.1	Вариант 3.2	Вариант 3.3
1	Размер субсидии – сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента, тыс. руб.	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0
2	Размер субсидии – расходы по транспортировке, тыс. руб.	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0
3	Затраты претендента на подготовку и подачу одной заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии, тыс. руб.	20,5	16,4	16,4	16,4
4	Затраты уполномоченного органа и уполномоченной организации на обработку и рассмотрение одной заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии, тыс.	24,6	20,5	20,5	20,5

№ п/п	Показатель	Вариант 2	Вариант 3.1	Вариант 3.2	Вариант 3.3
	руб.				
5	Общее кол-во заявок, ед. в том числе:	186	340	419	214
5.1.	на сертификацию продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	87	163	243	114
5.2.	на расходы по транспортировке	99	177	177	99
6	Общий объем субсидий, тыс. руб. в том числе:	557 241,1	1 019 067,0	1 257 867,0	640 641,1
6.1.	на сертификацию продукции, патентование или сертификацию системы менеджмента	260 045,9	488 710,2	727 510,2	343 445,9
6.2.	на расходы по транспортировке	297 195,3	530 356,8	530 356,8	297 195,3
7	Общие издержки претендентов на подготовку и подачу заявок на субсидии и заключение договоров о субсидии	3815,4	5581,9	6890,0	3509,1
8	Общие издержки уполномоченного органа и уполномоченной организации на обработку и рассмотрение заявок и заключение договоров о субсидии	4578,4	6977,4	8612,4	4386,4
9	Итого общие издержки, тыс. руб. в том числе:	561 056,5	1 024 648,9	1 264 757,0	644 150,2
10	издержки претендентов, тыс. руб.	3815,4	5581,9	6890,0	3509,1
11	издержки городского бюджета, тыс. руб.	561 819,5	1 026 044,4	1 266 479,4	645 027,5

Источник: расчеты и оценки ДЭПиР города Москвы.

Выгоды получателей субсидии состоят в общем размере предоставленных субсидий. В отсутствие бюджетного лимита эти суммы соответствуют строке 6 таблицы 12.

Последствия установления рассматриваемого регулирования в виде возможных выгод городского бюджета от дополнительных налоговых поступлений сложно поддаются прогнозированию и монетизации.

7. Ожидаемые положительные и отрицательные последствия использования различных инструментов регулирования для каждого из способов достижения заявленных целей, а также возможные риски для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, органов государственной власти города Москвы и иных лиц, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, существующие при каждом из рассматриваемых способов достижения заявленной цели изменения правового регулирования, возможные меры по снижению существующих рисков

Объективным положительным последствием введения новых субсидий в любом из рассматриваемых вариантов будет повышение конкурентоспособности товаров и услуг, экспортируемых московскими производителями несырьевого сектора на внешние рынки. Это повышение конкурентоспособности обеспечивается расширением возможностей варьирования условий поставки со стороны экспортеров за счет бюджетного субсидирования части издержек экспортера.

Для группы экспортеров, осуществивших экспортные поставки, соответствующие условиям субсидирования, в период с 2015 года, предусмотренные субсидии способны существенным образом компенсировать резкое увеличение рублевого эквивалента валютных издержек на сертификацию и транспортировку экспортируемых товаров. Краткосрочным положительным последствием такого субсидирования должно быть сохранение позиций московских экспортеров на внешних рынках, что соответствует достижению цели регулирования 1, указанной в разделе 3 настоящего отчета.

Кроме того, вводимое субсидирование способно стимулировать выход на внешние рынки московских производителей, не имеющих ранее опыта экспортных поставок, создавая по совокупности с федеральными мерами поддержки несырьевого экспорта условия для продвижения новых экспортеров и новых товаров или услуг на внешние рынки. Данное дополнительное положительное последствие соответствует достижению цели регулирования 2, указанной в разделе 3 настоящего отчета.

Потенциальным отрицательным объективным последствием любого из вариантов рассматриваемого субсидирования может быть как уход с внешнего рынка части московских экспортеров, так и не выход на эти рынки потенциально перспективных экспортеров из-за неправильного определения целевой аудитории поддержки.

Корректная оценка прямых объективных последствий от введения нового регулирования затруднительна, так как, помимо чисто рыночных факторов на положение московских экспортеров на внешних рынках влияют как федеральные меры поддержки несырьевого экспорта, так и федеральная кредитно-денежная политика.

В силу указанных неопределенностей предполагается оправданным проводить сравнение объективных последствий рассматриваемых вариантов регулирования по степени охвата данными субсидиями московских экспортеров – производителей экспортно ориентированных товаров и услуг, включая производителей, намеренных проводить экспортные операции.

Субъективные положительные и отрицательные последствия нового регулирования определяются субъективными оценками со стороны московских действующих и потенциальных экспортеров-производителей товаров и услуг условий предоставления субсидий в каждом из рассматриваемых вариантов по следующим показателям:

- доступность субсидий;

- значимость величины потенциально доступной субсидии для экспортной деятельности экспортера;
- материальные и нематериальные издержки, связанные с получением субсидии.

В связи с этим оценка субъективных последствий для каждого из рассматриваемых вариантов регулирования будет проводиться сравнительным анализом по вышеуказанным показателям.

7.1. Вариант регулирования 1 (статус-кво): ожидаемые положительные и отрицательные последствия.

Основанием для разработки оцениваемого проекта акта являлось установление наличия негативных эффектов, связанных с существующими экономическими условиями ведения экспортной деятельности. В отсутствие предлагаемого регулирования данные негативные эффекты, рассмотренные в разделе 2 настоящего отчета, сохраняются.

7.2. Вариант регулирования 2: ожидаемые положительные и отрицательные последствия.

Объективные положительные и отрицательные последствия варианта решения проблемы.

Объективным положительным последствием данного варианта является повышение конкурентоспособности для группы экспортеров – производителей товаров несырьевой группы, потенциально насчитывающей 186 получателей субсидий (таблица 10). Данный количественный показатель достигается только при достаточности выделенных бюджетных средств для рассматриваемого субсидирования, то есть в случае, когда все заявки, представленные на конкурсный отбор претендентов, могут быть удовлетворены вне зависимости от суммы баллов, набранных любым из претендентов.

Объективными отрицательными последствиями данного варианта являются:

- отсутствие возможностей стимулирования к внешнеэкономической деятельности московских производителей, не имеющих опыта внешнеэкономической деятельности, но потенциально готовых к проведению экспортных операций;
- несимметричная поддержка разных экспортных несырьевых отраслей из-за «отраслевой дискриминации» при конкурсном отборе претендентов на получение субсидии, в связи с тем, что предложенный механизм конкурсного отбора не учитывает разницу в уровне средней заработной платы в разных отраслях. Данную «дискриминацию» можно устранить, введя отраслевые коэффициенты, подобно тому, как это сделано в постановлении Правительства Москвы от 11.02.2016 № 38-ПП «О мерах по реализации промышленной и инвестиционной политики в городе Москве» для претендентов на статус приоритетного инвестиционного проекта;
- ограничение целевой аудитории только производителями товаров лишает возможной поддержки производителей экспортируемых услуг, что будет отрицательно сказываться на показателях достижения цели регулирования 2, необоснованно ограничивая по виду деятельности список потенциальных получателей субсидий.

Субъективные последствия варианта решения проблемы.

Положительным субъективным последствием данного варианта является сам факт дополнительного бюджетного субсидирования экспорта несырьевых товаров, произведенных в городе Москве, со стороны Правительства Москвы, позволяющей предприятиям, попавшим в целевую группу данного регулирования, выстраивать стратегии развития с учетом государственной поддержки, в том числе и на региональном уровне.

Отрицательными субъективными последствиями данного варианта могут быть следующие:

- ряд экспортеров, относящихся к целевой аудитории данного варианта и нуждающихся в субсидиях, может отказаться от участия в конкурсе, как по причинам недоверия к конкурсным процедурам, так и из-за завышенной оценки издержек разного рода, связанных с оформлением необходимых документов;
- некоторая дискриминация при определении целевой аудитории потенциальных производителей экспортно ориентированных товаров и услуг может демотивировать предпринимателей, имевших намерения к выходу на внешние рынки.

7.3.1. Вариант регулирования 3.1: ожидаемые положительные и отрицательные последствия.

Объективные положительные и отрицательные последствия варианта решения проблемы.

Объективным положительным последствием данного варианта является повышение конкурентоспособности для группы экспортеров-производителей товаров несырьевой группы, потенциально насчитывающей 340 получателей субсидий (таблица 10).

Объективным отрицательным последствием данного варианта является ограничение целевой аудитории только производителями товаров, лишает возможной поддержки производителей экспортируемых услуг, что будет отрицательно сказываться на показателях достижения цели регулирования 2, необоснованно ограничивая по виду деятельности список потенциальных получателей субсидий.

Субъективные последствия варианта решения проблемы.

Положительным субъективным последствием данного варианта является сам факт дополнительного бюджетного субсидирования экспорта несырьевых товаров, произведенных в городе Москве, со стороны Правительства Москвы, позволяющего предприятиям, попавшим в целевую группу данного регулирования, выстраивать стратегии развития с учетом государственных поддержек, в том числе и на региональном уровне.

Отрицательным субъективным последствием данного варианта может быть некоторая дискриминация: исключение из целевой аудитории действующих и потенциальных производителей экспортно ориентированных услуг может демотивировать предпринимателей, имевших намерения к выходу на внешние рынки.

Расчет потенциальной аудитории для всех подвариантов варианта 3 предусматривал заявительный принцип распределения субсидий (отсутствие бюджетного лимита), поэтому указанные количественные показатели потенциальных получателей субсидий достигаются только при достаточности выделенных бюджетных средств для рассматриваемого субсидирования. При введении бюджетного лимита и/или конкурсного принципа возникают риски, связанные с субъективным восприятием любой шкалы оценки, отсутствием информации о размерах бюджетного лимита (что повышает неопределенность потенциальных претендентов успехе подачи заявки). Наряду с этим в случае, если бюджетный лимит оказывается значительно ниже общего спроса, возникает риск, связанный с неоправданными ожиданиями значительного числа участников, оставшихся за рамками круга получателей, что приведет к снижению числа претендентов в следующем раунде распределения субсидий.

7.3.2. Вариант регулирования 3.2: ожидаемые положительные и отрицательные последствия.

Объективные положительные и отрицательные последствия варианта решения проблемы.

Объективным положительным последствием данного варианта является повышение

конкурентоспособности для группы экспортеров – производителей товаров несырьевой группы, потенциально насчитывающей 420 получателей субсидий (таблица 10).

Данный вариант регулирования по сравнению с другими рассматриваемыми не имеет объективных отрицательных последствий.

Субъективные последствия варианта решения проблемы.

Положительным субъективным последствием данного варианта является сам факт дополнительного бюджетного субсидирования экспорта несырьевых товаров, произведенных в Москве, со стороны Правительства Москвы, позволяющего предприятиям, попавшим в целевую группу данного регулирования, выстраивать стратегии развития с учетом государственных поддержек, в том числе и на региональном уровне.

Данный вариант регулирования по сравнению с другими рассматриваемыми не имеет субъективных отрицательных последствий, если реализуется при заявительном порядке и достаточном бюджетном лимите, близком к действующему спросу.

При введении бюджетного лимита и/или конкурсного принципа возникают риски, связанные с субъективным восприятием любой шкалы оценки, отсутствием информации о размерах бюджетного лимита (что повышает неопределенность потенциальных претендентов в успехе подачи заявки). Наряду с этим в случае, если бюджетный лимит оказывается значительно ниже общего спроса, возникает риск, связанный с неоправданными ожиданиями значительного числа участников, оставшихся за рамками круга получателей, что приведет к снижению числа претендентов в следующем раунде распределения субсидий.

7.3.3. Вариант регулирования 3.3: ожидаемые положительные и отрицательные последствия.

Объективные положительные и отрицательные последствия варианта решения проблемы.

Объективным положительным последствием данного варианта является повышение конкурентоспособности для группы экспортеров – производителей товаров несырьевой группы, потенциально насчитывающей 214 получателей субсидий (таблица 10).

Объективным отрицательным последствием данного варианта является отсутствие возможностей стимулирования к внешнеэкономической деятельности московских производителей, не имеющих опыта внешнеэкономической деятельности, но потенциально готовых к проведению экспортных операций.

Субъективные последствия варианта решения проблемы.

Положительным субъективным последствием данного варианта является сам факт дополнительного бюджетного субсидирования экспорта несырьевых товаров, произведенных в городе Москве, со стороны Правительства Москвы, позволяющего предприятиям, попавшим в целевую группу данного регулирования, выстраивать стратегии развития с учетом государственных поддержек, в том числе и на региональном уровне.

Отрицательным субъективным последствием данного варианта может быть некоторая дискриминация: исключение из целевой аудитории потенциальных производителей экспортно ориентированных товаров и услуг может демотивировать предпринимателей, имевших намерения к выходу на внешние рынки.

При введении бюджетного лимита и/или конкурсного принципа в данном варианте также возникают риски, связанные с субъективным восприятием любой шкалы оценки, отсутствием информации о размерах бюджетного лимита (что повышает неопределенность потенциальных претендентов в успехе подачи заявки). Наряду с этим в случае, если бюджетный лимит оказывается значительно ниже общего спроса, возникает риск, связанный с неоправданными ожиданиями значительного числа участников, оставшихся за рамками круга получателей, что

приведет к снижению числа претендентов в следующем раунде распределения субсидий.

8. Обоснование выбранного варианта правового регулирования соответствующих общественных отношений, предложения по порядку введения нового правового регулирования

8.1. Обоснование выбора варианта правового регулирования, закрепляемого в проекте акта.

На основании анализа, проведенного в разделах 4–7, может быть выбран вариант 3.2. регулирования, как не создающий необоснованной дискриминации ни по наличию опыта внешнеэкономической деятельности, ни по виду деятельности внутри несырьевого сектора производства товаров и услуг.

Необходимо отметить, что, исходя из потребности минимизировать издержки как органа исполнительной власти, так и претендентов на получение субсидий, представляется целесообразным использовать для подтверждения критерия «производство товаров осуществляется на территории города Москвы», не нулевое значение строки 502 формы №1-предприятие государственного статистического наблюдения.

В разделах 5–7 настоящего отчета все подварианты варианта 3 предусматривали заявительный характер распределения субсидий. Очевидно, что регулятор не может гарантировать ежегодное бюджетное финансирование данной позиции в объеме, обеспечивающем получение субсидий всеми субъектами, объективно имеющими право на них претендовать. Поэтому полностью исключать конкурсный механизм распределения субсидий нецелесообразно. При этом следует рекомендовать разработчику изменить критерии оценки по сравнению с предлагаемыми в проекте постановления.

В целях реализации рекомендуемого варианта регулирования в проект постановления необходимо внести следующие изменения:

1. Заменить в обоих приложениях к проекту ППМ условие получения субсидии «претендент является производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также производство которого осуществляется на территории города Москвы» на:

значение показателя по строке 502 «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без продукции, указанной по строкам 513-518)» формы федерального государственного статистического наблюдения № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности организации», должно быть больше нуля – для средних и крупных предприятий;

значение показателя по строке 18 «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами» формы федерального государственного статистического наблюдения № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия», должно быть больше нуля – для малых предприятий;

значение показателя по строке 13 «Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами» формы федерального государственного статистического наблюдения № МП (микро-) «Сведения об основных показателях деятельности микропредприятия», должно быть больше нуля – для микропредприятий.

2. В обоих приложениях к проекту ППМ уточнить пункт «Субсидии не предоставляются претендентам, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности, по затратам, осуществленным при производстве и продаже товаров, относимым к сырьевым, топливно-энергетическим видам, а также подакцизными товарами», включив в него ссылки на

конкретные позиции ОКВЭД-2, которые являются «несырьевыми и нетопливными». Целесообразно рассмотреть вопрос определения несырьевых товаров через федеральное законодательство. В частности, в соответствии с пунктом 10 статьи 165 Налогового кодекса Российской Федерации Минфин России в 2016 году разработал проект постановления Правительства Российской Федерации «Об утверждении перечня кодов видов сырьевых товаров в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза в целях применения главы 21 "Налог на добавленную стоимость" Налогового кодекса Российской Федерации»⁸. Несмотря на то, что данное постановление пока не принято, перечень кодов ТН ВЭД может быть заимствован для перечня исключений в рассматриваемый проект постановления.

3. Исключить пункт 1.3.3 приложения 2 проекта постановления «Выручка от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации должна составлять не менее 10 процентов в общем объеме выручки за последний финансовый год».

4. Изложить пункт 2.11 приложения 1 проекта постановления в новой редакции, принимая во внимание следующее:

- 1) Для начинающих экспортеров (отсутствие экспортной выручки за 3 года, предшествующие году подачи заявки) ограничение в процентах от экспортной выручки за последние 12 месяцев не применяется. Подтверждение претендентом статуса начинающего экспортера может осуществляться ввиду отсутствия экспортной выручки за 3 года, предшествующие году подачи заявки (копия бухгалтерского баланса, копии формы федерального государственного статистического наблюдения № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности организации» за 3 года). Одновременно осуществляется подтверждение наличия выручки по экспортным контрактам на поставку продукции, затраты на подтверждение соответствия или патентование которой представлены для компенсации, должны быть представлены таким претендентом, равно как подтверждение фактической выручки по таким контрактам.
- 2) Для действующих экспортеров (а также претендентов, не представивших документы об отсутствии выручки за 3 года) предлагаются следующие лимиты:
 - не более 30% от экспортной выручки за последние 12 месяцев – для компенсации затрат на оценку соответствия и получение охранных документов, если подтверждение проходило в органах по сертификации стран – участниц ЕАЭС;
 - не более 50% от экспортной выручки за последние 12 месяцев – для компенсации затрат на оценку соответствия и получение охранных документов, если подтверждение проходило в органах по сертификации стран, не входящих в ЕАЭС.

5. Предусмотреть в пункте 1.2 приложения 2 к проекту постановления «Субсидии предоставляются в целях возмещения фактически произведенных затрат при реализации продукции, возникших при доставке от пунктов отправления, до конечного пункта назначения автомобильным транспортом экологического класса не ниже 3-го, железнодорожным транспортом, водным транспортом, авиационным транспортом, а также несколькими видами транспорта, включая затраты на перевозку, экспедиторские услуги, погрузочно-разгрузочные работы, временное хранение товара» также расходы на таможенное оформление и страхование груза.

6. Снять условие, что привлекаемые для оказания услуг по транспортировке товаров юридические лица, индивидуальные предприниматели не являются аффилированными по отношению к претенденту в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, как сложно проверяемое и избыточное в условиях наличия ограничений по

⁸ <http://docs.cntd.ru/document/420385608>

абсолютному и относительному размеру компенсаций.

7. Изменить требование об отсутствии действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии, на требование об отсутствии такого действующего договора на день подачи заявки на предоставление субсидии. В рамках соглашения, заключенного между Российским экспортным центром (РЭЦ) и Правительством Москвы, следует также установить информационный обмен между уполномоченным органом и организацией Москвы и РЭЦ о получателях субсидий на компенсацию расходов, связанных с подтверждением соответствия продукции, получением охранных документов и транспортировкой во избежание дублирования финансирования одних и тех же расходов предприятий-заявителей. В указанном требовании также целесообразно кроме текущего отсутствия договоров субсидии на те же цели, указать отсутствие договоров на субсидирование тех же расходов в прежнем периоде. Соответствующим образом следует скорректировать подтверждающие документы (гарантийное письмо претендента).

8. Уточнить документарную базу для подтверждения требований к претендентам, условий предоставления и критериев оценки:

- 1) для субсидий на затраты на сертификацию и патентования, расходов, связанных с транспортировкой, дать четкое указание на конкретные документы в пункте «документы, подтверждающие, что претендент является производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также документы, подтверждающие, что производство данного товара осуществляется на территории города Москвы»;
- 2) для расходов, связанных с транспортировкой, дать четкое указание на конкретные документы, которые принимаются к рассмотрению в пункте «копии документов, подтверждающие факт получения товара покупателем или лицом, уполномоченным покупателем на получение товара в соответствии с условиями договора»;
- 3) для субсидии на сертификацию и патентование отсутствуют какие-либо документы, подтверждающие требования о наличии заключенного контракта, условиями которого предусмотрено осуществление действий по получению соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран;
- 4) Для субсидии на покрытие расходов, связанных с транспортировкой, отсутствуют какие-либо документы, подтверждающие требования:
 - поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров;
 - привлекаемые для оказания услуг по транспортировке товаров юридические лица, индивидуальные предприниматели не должны являться аффилированными по отношению к претенденту в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации;
 - поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров.
- 5) в порядке субсидирования затрат, связанных с транспортировкой, исключить запрос документов, подтверждающих объем выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последний финансовый год, в том числе заверенные кредитной организацией паспорт сделки (при наличии), копии контрактов по отчуждению перевозимого товара и документы, подтверждающие его наличие у грузоотправителя или перевозчика (при наличии), в общем порядке и установить требование только для претендентов, представляющих не

- бухгалтерскую отчетность, а заменяющие ее документы, в том случае, если из них нельзя установить выручку, полученную от экспортных операций;
- 6) исключить предоставление претендентом копии учредительных документов, заверенных руководителем претендента (для юридического лица);
 - 7) включить следующие документы:
 - копию отчета по форме федерального государственного статистического наблюдения № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности организации» (с отметкой и принятии Росстатом или квитанцией об отправке в электронном виде) – для средних и крупных предприятий;
 - копию отчета по форме федерального статистического наблюдения № ПМ «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия» (с отметкой и принятии Росстатом или квитанцией об отправке в электронном виде) – для малых предприятий;
 - копию отчета по форме федерального статистического наблюдения № МП (микро-) «Сведения об основных показателях деятельности микропредприятия» (с отметкой и принятии Росстатом или квитанцией об отправке в электронном виде) – для микропредприятий.

9. Изменить систему критериев оценки для использования стимулирующих критериев, ориентированных на динамику экспортной деятельности.

Предлагается:

- исключить уровень заработной платы из критериев;
- рассмотреть замену критерия «доля экспортной выручки» на «динамику доли экспортной выручки» (применяется на второй год действия механизма);
- дополнить критерии показателем динамики экспортной выручки по сравнению с предыдущим годом (применяется на второй год действия механизма);
- дополнить критерии показателем объема экспортной выручки, определив повышенный вес для начинающих экспортеров;
- дополнить систему оценки критерием «количество занятых на предприятии».

Таким образом, предлагаемая система оценки будет состоять в первый год из следующих показателей:

- 1.1. Соотношение налоговых платежей и суммы субсидии;
- 1.2. Объем экспортной выручки;
- 1.3. Количество занятых на предприятии.

Во второй и последующие годы из:

- 2.1. Соотношение налоговых платежей и суммы субсидии;
- 2.2. Объем экспортной выручки;
- 2.3. Динамика экспортной выручки;
- 2.4. Динамика доли экспортной выручки;
- 2.5. Количество занятых на предприятии.

8.2. Риски решения проблемы предложенным способом правового регулирования, меры по снижению рисков.

При оценке регулирования, вводящего субсидирование субъектов регулируемых отношений, следует рассматривать риски недостижения целей регулирования, а также риски избыточного субсидирования, когда цели достигаются, но они могли бы быть достигнуты при меньшем бюджетном финансировании. Риски недостижения целей регулирования бывают трех видов:

- риск недостижения целей из-за недостаточности субсидирования;

- риск недостижения цели из-за того, что дефекты механизма распределения субсидии создают, в свою очередь, риск неполучения или несвоевременного получения субсидии субъектами, которые объективно относятся к целевой аудитории субсидирования;
- риск недостижения цели из-за того, что дефекты механизма распределения субсидии создают, в свою очередь, риск получения субсидии субъектами, которые объективно не относятся к целевой аудитории субсидирования, что приводит или к нецелевому расходу бюджетных средств, или – при ограниченном ресурсе – к недофинансированию целевой аудитории.

Риск недостаточности субсидирования предполагает, что механизм распределения субсидии гарантирует получение субсидии только субъектами, относящимися к целевой аудитории, но сумма субсидии для любого из этих субъектов или для большинства этих субъектов недостаточна для обеспечения достижения любой из целей регулирования или некоторых из перечня целей, существенно важных для регулятора. Также данный риск может реализовываться в случае, когда ограниченность выделенного для субсидирования ресурса приводит к тому, что доля субъектов целевой аудитории, получивших субсидию, относительно мала для достижения целей регулирования.

Для данного регулирования риск недостаточности субсидирования определяется, с одной стороны, обоснованностью выбора ограничения индивидуальной субсидии по величине, с другой стороны, общим объемом бюджетного финансирования для указанных целей. При выборе максимального значения индивидуальной субсидии разработчиком был проведен анализ величин издержек, для компенсации которых предназначены рассматриваемые субсидии. Анализ проводился на основании данных РЭЦ, экспертиз ТПП РФ, а также данных о стоимости соответствующих услуг, находящихся в открытом доступе (см. справку разработчика – Приложение 5 к настоящему отчету). При существующем разбросе издержек экспортеров на сертификацию товара, получение иных документов, соответствующих требованиям международных нормативных документов, а также требованиям стран – получателей экспортируемой продукции и услуг, и на транспортировку, фиксация в рассматриваемом проекте максимального значения субсидий вне зависимости от вида экспортируемой продукции или услуги, а также от пункта назначения экспортной поставки, условий транспортировки и вида транспорта, безусловно, создает риски недостаточности субсидирования. Для снижения рассматриваемого риска следует проект нормы воспринимать исключительно как пилотное регулирование, предназначенное для установления на основании практики применения классификации экспортных поставок с оптимальными вариантами предельных величин субсидирования. Следовательно, проект нормы должен содержать требование к проведению мониторинга документально подтвержденных издержек московских экспортеров-производителей продукции несырьевого сектора, для компенсации которых предназначены рассматриваемые субсидии.

Объективные риски, которые могут быть вызваны дефектами механизма распределения субсидий, с учетом предложений по изменению исходного варианта рассматриваемого проекта нормы, данных в подразделе 8.1, можно признать несущественными. Основной объем требований к получателям субсидии допускает однозначное документальное подтверждение соответствия, что, практически, исключает получение субсидии субъектами, не относящимися к целевой аудитории. С другой стороны, окончательный вывод о значимости таких рисков может быть сделан только на основании анализа практики применения нормы, особенно в части условий, не имеющих четких, однозначных критериев. К таким условиям предоставления субсидии относится, например, установление факта производства продукции на территории города Москвы.

Субъективные риски, которые возникают в случае отказа субъектов целевой аудитории от обращения за получением субсидий при их объективной необходимости из-за недостатка

информации о процедурах оформления заявок и условиях предоставления субсидий, можно минимизировать, обеспечив достаточное информационное сопровождение при внедрении нового регулирования.

Риск избыточного субсидирования можно считать практически исключенными, так как объем субсидирования определяется документально подтвержденными издержками экспортера, а достоверность события экспорта может быть верифицирована на основании официальных источников информации.

8.3. Оценка дополнительных расходов (доходов) бюджета города Москвы в результате введения предлагаемого правового регулирования.

Дополнительные **расходы** бюджета города Москвы состоят из:

- объема выдаваемых субсидий;
- дополнительных трудозатрат уполномоченного органа власти и уполномоченной организации, связанных с обработкой и рассмотрением заявок и заключением договоров на субсидии.

Общий объем дополнительных расходов (издержек) потенциально оценивается в **1 266,5 млн. рублей** (при отсутствии бюджетного лимита).

Возможные **доходы** бюджета города Москвы состоят в объеме налоговых отчислений от субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих расширение экспортной деятельности. Последствия установления рассматриваемого регулирования в виде возможных выгод городского бюджета от дополнительных налоговых поступлений сложно поддаются прогнозированию и монетизации.

8.4. Перечень новых обязанностей или ограничений для субъектов предпринимательской, инвестиционной и иной деятельности либо изменение содержания существующих обязанностей и ограничений (с указанием групп, у которых возникают или изменяются обязанности или ограничения).

Новых обязанностей или ограничений для субъектов предпринимательской, инвестиционной и иной деятельности либо изменений содержания существующих обязанностей и ограничений не возникает, так как подача заявки на получение субсидий является добровольным шагом хозяйствующего субъекта.

Обязанности, возникающие при принятии решения о подаче заявки и при получении субсидии, описаны в разделе 5.2.

8.5. Предложения по порядку введения в действие нового регулирования. Потребность в установлении переходного периода.

Порядок введения нового регулирования зависит от избранного варианта и планируемой периодичности объявления сбора заявок. В целом целесообразно срок начала действия рассматриваемого проекта определить с 1 января 2018 года с тем, чтобы хозяйствующие субъекты, осуществляющие экспортные поставки или планирующие их начать, могли сопоставить свои планы с возможностями компенсаций затрат 2018 года.

Потребность в установлении переходного периода отсутствует.

Для реализации проекта постановления потребуется дополнительно разработать, и утвердить документы, регулирующие вопросы назначения уполномоченной организация и проведения ею экспертизы заявок, а также требования к форме заявки.

9. Ожидаемые измеримые результаты правового регулирования

9.1. Результаты, к которым должно привести введение правового регулирования, показатели достижения результатов.

Предложения по показателям достижения цели представлены в подразделе 3.3 настоящего отчета.

Таблица 13. Ожидаемые значения показателей достижения целей регулирования.

№ п/п	Показатель	Значение, не менее ед. через 3 года действия программы субсидирования*
1	Количество экспортеров, ставших получателями субсидий	700*
2	Прирост количества организаций, осуществляющих экспортную деятельность	100
3	Прирост количества организаций, осуществивших сертификацию (подтверждение соответствия) своей продукции по требованиям других стран или международным требованиям	60
4	Прирост количества организаций, осуществивших сертификацию соответствия систем менеджмента требованиям международных стандартов	40
5	Прирост количества организаций, имеющих охранные документы на	30

№ п/п	Показатель	Значение, не менее ед. через 3 года действия программы субсидирования*
	результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в соответствии с требованиями международного законодательства и законодательства страны регистрации прав	

* оценка без учета бюджетных ограничений (исходя из оцененного спроса).

** один экспортер может получать несколько видов субсидий.

Источник: оценки и расчеты ДЭПР города Москвы.

9.2. Оценка устойчивости нового правового регулирования.

Устойчивость рассматриваемого регулирования зависит от лимитов бюджетных средств, определяемых на предоставление субсидий, порядок предоставления которых утверждается рассматриваемым постановлением. Наряду с этим, как показывает практика, в городские акты, утверждающие предоставление различных видов субсидий промышленных, инновационных предприятий, субъектов малого предпринимательства, изменения вносятся в среднем раз в 2 года. В данной связи можно предположить, что изменения рассматриваемого постановления может произойти уже по итогам первого года его реализации и могут коснуться корректировки критериев, пакета подаваемых документов.

10. Необходимые для достижения заявленных целей правового регулирования организационно-технические, информационные и иные мероприятия

10.1. Перечень мероприятий, сроки их реализации, объем и источники финансирования.

Перечень необходимых для достижения заявленных целей регулирования организационно-технических, информационных и иных мероприятий, сроки их реализации, объем и источники финансирования приведены в таблице 14.

Таблица 14. План организационно-технических, информационных и иных мероприятий, необходимых для достижения заявленных целей регулирования

№	Перечень мероприятий	Срок реализации	Объем и источники финансирования
1	Разработка и утверждение документов, регулирующих вопросы назначения уполномоченной организации, проведения ею экспертизы заявок и финансирования данной деятельности	I кв. 2018 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы
2	Разработка и утверждение требований к форме заявки	I кв. 2018 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы
3	Информационная компания для действующих и потенциальных экспортеров	2018 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы и подведомственных организаций

№	Перечень мероприятий	Срок реализации	Объем и источники финансирования
1	Разработка и утверждение документов, регулирующих вопросы назначения уполномоченной организации, проведения ею экспертизы заявок и финансирования данной деятельности	I кв. 2018 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы
2	Разработка и утверждение требований к форме заявки	I кв. 2018 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы
3	Информационная компания для действующих и потенциальных экспортеров	2018 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы и подведомственных организаций
4	Проведение мониторинга достижения целей вводимого регулирования, включая подготовку статистических обзоров, проведение круглых столов и опросов инвесторов	2018-2020 гг.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы. При привлечении к работе сторонней организации (оценочно): 1 млн рублей
5	Проведение оценки фактического воздействия введенного регулирования	I кв. 2021 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы. При привлечении к работе сторонней организации (оценочно): 1,5 млн рублей

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

Методами контроля эффективности достижения цели правового регулирования являются:

- 1) проведение мониторинга в 2018-2020 году, включающего:
 - подготовку статистических обзоров;
 - проведение опросов заявителей;
 - проведение опросов потенциальных участников системы субсидирования экспортной деятельности, в том числе в целях определения планового объема субсидирования на следующий период.
- 2) проведение оценки фактического воздействия введенного регулирования в 1 квартале 2021 года.

По итогам проведения мероприятий мониторинга, а также оценки фактического воздействия уполномоченный орган готовит предложения о необходимости корректировки регулирования.

11. Иные необходимые, по мнению разработчика, сведения

Отсутствуют.

Приложение 1. Сводка предложений по результатам публичных консультаций, проведенных в целях оценки регулирующего воздействия проекта постановления Правительства Москвы «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 13 ноября 2012 г. № 646-ПП»

1. Срок, в течение которого проводились публичные консультации

начало: 01 ноября 2017 года;

окончание: 15 ноября 2017 года.

2. Формы публичных консультаций

№ п/п	Наименование формы публичных консультаций	Сроки проведения	Общее количество участников
1	Сбор мнений участников регулируемых отношений и представителей органов власти через интернет-сайты: – официальный сайт уполномоченного органа ⁹ , – Инвестиционный портал города Москвы ¹⁰ .	01 ноября – 15 ноября 2017 года	1
2	Проведение социологических опросов субъектов предпринимательской деятельности	01 ноября – 15 ноября 2017 года	152
3	Проведение социологических опросов представителей экспертного сообщества	01 ноября – 15 ноября 2017 года	11
4	Сбор мнений органов исполнительной власти в форме совещаний	01 ноября – 15 ноября 2017 года	3
Итого			167

3. Состав участников публичных консультаций

3.1. Общее количество участников публичных консультаций: **167**.

3.2. Количество участников публичных консультаций по основным целевым группам:

№ п/п	Наименование целевой группы	Количество участников, входящих в данную целевую группу	Доля от общего количества участников, %
1	Субъекты предпринимательской деятельности – действующие экспортеры	91	54,5
2	Субъекты предпринимательской деятельности, планирующие начать	61	36,5

⁹ Интернет-сайт Департамента экономической политики и развития города Москвы: <http://depr.mos.ru/public-comment/active-discussions/>

¹⁰ <http://investmoscow.ru/investment/опв/нормативные-правовые-акты-в-стадии-публичных-обсуждений/>

N п/п	Наименование целевой группы	Количество участников, входящих в данную целевую группу	Доля от общего количества участников, %
	экспортную деятельность		
3	Представители экспертного сообщества	11	6,6
4	Юридические лица, их объединения, общественные организации, основной целью деятельности которых являются защита и представление интересов субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, в том числе Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	1	0,6
5	Органы исполнительной власти и подведомственные организации	3	1,8

4. Замечания и предложения по результатам публичных консультаций

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
1	<p>Приложением 1 к Проекту «Порядок предоставления субсидий из бюджета города Москвы юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в целях возмещения затрат, связанных с оплатой услуг, работ по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и законодательства других стран, являющихся необходимыми для реализации товаров за пределами территории Российской Федерации» (далее - Порядок 1) предусмотрено внесение изменений в приложение 4 к постановлению Правительства Москвы от 13 ноября 2012 г. № 646-ПП.</p> <p>Приложение 1 к Порядку 1 содержит «Перечень документов, представляемых юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на получение субсидии в целях возмещения затрат, связанных с оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и законодательства других стран, являющихся необходимыми для реализации товаров за пределами территории Российской Федерации» (далее - Приложение 1 к Порядку 1).</p> <p>Приложением 2 к Порядку 1 установлены «Критерии оценки заявок на предоставление субсидии» (далее - Приложение 2 к Порядку 1).</p> <p>Приложением 2 к Проекту «Порядок предоставления субсидий из бюджета города Москвы юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возмещение затрат, связанных с транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации» (далее - Порядок 2) предусмотрено внесение изменений в приложение 5 к постановлению Правительства Москвы от 13 ноября 2012 г. № 646-ПП.</p> <p>Приложение 1 к Порядку 2 содержит «Перечень документов, представляемых юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на получение субсидии в целях возмещения затрат, связанных с транспортировкой товаров за пределы территории Российской Федерации» (далее - Приложение 1 к Порядку 2).</p> <p>Приложением 2 к Порядку 2 установлены «Критерии оценки заявок на</p>	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	<p>Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ проекта постановления.</p> <p>Предложено заменить данное требование.</p>

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
	<p>предоставление субсидии» (далее - Приложение 2 к Порядку 2).</p> <p>Пунктом 1.12. Приложения 1 к Порядку 1, а также пунктом 1.14. Приложения 1 к Порядку 2 установлено требование о предоставлении в составе заявки документов, подтверждающих, что претендент является производителем товара, созданного в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, а также документы, подтверждающие, что производство данного товара осуществляется на территории города Москвы.</p> <p>Неясно, каким документом возможно подтвердить создание товара именно в целях его реализации за пределами территории Российской Федерации, в связи с чем представляется целесообразным скорректировать данную формулировку, исключив из нее цели создания товара.</p> <p>Учитывая, что одним из критериев оценки заявок является доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии (Приложение 2 к Порядку 1) и доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии (Приложение 2 к Порядку 2), предлагается следующая формулировка упомянутых выше пунктов 1.12. и 1.14.: «Документы, подтверждающие, что претендент является производителем товара, реализованного за пределами территории Российской Федерации, а также документы, подтверждающие, что производство данного товара осуществляется на территории города Москвы.»</p>		
2	<p>Пунктом 1.8. Приложения 1 к Порядку 1, а также пунктом 1.9. Приложения 1 к Порядку 2 установлено требование о предоставлении в составе заявки копии отчетных форм, представляемых в Федеральную службу государственной статистики, и (или) налоговые органы и (или) государственные внебюджетные фонды Российской Федерации (с отметкой указанных органов или с квитанцией о приеме в электронном виде) и отражающих сведения о численности и заработной плате работников за год, предшествующий году, в котором подана заявка.</p>		<p>Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ проекта постановления.</p>

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
	<p>В инновационных и наукоемких отраслях наблюдается высокая мобильность кадров, в связи с чем, для более корректного отражения при оценке заявки показателя среднегодовой заработной платы работников на одного работника, предлагается рассматривать показатель среднегодового количества занятых.</p>		
3	<p>Пунктом 1.3.3. Приложения 1 к Порядку 1 и пунктом 1.3.4. Приложения 1 к Порядку 2 установлены требования об отсутствии действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии.</p> <p>Не ясны причины ограничения в виде требования об отсутствии договора на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи заявки на предоставление субсидии. Представляется достаточным требование об отсутствии такого действующего договора на день подачи заявки на предоставление субсидии.</p>		<p>Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ проекта постановления.</p> <p>Предложено изменить требование об отсутствии действующего договора о предоставлении средств из бюджета города Москвы на те же цели, на которые предоставляется субсидия. В указанном требовании также целесообразно кроме текущего отсутствия договоров субсидии на те же цели (на дату подачи заявки) указать отсутствие договоров на субсидирование тех же расходов в прежнем периоде.</p>
4	<p>Согласно пункту 3.6. Порядка 1 и Порядка 2 Департамент и орган государственного финансового контроля осуществляют контроль за выполнением условий, целей и порядка предоставления субсидии.</p> <p>В соответствии с пунктом 3.7. Порядка 1 и Порядка 2 получатель субсидии несет ответственность за недостоверность представляемых в Департамент сведений и нецелевое использование субсидии в соответствии с законодательством Российской Федерации.</p> <p>В то же время, согласно Порядку 1 и Порядку 2 субсидии предоставляются в целях возмещения фактически произведенных затрат, в связи с чем неясно, в чем именно может заключаться нецелевое использование субсидии, способное повлечь обязанность получателя по ее возврату, равно как и право Департамента по ее взысканию.</p> <p>Так, пунктом 3.11. Порядка 1 и Порядка 2 определено взыскание суммы,</p>		<p>Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ проекта постановления.</p> <p>Данные формулировки проекта ППМ исходят из постановления Правительства Москвы от 05.04.2011 № 109-ПП «О предоставлении субсидий из бюджета города Москвы юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, а также грантов в форме субсидий из бюджета города Москвы юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам».</p>

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
	<p>израсходованной с нарушением условий предоставления субсидии, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.</p> <p>Учитывая изложенное, представляется целесообразным изложить в Порядке 1 и Порядке 2 такие условия предоставления субсидии, нарушение которых, в случае невозможности их устранения, приведут к возврату субсидии.</p>		

Приложение 2. Расчеты, использованные при подготовке сводного отчета о результатах проведения оценки регулирующего воздействия

Расчет выгод и издержек каждой из групп, затронутых регулированием

Расчет издержек исходит из оценки количества потенциальных претендентов по основным вариантам регулирования.

Таблица П 1. Итоговая оценка количества потенциальных претендентов по вариантам 2 и 3

№ п/п		Вариант 2	Вариант 3.1	Вариант 3.2	Вариант 3.3
Вид субсидии					
1	Сертификация продукции, патентование, сертификация системы менеджмента	87	163	243	115
2	Расходы на транспортировку	99	177	177	99
	Сумма	186	340	420	214
Сфера деятельности					
1	Производство продукции	186	340	340	186
2	Работы, услуги	-	-	80	28
	Сумма	186	340	420	214
Стадия экспортной деятельности					
1	Действующие	186	254	310	214
2	Начинающие	-	85	110	-
	Сумма	186	339	420	214

Источник: оценки ДЭПиР города Москвы.

Таблица П 2. Оценка количества потенциальных претендентов по вариантам 2 и 3

№ п/п	Показатель	Значение	Источник
Действующие экспортеры			
1	Предприятия-действующие экспортеры, всего		
1.1.	в т.ч. производственные предприятия	248	база ДНПиП города Москвы и ДЭПиР города Москвы
1.2.	в т.ч. предприятия сферы услуг	139	база ДНПиП города Москвы и ДЭПиР города Москвы
1.3.	Осуществляют экспорт товаров собственного производства, %	76	опрос
1.4.	Предприятия с долей экспортной выручки	73	опрос

№ п/п	Показатель	Значение		Источник
	10% и более, %			
2	Производственные предприятия			
2.1	Имеющие соответствующие затраты и заинтересованные в субсидии, %			
2.1.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	63		опрос
2.1.2.	транспортные расходы	72		опрос
2.2.	Подходящие под критерии - вариант 2	%	кол-во	
2.2.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	35	87	опрос, расчет
2.2.2.	транспортные расходы	40	99	опрос, расчет
2.2.3.	итого		186	
2.3.	Подходящие под критерии - вариант 3.1	%	кол-во	
2.3.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	48	119	опрос, расчет
2.3.2.	транспортные расходы	55	136	опрос, расчет
2.3.3.	итого		254	
2.4.	Подходящие под критерии - вариант 3.2	%	кол-во	
2.4.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	48	119	опрос, расчет
2.4.2.	транспортные расходы	55	136	опрос, расчет
2.4.3.	итого		254	
2.5.	Подходящие под критерии - вариант 3.3	%	кол-во	
2.5.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	35	87	опрос, расчет
2.5.2.	транспортные расходы	40	99	опрос, расчет
2.5.3.	итого		186	
3	Предприятия сферы услуг			
3.1.	Имеющие соответствующие затраты и заинтересованные в субсидии, %			
3.1.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	40		опрос
3.1.2.	транспортные расходы	0		опрос
3.2.	Подходящие под критерии - вариант 3.2	%	кол-во	
3.2.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	40	56	опрос, расчет
3.2.2.	транспортные расходы	0	0	опрос, расчет
3.2.3.	итого		56	
3.3.	Подходящие под критерии - вариант 3.3	%	кол-во	
3.3.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	20	28	опрос, расчет
3.3.2.	транспортные расходы	0	0	опрос, расчет
3.3.3.	итого		28	
Потенциальные экспортеры				
1	Предприятия-потенциальные экспортеры, всего			
1.1.	в т.ч. производственные предприятия	65		база ДНПиП города Москвы
1.2.	в т.ч. предприятия сферы услуг	40		база ДНПиП города Москвы

№ п/п	Показатель	Значение		Источник
1.3.	осуществляют экспорт товаров собственного производства, %	79		опрос
1.4.	осуществляют экспорт работ и услуг собственного производства, %	11		опрос
2	Производственные предприятия			
2.1.	Имеющие соответствующие затраты, планы и заинтересованные в субсидии, %			
2.1.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	86		опрос
2.1.2.	транспортные расходы	80		опрос
2.2.	Подходящие под критерии - вариант 3.1	%	кол-во	
2.2.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	68	44	опрос, расчет
2.2.2.	транспортные расходы	63	41	опрос, расчет
2.2.3.	итого		85	
2.3.	Подходящие под критерии - вариант 3.2	%	кол-во	
2.3.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	68	44	опрос, расчет
2.3.2.	транспортные расходы	63	41	опрос, расчет
2.3.3.	итого		85	
2.4.	Подходящие под критерии - вариант 3.3	%	кол-во	
2.4.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	0	0	опрос, расчет
2.4.2.	транспортные расходы	0	0	опрос, расчет
2.4.3.	итого		0	
3	Предприятия сферы услуг			
3.1.	Имеющие соответствующие затраты и заинтересованные в субсидии, %			
3.1.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	60		опрос, расчет
3.1.2.	транспортные расходы	0		опрос, расчет
3.2.	Подходящие под критерии - вариант 3.2	%	кол-во	
3.2.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	60	24	опрос, расчет
3.2.2.	транспортные расходы	0	0	опрос, расчет
3.2.3.	итого		24	
3.3.	Подходящие под критерии - вариант 3.3	%	кол-во	
3.3.1.	сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	0	0	опрос, расчет
3.3.2.	транспортные расходы	0	0	опрос, расчет
3.3.1.	итого		0	

Источник: оценки ДЭПиР города Москвы.

Расчет исходит из того, что издержки оцениваются в своем максимальном выражении. В данной связи за сумму получаемой субсидии берется максимальная сумма возможной. По обоим видам субсидии это 3 млн рублей.

Дана оценка с учетом потенциального спроса на субсидии, при оценке не используется размер бюджетного лимита.

Трудозатраты претендента на подготовку и подачу заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии в варианте 2, по оценке, составляют 5 человеко-дней. При

среднемесячной начисленной заработной плате по городу Москве в сентябре 2017 года в 69,522 тыс. рублей (по данным Мосгорстата), стоимость одного человеко-дня для работодателя (с учетом социальных отчислений 30%) составляет 4,1 тыс. руб. ($69,522/22$ рабочих дня*1,3). Таким образом, для расчетов стоимость подготовку и подачу заявок на субсидии и заключение договора о субсидии составляет 20,5 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 5 человеко-дней).

В вариантах 3.1-3.3 соответствующие трудозатраты претендентов снижаются. В частности, отсутствует необходимость собирать и доказывать первичными документами уровень локализации производства товара, получать в ФНС России справки об уплаченных налогах. Оценочно такое снижение составит 1 человеко-день. Таким образом, в данных вариантах издержки претендентов на подготовку и подачу заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии составят 16,4 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 4 человеко-дня).

Трудозатраты уполномоченного органа власти и уполномоченной организации на обработку и рассмотрение заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии, с учетом работы отраслевой комиссии в варианте 2, оценочно, составляют 6 человеко-дней. При указанном выше уровне среднемесячной начисленной заработной плате по городу Москве для расчетов стоимость обработку и рассмотрение заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии составляет 24,6 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 6 человеко-дней). В вариантах 3.1-3.3 количество экспертируемых документов сокращено, в данной связи, по оценке, трудозатраты снизятся до 5 рабочих дней. Таким образом, для расчетов затраты на подготовку и подачу заявок на субсидии и заключение договора о субсидии обработку и рассмотрение заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии составляют 20,5 тыс. руб. (4,1 тыс. руб. x 5 человеко-дней).

Таблица П 3. Оценка издержек претендентов и бюджета города Москвы в зависимости от варианта регулирования

№ п/п	Показатель	Вариант 2	Вариант 3.1	Вариант 3.2	Вариант 3.3
1	Размер субсидии - сертификация продукции, патентование или сертификация системы менеджмента, тыс. руб.	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0
2	Размер субсидии - расходы по транспортировке, тыс. руб.	3000,0	3000,0	3000,0	3000,0
3	Затраты претендента на подготовку и подачу одной заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии, тыс. руб.	20,5	16,4	16,4	16,4
4	Затраты уполномоченного органа и уполномоченной организации на обработку и рассмотрение одной заявки на один вид субсидии и заключение договора о субсидии, тыс. руб.	24,6	20,5	20,5	20,5
5	Общее кол-во заявок, ед. в том числе:	186	340	419	214
5.1.	на сертификацию продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	87	163	243	114
5.2.	на расходы по транспортировке	99	177	177	99

№ п/п	Показатель	Вариант 2	Вариант 3.1	Вариант 3.2	Вариант 3.3
6	Общий объем субсидий, тыс. руб. в том числе:	557241,1	1019067,0	1257867,0	640641,1
6.1.	на сертификацию продукции, патентование или сертификация системы менеджмента	260045,9	488710,2	727510,2	343445,9
6.2.	на расходы по транспортировке	297195,3	530356,8	530356,8	297195,3
7	Общие издержки претендентов на подготовку и подачу заявок на субсидии и заключение договоров о субсидии	3815,4	5581,9	6890,0	3509,1
8	Общие издержки уполномоченного органа и уполномоченной организации на обработку и рассмотрение заявок и заключение договоров о субсидии	4578,4	6977,4	8612,4	4386,4
9	Итого общие издержки, тыс. руб. в том числе:	561 056,5	1 024 648,9	1 264 757,0	644 150,2
10	издержки претендентов, тыс. руб.	3815,4	5581,9	6890,0	3509,1
11	издержки городского бюджета, тыс. руб.	561 819,5	1 026 044,4	1 266 479,4	645 027,5

Источник: расчеты и оценки ДЭПиР города Москвы.

Выгоды получателей субсидии состоят в общем размере предоставленных субсидий. В отсутствие бюджетного лимита эти суммы соответствуют строке 6 таблицы П 3.

Последствия установления рассматриваемого регулирования в виде возможных выгод городского бюджета от дополнительных налоговых поступлений сложно поддаются прогнозированию и монетизации.

Приложение 3. Источники данных, использованные при подготовке сводного отчета о результатах проведения оценки регулирующего воздействия

1. Постановление Правительства Москвы от 13.11.2012 № 646-ПП «Об утверждении порядков предоставления субсидий из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим деятельность в инновационной сфере, в сфере поддержки инновационной деятельности».
2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 29.11.2016 № 1093 «Об утверждении порядков предоставления в 2016 году субсидий на проведение мероприятий по реализации подпрограммы "Развитие промышленности Санкт-Петербурга" государственной программы Санкт-Петербурга "Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге" на 2015-2020 годы».
3. Приказ Федеральной службы государственной статистики от 21.08.2017 № 541 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью предприятий».
4. Отчет об оценке фактического воздействия постановления Правительства Москвы от 13.11.2012 № 646-ПП «Об утверждении порядков предоставления субсидий из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим деятельность в инновационной сфере, в сфере поддержки инновационной деятельности», ДЭПиР города Москвы, 2015. Электронный ресурс: [https://investmoscow.ru/media/2320193/ отчет_офв_646-пп.pdf](https://investmoscow.ru/media/2320193/отчет_офв_646-пп.pdf)
5. Стратегическая сессия: Барьеры и возможности развития международной кооперации и экспорта. Основные результаты. Аналитический центр при Правительстве российской Федерации и Российский экспортный центр, 2016. Электронный ресурс: <http://ac.gov.ru/files/content/10050/otchet-stratsessiya-09-09-pdf.pdf>.
6. Экспорт из России в Европу / Европейский информационный консультационный (корреспондентский) центр в России (ЕИКЦ-Россия), 04.04.2016. Электронный ресурс: <http://www.euroinfocenter.ru/set-eikc/poleznaya-informaciya/eksport-iz-rossii-v-evropu>.
7. Реестр экспортеров Центра поддержки экспорта города Москвы. Электронный ресурс: <http://87.245.154.32/exportregistry/>
8. Реестр российских компаний-экспортеров Портала внешнеэкономической информации. Электронный ресурс: http://www.ved.gov.ru/rus_export/russian_exporters/
9. Данные Мосгорстата.
10. Данные ФТС России.
11. Данные ЦБ РФ.
12. Данные ДЭПиР города Москвы.
13. Данные ДНПиП города Москвы.

Приложение 4. Результаты опросов, проведенных в ходе публичных консультаций в рамках оценки регулирующего воздействия проекта постановления

1. ОПРОС ЭКСПЕРТОВ

В рамках проведения публичных консультаций было проведено углубленное интервью с 11 экспертами, представляющими ассоциации производственного бизнеса, а также ассоциации специалистов по таможенному оформлению. В состав экспертов также входили представители институтов поддержки, осуществляющей функции по продвижению промышленной продукции и услуг за рубеж и/или формирование благоприятной среды развития бизнеса, в том числе осуществления внешнеэкономической деятельности.

Актуальность

Все эксперты положительно оценили инициативу Правительства Москвы по разработке системы поддержки экспортных предприятий. В пример приводилась программа, реализуемая РЭЦ и предполагающая также субсидирование сертификации, патентования и транспортных расходов, связанных с экспортной деятельностью. Одновременно предлагалось «развести» программы по целевой аудитории, ориентируя московскую поддержку на начинающие предприятия небольших размеров, а также инновационные предприятия, в то время как программа РЭЦ, по мнению респондентов, ориентирована на более крупные и состоявшиеся предприятия.

Представители ассоциаций обращают внимание на высокие транспортные издержки при поставке оборудования. В качестве примера приводилась доставка в Африку, где транспортные издержки доставки самолетом достигали 20%. Звучали оценки сертификации сложного оборудования в размере 30-40 000 евро (2,1-2,8 млн руб.).

Некоторыми респондентами предоставление субсидий на покрытие затрат, связанных с транспортировкой или сертификацией, воспринимается как возможность делать скидку зарубежным потребителям и расширять поставки за счет более конкурентоспособной итоговой экспортной цены.

Рассматривая расходы на доставку товара, отмечалась важность рассмотрения для субсидирования расходов по всему пути следования, не только по российской территории, но и по зарубежной.

Отдельно была выделена необходимость компенсации транспортных расходов не только по поставкам в рамках контрактов, но и доставки выставочных образцов, что особенно актуально для начинающих экспортеров.

Отмечалось, что есть разные варианты сертификации: по контракту (все потоки в рамках контракта по одному сертификату, но он действует какой-то определенный период времени) и по партиям, в свою очередь различаются схемы сертификации и требования. Чаще всего сертификация (практически всеми опрошенными приводился пример сертификации для получения европейской маркировки CE) осуществляется с выездом экспертов на производство, соответствующие расходы на их поездки, пребывание и оценку ложатся на заявителя.

Не всеми респондентами поддержана актуальность субсидирования патентования. Вместе с тем в ряде отраслей, например, производство медицинского оборудования, проблема стоит довольно остро, само патентование может составлять «десятки и сотни тыс. евро», так как связано с углубленными описаниями особенностей изделия. В качестве важной составляющей для начала экспорта патентование называлось в отношении инновационных предприятий, в частности резидентов Сколково и других технопарков.

Рядом респондентов указывалось на то, что Москве следует оказывать поддержку не

только товарам, но и услугам, оказываемым на экспорт. Отмечалось, что уже сейчас есть ряд предприятий, оказывающих технологические услуги зарубежным потребителям, например, дизайн, испытания, конструкторские бюро, виртуальное проектирование.

Компенсируемые расходы

Рассматривая предлагаемый список компенсируемых расходов ряд экспертов отметил, что в него не попали расходы, связанные с таможенным оформлением. Данные эксперты отмечают, что если процедуры экспорта и импорта (оформление ввоза в страну назначения) для специалистов понятны законодательно, то для компаний, которые только выходят на рынок иностранных поставщиков не до такой степени прозрачна и проста в применении, чтобы заниматься оформлением самостоятельно – нужно предоставить существенный комплект документов, соответственно выдержать сроки, которые предусмотрены законодательством, несмотря, что большие шаги сделаны по упрощению, но в любом случае это дополнительные трудовые, временные, финансовые затраты. В данной связи большинство компаний используют для этого услуги таможенных брокеров, представителей. По мнению данных респондентов, целесообразно компенсировать и такие затраты.

Размеры и лимиты субсидий

Респондентам задавался вопрос об их отношении к ограничениям, установленным для размера субсидии – 20% от стоимости поставки, но не более 3 млн руб. в целом.

Один их экспертов высказал мнение, что процентное соотношение со стоимостью поставки следует установить по тем причинам, что курс рубля в последние годы изменчив, а компенсируются расходы, которые осуществляются в иностранной валюте, прежде всего в долларах США и евро. В данной связи установление процентного лимита рассматривается им как снижение рисков для бюджета, выделенного на субсидирование.

С точки зрения рисков в отношении компенсации транспортных расходов также было высказано мнение одним из опрошенных экспертов. Согласно ему, экспортер может устанавливать свою собственную логистику и доставлять товар разными путями, отчего будет варьироваться стоимость доставки. Существует риск сговора с транспортными компаниями, и доставка до европейской границы может на бумаге быть осуществлена из Москвы через Владивосток. При этом транспортных компаний достаточно большое количество, что усложняет оценку адекватности договора и затрат, проводить экспертизу договора на эффективность той логистики, того расчета, которую предоставил грузоперевозчик, будет очень трудоемко. В то же время с компенсацией затрат по сертификации рисков меньше, так как рынок ограничивается аккредитованными сертификационными лабораториями, причем в данном случае зарубежными. Данный эксперт также предлагает установить верхний лимит компенсируемых расходов в виде процентного соотношения с ценой партии.

Представители производственных ассоциаций оценивая максимальную сумму субсидии в 3 млн рублей для транспортных расходов, отмечали что сумма небольшая и может быть не интересная производителям сложного оборудования, производственных линий. В то же время для компенсации расходов на комплектующие или инструменты для станков данная сумма может быть интересной.

В качестве предложения было высказано использовать критерии не одновременно: если заявлено меньше 3 млн руб., то обращать внимание на соотношение со стоимостью поставки, если заявлено больше 3 млн руб., то субсидировать по максимальному лимиту в 3 млн. руб.

Критерии получателей

Респондентам был предложен список критериев для получателей, установленных в проекте постановления, на предмет их оценки необходимости таких критериев и их исполнимости.

Критерии	Резюме ответов
<p>быть зарегистрированы в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации составляет не менее 6 месяцев</p>	<p>Часть респондентов согласна с установлением данного критерия и его необходимость. Вместе с тем некоторые эксперты указали на тот факт, что он является излишним и если компания всерьез начинает заниматься экспортом, то может быть зарегистрирована специально для этого и быть новой, либо обходимость данного критерия (можно купить ранее зарегистрированное юрлицо)</p>
<p>не являться иностранным юридическим лицом, предприятием со значительным государственным участием</p>	<p>Все респонденты согласились с критерием.</p>
<p>являться производителем товара, производство которого осуществляется на территории города Москвы</p>	<p>Все респонденты согласились с тем, что поддерживать следует компании, которые вносят вклад в городскую экономику и бюджет. Вместе с тем мнение в отношении нахождения производства именно на территории Москвы разделили не все.</p> <p>Часть респондентов выступило за то, что основным критерием должны быть налоги, которые заявитель платит в московский бюджет, а не место размещения производственной деятельности. Некоторые эксперты указывали на тот факт, что рабочие места в Москве обеспечиваются не только жителями города, но и жителями других субъектов РФ, соответственно создание производства здесь еще не означает, что оно обеспечивает москвичей рабочими местами. Вместе с тем налоги с их заработной платы уплачиваются в городской бюджет.</p> <p>Эксперты отмечают сложность процедуры подтверждения производства товара на территории города Москвы и затрудняются назвать документ, который бы подтвердил данный факт. Отдельные респонденты видят процедуру в создании некой экспертной комиссии, члены которой выезжают на производство и составляют заключение.</p>
<p>субсидии не предоставляются претендентам, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности, по затратам, осуществленным при производстве и продаже товаров, относимым к сырьевым, топливно-энергетическим видам, а также подакцизным товарам</p>	<p>Все респонденты согласились с данным критерием. Один из респондентов во избежание разночтений с понятием подакцизные товар предложил указать точную ссылку на 181 НК. Некоторые респонденты рассуждали о необходимости в целях поддержки сделать исключение из списка подакцизных товаров легковых автомобилей и мотоциклов, предлагается дать исключение для данных видов товаров.</p>
<p>наличие заключенного контракта, условиями которого предусмотрено</p>	<p>Все респонденты поддержали критерий, так как данный документ является важным основанием, что собственно субсидировать.</p>

Критерии	Резюме ответов
<p>осуществление действий по получению соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран</p>	<p>Следует отметить, что один из респондентов, ознакомившись с формулировкой, воспринял данный документ как экспортный контракт, в котором прописано условие получения сертификата или патента, а не как контракт, например, с сертификационным центром. В данной связи его рассуждения касались отсутствия необходимости вписывать в экспортный контракт условия сертификации, так как на практике сперва проходит сертификация, а затем покупатель заключает контракт на поставку сертифицированного товара.</p>
<p>фактическое получение соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран, заключенных контрактов, не ранее чем за три года до даты подачи заявки</p>	<p>Все респонденты согласились с критерием.</p>
<p>10% экспортной выручки</p>	<p>Данный критерий респонденты считают спорным.</p> <p>В качестве типичного мнения можно привести следующие: «Предлагается убрать, так как не подходит для начинающих: чаще всего субсидирование принципиально необходимо тем, кто только начинает, либо эту функцию хочет развить, в этой части лучше расширение участников, которые будут приносить потом больше».</p> <p>«Я только хочу, а мне тогда вообще здесь 0 будет. Если вопрос идет о стимулировании экспорта, то это работает наоборот, чтобы не стимулировать экспорт. Оно просто поддерживает то, что уже что-то началось, но ни в коем случае, оно не будет стимулировать, а стимулирование это в том числе создание новых экспортеров. А это не создает новых экспортеров, а наоборот, им препятствует.»</p> <p>В качестве решения некоторыми респондентами предлагается установить 2 механизма: для начинающих (которые не могут пока показать столько экспортной выручки) и для развивающих уже начатую экспортную деятельность (и могут показать ее историю за предыдущие годы). Вместе с тем в основном респонденты за снятие данного критерия.</p>

Критерии оценки претендентов

Один из экспертов обратил внимание на нестыковку критериев для получателей и критериев оценки: для получателей установлен критерий «регистрации в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации составляет не менее 6 месяцев», в то время как в критериях оценки используется «среднегодовая заработная плата работников на одного работника». В этой связи возникает неопределенность для предприятий, зарегистрированных в Москве менее 1 года, как рассчитывается критерий оценки, и создается ситуация, что такие предприятия заведомо могут быть ниже по рангу тех, кто действует год и более и может показать всю начисленную заработную плату за год. Аналогичная ситуация возникает с критерием оценки в виде размера налоговых отчислений в соотношении с запрашиваемым размером субсидии – предприятия, недавно зарегистрированные в Москве, оказываются в худшем положении, чем действующие больше года.

Рядом экспертов в отношении предложенных в проекте критериев оценки отмечается что разные отрасли попадают в разные условия. И есть отрасли с невысокими заработными платами в принципе, например, текстильная и легкая промышленность, являются трудоемкими, но в удельном весе требуют сотрудников с относительно невысокой квалификацией и соответственно зарплатами. Было также указано на инновационные предприятия и предприятия-резиденты различных свободных зон и технопарков, где могут быть пониженные налоги, что скажется на оценке таких предприятий по критерию соотношения «налоги-размер субсидии».

2. АНКЕТИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ И (ИЛИ) ПЛАНИРУЮЩИХ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В рамках ПК было проведено анкетирование 152 хозяйствующих субъектов города Москвы, в том числе 91 организации, которая имеет опыт экспортной деятельности, и 61 организации, которая планирует начать экспортную деятельность в ближайшие два года.

Организации, имеющие опыт экспортной деятельности

Было опрошено 91 предприятие, имеющее опыт экспортной деятельности. Опрошенные предприятия относят себя к малым предприятиям (63%) и средним предприятиям (37%). Обособленные подразделения (производственные мощности) за пределами города Москвы имеют 42% опрошенных предприятий, на обособленные подразделения в среднем приходится 79% выручки таких предприятий.

Действующие контракты с зарубежными покупателями (заказчиками) имеют 69% опрошенных предприятий, из которых четверть (24%) имеют один действующий экспортный контракт (средний срок действия контракта составляет 21 месяц), три четверти (76%) имеют два и более экспортных контракта (в среднем 11 экспортных контрактов, средний срок действия контрактов составляет 24 месяца).

Опрошенные предприятия имеют опыт экспорта продукции в следующие страны:

- СНГ (57%);
- ЕС (36%);
- Азиатско-Тихоокеанский регион (26%);
- Ближний Восток (16%);
- Восточная Европа (13%);
- США (10%);
- Латинская Америка (8%);

- Африка (3%).

Для 59 организаций экспортная деятельность (64,8% от данной группы опрошенных респондентов) является системной работой (отлаженным бизнесом), для 32 организаций (35,2%) экспорт продукции является единичной практикой.

В среднем, опрошенные предприятия заключают 18 экспортных контрактов в год (минимальное значение – 1 контракт, максимальное значение – 100 контрактов). При этом постоянные экспортеры заключают в среднем 24 контракта в год (минимальное значение – 1 контракт, максимальное значение – 100 контрактов), разовые экспортеры – 3 контракта в год (минимальное значение – 1 контракт, максимальное значение – 10 контрактов).

В рамках экспортных контрактов в среднем осуществляется 37 поставок в год (минимальное значение – 1 поставка, максимальное значение – 900 поставок). При этом постоянные экспортеры осуществляют 40 поставок в год (минимальное значение – 1 поставка, максимальное значение – 900 поставок), разовые экспортеры – 5 поставок в год (минимальное значение – 1 поставка, максимальное значение – 10 поставок).

Таблица П 1. Сведения о характере экспортной деятельности опрошенных предприятий

№ п/п	Характер экспортной деятельности	Доля организаций, процентов	Количество экспортных контрактов, ед.	Количество поставок, единиц
1	Постоянный	64,8	24	40
2	Периодический	35,2	3	5
3	Итого	100	18	37

Экспорт товаров собственного производства осуществляют 76% опрошенных предприятий, товары сторонних производителей экспортируют 31% предприятий, экспорт работ и услуг осуществляют 11% и 21% предприятий соответственно (сумма не равна 100%, поскольку компании могут осуществлять различные направления экспорта). Доля экспортной выручки в общем объеме годовой выручки опрошенных предприятий составляет 23%, медианное значение – 10%.

Предприятия осуществляют экспорт следующих видов продукции:

- машины и оборудование (42,8%);
- медицинская техника и изделия медицинского назначения (12,1%);
- продукция химической промышленности (12,1%);
- строительные материалы (7,7%);
- продукты питания (4,4%);
- услуги (4,4%);
- товары легкой промышленности (3,3%);
- сельскохозяйственная продукция (3,3%);
- программное обеспечение (3,3%);
- полиграфическая продукция (2,2%);
- прочее (4,4%).

При осуществлении экспортной деятельности затраты на сертификацию продукции по правилам страны ввоза или по международным требованиям, на получение охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (патентование) по экспортируемым товарам и (или) на сертификацию систем менеджмента осуществляли 69% опрошенных предприятий, в том числе по видам затрат:

- на сертификацию продукции по правилам страны ввоза или по международным требованиям – 56% предприятий;

- на получение охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (патентование) по экспортируемым товарам – 33% предприятий;
- на сертификацию систем менеджмента – 40% предприятий.

Сертификация продукции по правилам страны ввоза или по международным требованиям в 31% случаев осуществлялась в отношении каждой отгружаемой партии, в 29% случаев – в отношении экспортного контракта в целом, в 39% случаев сертификация проводилась в отношении отдельных видов (номенклатуры) экспортируемой продукции. В единичных случаях предприятия сертифицировали производство в целом или получали лицензию.

Процедура сертификации в среднем занимает 69 дней (медианное значение – 30 дней) и стоит около 523,5 тыс. рублей (медианное значение – 187,5 тыс. рублей). Соответствующие затраты в среднем составляют 6,7% от средней стоимости отгружаемой партии.

Оформление охранных документов в 75% случаев осуществлялось на результаты интеллектуальной деятельности (предприятия являются держателями соответствующих патентов), в 25% случаев – на средства индивидуализации (предприятия имеют свидетельство о регистрации товарного знака или знака обслуживания). При этом в 61% случаев предприятия проходили национальную процедуру, в 7% случаев – региональную процедуру, в 18% случаев – международную процедуру (остальные компании затруднились с ответом).

Средний срок регистрации прав составил 7 месяцев (медианное значение – 5 месяцев), средние издержки – 173,1 тыс. рублей (медианное значение – 115,0 тыс. рублей). Соответствующие затраты в среднем составляют 2,6% от средней стоимости отгружаемой партии.

Средний срок сертификации систем менеджмента составил 148 дней (медианное значение – 45 дней), средние издержки – 1595,0 тыс. рублей (медианное значение – 100,0 тыс. рублей). Соответствующие затраты в среднем составляют 5,4% от средней стоимости отгружаемой партии.

При осуществлении экспортной деятельности затраты на транспортировку продукции в соответствующие страны осуществляли 88% опрошенных предприятий, в том числе по видам затрат:

- затраты на перевозку – 82% предприятий;
- экспедиторские услуги – 56% предприятий;
- погрузочно-разгрузочные работы – 52% предприятий;
- временное хранение товара – 35% предприятий.

Наиболее существенным видом транспортных расходов при экспорте продукции предприятия назвали затраты на перевозку (68% предприятий) и услуги временного хранения (7% предприятий). Кроме того, респонденты отметили следующие виды транспортных расходов, связанных с экспортом продукции:

- таможенное оформление грузов (34% предприятий);
- страхование грузов (9% предприятий);
- оформление разрешительной документации (5% предприятий);
- дополнительная маркировка, упаковка (переупаковка) грузов (5% предприятий);
- портовые, топливные и иные сборы (2% предприятий);
- представительские и командировочные расходы (2% предприятий).

В среднем транспортные издержки при экспорте продукции составляют 258,5 тыс. рублей (медианное значение – 100,0 тыс. рублей). Соответствующие затраты в среднем составляют 13,8% от средней стоимости отгружаемой партии (медианное значение – 10).

Как следует из данных, приведенных в таблицах 2 и 3, транспортные издержки у 83% респондентов (ответивших на соответствующие вопросы анкеты) составляют менее 20% к средней стоимости партии, а у 48% и менее 10%. Вместе с тем общие транспортные издержки в

течение года, исходя из средней стоимости партии и количества партий, которые респонденты заявили в ответах, для 55% ответивших превышают 3 млн, а для 52% ответивших 5 млн руб.

Таблица П 2. Сведения о объеме транспортных издержек, связанных с экспортом

№ п/п	процентов от средней стоимости партии	рублей на одну партию				
		до 100 тыс. руб.	100-200 тыс. руб.	200-500 тыс. руб.	500-1000 тыс. руб.	более 1 млн руб.
1	менее 5%	4*	2	-	-	-
2	5-10%	6	2	-	-	-
3	10-15%	3	2	1	1	-
4	15-20%	1	1	1	-	-
5	более 20%	-	2	3	-	-

* В ячейках указано количество предприятий, имеющих соответствующие издержки и % от средней стоимости партии

Таблица П 3. Сведения о объеме транспортных издержек, связанных с экспортом

№ п/п	процентов от средней стоимости партии	Общие транспортные издержки, рублей в год**				
		до 1 млн руб.	1-2 млн руб.	2-3 млн руб.	3-5 млн руб.	более 5 млн руб.
1	менее 5%	4*	-	1	1	-
2	5-10%	3	2	1	-	2
3	10-15%	-	1	-	-	6
4	15-20%	-	-	1	-	2
5	более 20%	-	-	-	-	5

* В ячейках указано количество предприятий, имеющих соответствующие издержки и % от средней стоимости партии.

** Общие транспортные издержки получены путем перемножения ответов на вопросы о средней стоимости партии и о количестве партий в год.

Перевозка товаров осуществляется главным образом автомобильным (35%) и авиатранспортом (31%), реже используются морские (5%) или железнодорожные (4%) перевозки. Остальные 25% компаний пользуются несколькими видами транспорта, включая автомобильный (79%), морской (71%), железнодорожный (57%) и авиатранспорт (50%).

Издержки на доставку продукции в разные страны примерно для 36% предприятий различаются существенно, для 40% предприятий различаются незначительно, для 24% предприятий почти не различаются. Повышенные издержки на доставку компании несут при экспорте продукции в США (5 предприятий), страны Евросоюза (4 предприятия), страны Юго-Восточной Азии (9 предприятий), страны Ближнего Востока (6 предприятий), страны СНГ (2 предприятия), страны Латинской Америки (2 предприятия), Австралию (1 предприятие).

Издержки на доставку продукции в указанные страны в среднем составляют 209,4 тыс. рублей (медианное значение – 100,0 тыс. рублей). Соответствующие затраты в среднем составляют 14% от средней стоимости отгружаемой партии (минимальное значение – 1%, максимальное значение – 80%).

Заинтересованность в получении субсидий Правительства Москвы на компенсацию затрат, связанных с экспортной деятельностью, высказали 91% опрошенных предприятий, в том числе по видам субсидий:

- компенсация затрат на сертификацию продукции по правилам страны ввоза или по международным требованиям – 79% предприятий;
- компенсация затрат на получение охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (патентование) – 62% предприятий;
- компенсация затрат на сертификацию систем менеджмента – 59% предприятий;
- компенсация затрат на транспортировку товаров в страну ввоза - 78% предприятий.

В качестве дополнительных форм поддержки экспортной деятельности опрошенными предприятиями озвучены следующие формы поддержки:

- льготное кредитование и иные формы льготного финансирования (13 предприятий);
- информационно-консультационная поддержка (9 предприятий);
- субсидирование затрат на конгрессно-выставочную деятельность (8 предприятий);
- услуги по продвижению и рекламная поддержка за рубежом (7 предприятий);
- юридическое сопровождение экспортных операций (7 предприятий);
- компенсация затрат на таможенные операции (4 предприятия);
- компенсация затрат на хранение товаров (2 предприятия);
- ускоренное возмещение НДС (2 предприятия);
- иные формы поддержки (5 предприятий).

Организации, планирующие начало экспортной деятельности

Было опрошено 61 предприятие, планирующее начало экспортной деятельности. Экспорт товаров (работ, услуг) собственного производства планируют осуществлять 71% опрошенных предприятий, сторонних производителей – 29% предприятий. Обособленные подразделения (производственные мощности) за пределами города Москвы имеют 41% предприятий, на обособленные подразделения в среднем приходится 28% выручки таких предприятий.

Опрошенные предприятия планируют начало экспорта следующих видов продукции:

- машины и оборудование (31,2%);
- медицинская техника и изделия медицинского назначения (8,2%);
- продукция химической промышленности (6,6%);
- строительные материалы (1,6%);
- продукты питания (13,1%);
- услуги (9,8%);
- товары легкой промышленности (8,2%);
- сельскохозяйственная продукция (3,3%);
- программное обеспечение (3,3%);
- полиграфическая продукция (1,6%);
- мебель и изделия из дерева (9,8%);
- прочее (3,3%).

Средний ежегодный объем планируемых экспортных поставок составляет 162,5 млн. рублей (медианное значение – 52,5 млн. рублей).

Опрошенные предприятия планируют экспортировать продукцию в следующие страны:

- Азиатско-Тихоокеанский регион (46%);
- ЕС (28%);
- Ближний Восток (26%);
- СНГ (20%);
- США и Канада (15%);
- Африка (7%);

- Восточная Европа (7%);
- Латинская Америка (5%).

Процедуры сертификации продукции прошли 11,5% опрошенных предприятий, 78,7% планируют их прохождение, получение охранных документов – соответственно 27,9% и 52,5% опрошенных предприятий, сертификацию системы менеджмента – 16,4% и 31,1% опрошенных предприятий. Охранные документы в 93% случаев оформлены на результаты интеллектуальной деятельности (предприятия являются держателями соответствующих патентов), в 7% случаев – на средства индивидуализации (предприятия имеют свидетельство о регистрации товарного знака или знака обслуживания).

Таблица П 4. Сведения о прохождении предприятиями процедур сертификации и патентования

№ п/п	Наименование процедуры	Наличие	План
1	Сертификация продукции по правилам страны ввоза или по международным требованиям	11,5%	78,7%
2	Получение охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (патентование)	27,9%	52,5%
3	Сертификация систем менеджмента	16,4%	31,1%

Потенциальные затраты на сертификацию и (или) патентование 66% опрошенных предприятий считают существенными, 30% - не существенными (остальные респонденты затруднились с ответом).

Потенциальные затраты на транспортировку товаров в страну экспорта являются серьезным препятствием для начала экспортной деятельности для 33% опрошенных предприятий, не являются препятствием – для 57% предприятий, остальные предприятия подобные затраты не планируют.

Заинтересованность в получении субсидий Правительства Москвы на компенсацию затрат, связанных с экспортной деятельностью, высказали 93% опрошенных предприятий, в том числе по видам субсидий:

- компенсация затрат на сертификацию продукции по правилам страны ввоза или по международным требованиям – 87%;
- компенсация затрат на получение охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (патентование) – 67%;
- компенсация затрат на сертификацию систем менеджмента – 69%;
- компенсация затрат на транспортировку товаров в страну ввоза - 77%.

В качестве дополнительных форм поддержки экспортной деятельности респондентами озвучены:

- льготное кредитование и иные формы льготного финансирования (11 предприятий);
- информационно-консультационная поддержка (6 предприятий);
- субсидирование затрат на конгрессно-выставочную деятельность (9 предприятий);
- услуги по продвижению и рекламная поддержка за рубежом (3 предприятий);
- юридическое сопровождение экспортных операций (3 предприятий);
- компенсация отдельных видов расходов (4 предприятий);
- упрощение налогового и валютного регулирования (4 предприятий);
- предоставление льготной аренды (5 предприятий);
- общее улучшение условий ведения предпринимательской деятельности (3 предприятия).

3. УГЛУБЛЕННЫЕ ИНТЕРВЬЮ С ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМИ ИЛИ ПЛАНИРУЮЩИМИ ЭКСПОРТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В рамках ПК было проведено углубленное интервью с представителями 21 предприятия, 14 из которых относятся к действующим экспортерам, 7 к потенциальным (имеют планы начать экспорт). Предприятия для интервью рекрутировались на этапе проведения анкетирования (телефонного формализованного опроса), интервью проводилось в целях детализации и углубленного изучения вопросов, связанных с оцениваемым проектом постановления.

Предприятия имеют различный опыт, как по продолжительности экспортной деятельности, так и по номенклатуре экспортируемой продукции: от продуктов питания и продукции деревообработки до фармакологических субстанций и сложного технологического оборудования. Отдельные предприятия осуществляют экспорт работ (изготовление программного обеспечения под заказ).

С точки зрения опыта осуществления экспорта действующие экспортеры могут быть разделены на две группы – 5 предприятия начали экспорт в последние год-два, уже после кризиса 2014 года, 9 предприятий осуществляют экспорт относительно давно, срок начала варьируется от 20 до 5 лет.

По виду экспортируемой продукции действующие экспортеры относятся к следующим видам:

- промышленная тара и упаковка;
- композитные материалы;
- проектировка и производство опалубочных систем для строительства;
- вакуумное технологическое оборудование;
- инновационные смазочные материалы для механического оборудования и техники;
- разработчика и производство оборудования для телекоммуникаций;
- интерактивное оборудование, в том числе устройства для лиц с ограниченными возможностями;
- медицинские вещества и препараты;
- производство детских товаров (заменители молока, детская одежда);
- программное обеспечение;
- научные исследования, технологии.

К потенциальным экспортерам отнесены предприятия, представители которых в ходе анкетирования высказались о своих планах начать экспортную деятельность в ближайший год-два. Данные предприятия имеют планы по выводу на зарубежный рынок следующих видов продукции:

- радиоаппаратура дистанционного управления;
- системы безопасности (системы определения скрытых металлических компонентов, опасных веществ);
- сварочное оборудование;
- медицинские изделия;
- устройства в области возобновляемой энергетики;
- посуда, фарфор;
- текстиль;
- инновационные манекены для пошива одежды;
- разработка программного обеспечения, консультационные услуги в данной области.

Производство у меньшинства (4) опрошенных компаний полностью расположено в Москве. Более частая ситуация – производство расположено в Подмосковье и других близлежащих регионах (Калужская область и др.), а головная компания зарегистрирована и находится в Москве, через головную компанию и оформляются экспортные сделки, которые и проходят по

московской таможне. В этой же ситуации находятся холдинговые компании, производство которых расположено во многих регионах, а головная компания в Москве.

В отдельных случаях компании работают через дистрибьютеров, но имеют планы начать прямой экспорт. Также в отдельных случаях для развития экспортного направления организованы дочерние компании, не обладающие производственными мощностями и осуществляющие только торговую деятельность.

Две компании работают по схеме розничной продажи – через почтовые отправки физическим лицам (которые оплачивают расходы по доставке), однако по мере роста объема поставки предполагает выходить на прямые договора с юридическими лицами.

В числе существующих и потенциальных экспортных рынков предприятиями называются как страны ближнего зарубежья (страны, входящие в Евразийский экономический союз, другие страны СНГ), так и страны дальнего зарубежья (Восточная Европа, Западная Европа, КНР, Индия, Центральная и Латинская Америка, Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток). Среди стран, на которые данные компании собираются выходить назывались Индия, США, Израиль, Ирак, Иран, Саудовская Аравия, ОАЭ, Египет.

В числе трудностей и барьеров, возникающих при осуществлении внешнеэкономической деятельности, предприятия называют высокий уровень конкуренции с поставщиками из других стран, общеэкономические сложности внутри страны, сложности с поиском иностранных заказчиков, проблемы с возмещением налога на добавленную стоимость, а также неконкурентные условия работы относительно условий работы предприятий в других странах (налоговые ставки, льготы, субсидии, процентные ставки по кредитам и т.п.). Кроме того, респонденты отмечают длительные сроки прохождения таких процедур, как таможенное оформление грузов, сертификация продукции и регистрация интеллектуальных прав.

В части оформления сертификатов соответствия и охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности предприятия имеют разный опыт: отдельные виды экспортируемой продукции не требуют сертификации, а стоимость и длительность их оформление зависят от наименования продукции и страны-импортера. Экспорт продукции в государства-члены Евразийского экономического союза может осуществляться по российским сертификатам соответствия. Транспортные издержки на импорт продукции несут все предприятия, кроме тех, что осуществляют экспорт работ, поставки программного обеспечения и т.п.

При этом опрошенные предприятия фактически выразили высокую заинтересованность в получении любых видов финансовой поддержки, включая оцениваемые субсидии. Заинтересованность предприятий в возмещении затрат на сертификацию, патентование и транспортировку продукции на экспортные рынки зависит от размера таких затрат и их доли в себестоимости экспортируемой продукции.

Субсидирование затрат на сертификацию и патентование

По мнению большинства опрошенных респондентов, предлагаемые условия субсидирования являются приемлемыми и покрывают существенную часть затрат на сертификацию продукции и (или) патентование результатов интеллектуальной деятельности.

Для большинства респондентов издержки на получение международных патентов, действующих в большом количестве стран, не превышали 3 млн рублей.

Критерий «не более 20% от экспортной выручки за год» является для опрошенных действующих предприятий не существенным, т.к. в большинстве случаев издержки будут значительно меньше. Фактические издержки на патентование зависят от процедуры патентования (российская или международная), количества оформляемых патентов, а также количества и наименования стран, для которых оформляется патентная защита. От вида продукции данные издержки почти не зависят.

Опрошенные потенциальные экспортеры или имеют патенты, или планируют их получать,

тоже относится и к сертификатам на продукцию. Планируемые или уже понесенные затраты, как правило, укладываются в 3 млн рублей. Однако из тех, кто заинтересовался формулировкой ограничения по % от экспортной выручки за год, все считают его спорным, поскольку только выходят на зарубежный рынок и такой выручки не имеют, либо она разовая от пробных поставок, и применение критерия не покрывает им существенной части понесенных затрат. Эти же респонденты обращают внимание на то, что компенсация затрат на сертификат или патент увязана с контрактами на эту продукцию или технологию (субсидии предоставляются в размере до 100 процентов включительно от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат за последние три финансовых года, но не более 20 процентов от **выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации за последние 12 месяцев по контрактам, в целях которых произведены затраты на сертификацию или получение охранных документов**). Данная формулировка также оставляет планирующих или начинающих экспорт за рамками поддержки.

Респондентами, имеющими охранные документы, указывается на то, что затраты на патентование состоят из двух частей, первая из которых оплачивается при получении, а последующая выражается в затратах на поддержание патента в течение определенного периода времени. Отдельными респондентами акцентируется внимание на то, что отсутствует ясность, компенсируются ли и такие затраты в рамках предлагаемого постановления.

В меньшей степени респонденты выразили заинтересованность в возмещении затрат на сертификацию производства и системы качества, поскольку данные процедуры не сильно востребованы и для экспорта продукции в большинстве случаев не требуются.

В таблице П 5 представлено распределение ответов респондентов по условиям предоставления субсидий на возмещение расходов по сертификации и патентованию, заложенным в оцениваемом постановлении. При этом респонденты отдельно отмечают длительные сроки сертификации и патентования, которые необходимо учитывать при определении условий субсидирования соответствующих издержек.

Таблица П 5. Распределение ответов респондентов по условиям предоставления субсидий на сертификацию и патентование

№ п/п	Условия предоставления	Соответствие условиям		Комментарий
		Действующие	Потенциальные	
1	Регистрация в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации не менее 6 месяцев	8 из 8	6 из 6	Отдельные респонденты указывают на то, что производственные предприятия могут иметь холдинговую структуру, когда компания, осуществляющая производство, и компания, осуществляющая экспорт продукции, могут быть аффилированными и даже находится в разных субъектах РФ.
2	Не являться иностранным юридическим лицом, предприятием со значительным государственным участием	8 из 8	6 из 6	Один из респондентов указал, что необходимо конкретизировать максимальную долю участия иностранных учредителей и (или) долю государственного участия
3	Являться производителем товара, производство которого осуществляется на территории города Москвы	4 из 8	3 из 6	Более половины респондентов указывают на то, что фактическое производство может находиться в других субъектах РФ, хотя предприятие зарегистрировано в

№ п/п	Условия предоставления	Соответствие условиям		Комментарий
				<p>Москве. Встает вопрос с поставкой сырья и комплектующих из других регионов, в том числе импортных, а также выполнением отдельных технологических операций предприятиями из других регионов.</p> <p>Кроме того, многие предприятия для организации экспортных поставок регистрируют отдельное юридическое лицо, которое к производству отношения не имеет.</p> <p>Необходимо уточнить критерий, а также описать механизм проверки соответствия заявителей данному критерию.</p>
4	<p>Субсидии не предоставляются претендентам, осуществляющим сырьевые, топливно-энергетические виды деятельности, по затратам, осуществленным при производстве и продаже товаров, относимым к сырьевым, топливно-энергетическим видам, а также подакцизным товарам</p>	8 из 8	6 из 6	<p>С данным критерием согласны все респонденты</p>
5	<p>Наличие заключенного контракта, условиями которого предусмотрено осуществление действий по получению соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран</p>	8 из 8	6 из 6	<p>Один из респондентов указал на то, что в ряде зарубежных стран процедуры могут осуществляться в электронном виде, а результирующие документы на бумажных носителях не выдаются. В частности, в странах Евросоюза регистрация лекарственных средств осуществляется в виде записи в электронном реестре. Необходимо уточнить порядок подтверждения таких сведений.</p>
6	<p>Фактическое получение соответствующих сертификатов, патентов, свидетельств, подтверждения соответствия, иных документов, необходимых в соответствии с законодательством Российской Федерации и (или) других стран, заключенных контрактов, не ранее чем за три года до даты подачи заявки</p>	7 из 8	6 из 6	<p>Многие респонденты указывают на длительные сроки сертификации и патентования (до двух лет), что может осложнить получение субсидий.</p> <p>Респонденты отмечают, что в ряде зарубежных стран сертификация осуществляется в электронном виде, а результирующие документы на бумажных носителях не выдаются. В частности, в странах Евросоюза регистрация лекарственных средств осуществляется в виде записи в электронном реестре. Необходимо уточнить порядок подтверждения таких сведений.</p> <p>Отдельные респонденты предлагают предоставлять субсидии до</p>

№ п/п	Условия предоставления	Соответствие условиям	Комментарий
			фактического получения результирующих документов, т.к. в противном случае предприятию придется брать кредит.

Наиболее спорным условием предоставления субсидий стало требование о том, что получатель субсидии является «производителем товара, производство которого осуществляется на территории города Москвы». Предприятия, чья производственная деятельность полностью локализована на территории города Москвы, поддержали данное условие. Другая часть предприятий сомневается в разумности такого ограничения. Такие предприятия либо имеют производственные площадки за пределами Москвы, хотя на налоговом учете состоят в Москве, либо имеют обособленные подразделения за пределами Москвы, либо отдают часть производственных и технологических процессов на аутсорсинг. Кроме того, респонденты отмечают, что многие предприятия могут иметь холдинговую структуру, а некоторые для осуществления экспортных операций создают дочерние структуры. Возникает вопрос и о порядке расчета критерия (как учитываются доля сырья и комплектующих, закупаемых у сторонних производителей, технологические процессы, выполняемые сторонними лицами, и другие издержки).

Разошлись оценки респондентов и по вопросу подтверждения соответствия заявителей указанному критерию: часть респондентов считает достаточным предоставление налоговой и бухгалтерской отчетности и договоров аренды помещений, другая часть полагает, что потребуются проведение выездных проверок, контроль производственных процессов и предоставление каких-то дополнительных документов.

Возможность предоставления субсидий только предприятиям, являющимся обладателями исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, оценена респондентами не однозначно: поддерживают такое ограничение предприятия, выпускающие собственную продукцию, против выступают предприятия, продукция которых не подлежит патентованию, а также предприятия, имеющие сложную структуру собственности (экспортируют продукцию через дочерние предприятия).

Субсидирование затрат на транспортировку продукции на экспорт

По мнению большинства опрошенных респондентов, предлагаемые условия субсидирования являются приемлемыми и покрывают существенную часть затрат на транспортировку продукции за рубеж. Некоторые потенциальные экспортеры затруднились дать оценки достаточности. Интересно мнение одного из потенциальных экспортеров: «каждый человек, который начинает работать с зарубежными рынками, он уже рассчитывает на какие-то серьезные суммы, начиная от миллиона долл., а 20% это уже 200 000 долл., а что цепляться за процент, если есть предельная сумма?»

Некоторые предприятия-действующие экспортеры, имеющие значительные объемы экспорта, указывают, что лимит в 3 млн рублей является не достаточным, поскольку объемы экспортных поставок значительно выше.

При этом издержки на транспортировку продукции зависят от страны экспорта и вида транспорта, что, возможно, требует дифференциации максимального размера субсидий по указанным критериям (поддерживается не всеми).

Многие респонденты отмечают, что наряду с обозначенными в постановлении затратами (затраты на перевозку, экспедиторские услуги, погрузочно-разгрузочные работы, временное хранение товара) при перевозке продукции на экспорт присутствуют и другие виды затрат, в числе которых брокерские услуги, таможенное оформление грузов, портовые сборы, а также страхование грузов.

Двое из респондентов указали на возможности злоупотребления при заключении договоров на перевозку, экспедиторские услуги, погрузочно-разгрузочные работы, страхование. В данной связи к необходимости субсидирования расходов, связанных с транспортировкой, отнеслись скептически, и указывают на необходимость ограничений размеров, если такое субсидирование все же будет.

Один из респондентов высказал мнение, что ограничение в виде процентов от стоимости поставки является важным и необходимым, так как затраты осуществляются в валюте, а курс подвержен серьезным изменениям. Однако этот же респондент обратил внимание, что имеется ограничение по абсолютному размеру, что данный риск снижает, если максимальная сумма такого ограничения не является значительной.

Рассматривая отдельно критерий размера субсидии в виде максимального процента от величины экспертной выручки или процента от стоимости партии, один из участников интервью, высказал мысль, что данный ограничитель является стимулом либо для увеличения экспортной выручки, либо экспортирования более дорогостоящего товара. Вместе с тем при одновременном применении лимита по абсолютному размеру в 3 млн рублей такой эффект, по его мнению, совсем незначителен и может играть роль для небольших начинающих предприятий.

Еще одним респондентов в качестве предложения было высказано мнение, что субсидирование транспортных затрат следует привязывать к выручке от экспорта в отдельную страну, применяя при этом или процент от оборота с данной страной, или абсолютный размер как лимит.

В таблице П 6 представлено распределение ответов респондентов по условиям предоставления субсидий на возмещение транспортных расходов, заложенным в оцениваемом постановлении. При этом ряд респондентов указывают на возможность мошенничества по данным видам субсидий, поскольку проверить объективность расходов будет затруднительно.

Таблица П 6. Распределение ответов респондентов по условиям предоставления субсидий на транспортировку продукции

№ п/п	Условия предоставления	Соответствие условиям		Комментарий
		Действующие	Потенциальные ¹¹	
1	Регистрация в качестве налогоплательщика на территории города Москвы, продолжительность регистрации составляет не менее 6 месяцев	8 из 8	6 из 6	
2	Не являться иностранным юридическим лицом, предприятием со значительным государственным участием	8 из 8	6 из 6	Один из респондентов указал, что необходимо конкретизировать максимальную долю участия иностранных учредителей и (или) долю государственного участия
3	Являться производителем товара, производство которого осуществляется на территории города Москвы	4 из 8	3 из 6	Более половины респондентов указывают на то, что фактическое производство может находиться в других субъектах РФ, хотя предприятие зарегистрировано в Москве. Кроме того, встает вопрос с поставкой сырья и комплектующих из других регионов, в том числе импортных, а также с

¹¹ Мнение о возможности выполнить.

№ п/п	Условия предоставления	Соответствие условиям		Комментарий
		Действующие	Потенциальные ¹¹	
				выполнением отдельных технологических операций предприятиями из других регионов. Необходимо уточнить критерий, установить минимальный процедур собственного производства, а также описать механизм проверки соответствия заявителей данному критерию.
4	Выручка от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации должна составлять не менее 10% в общем объеме выручки за последний финансовый год	5 из 8	2 из 6	Респонденты отмечают, что многие предприятия являются начинающими экспортерами, установление данного критерия в большей степени поддерживает опытных экспортеров. Некоторые респонденты указывают, что данному критерию не соответствуют, поскольку экспорт товаров носит не постоянный характер.
5	Привлекаемые для оказания услуг по транспортировке товаров юридические лица, индивидуальные предприниматели не должны являться аффилированными по отношению к претенденту в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации	7 из 8	6 из 6	Отдельные предприятия осуществляют транспортировку продукции собственными силами или привлекают аффилированные предприятия
6	Наличие договора на транспортировку продукции, заключенного не ранее 1 января года, предшествующего году, в котором подана заявка на получение субсидии	7 из 8	6 из 6	Отдельные респонденты указывают, что договора на транспортировку продукции могут носить долгосрочный или даже бессрочный характер. Один из респондентов отмечает, что целесообразно предоставлять субсидию до фактической перевозки, т.к. в противном случае предприятию придется обращаться за кредитом.
7	Наличие документов, подтверждающих факт доставки груза получателю по договору	7 из 8	6 из 6	Респонденты отмечают, что необходимо конкретизировать перечень документов, подтверждающих доставку груза, т.к. зачастую такими документами являются транспортные накладные и таможенные декларации. В отдельных случаях отгрузка продукции может осуществляться до склада временного хранения, откуда покупатель забирает ее без участия производителя.
8	Поступление на расчетный счет претендента выручки по контрактам, в целях которых осуществлялась транспортировка товаров	8 из 8	6 из 6	Респонденты отмечают, что зачастую покупателям предоставляется отсрочка по оплате поставленной продукции и (или) оплата продукции по частям. Кроме того, продукция может осуществляться в рамках экспортных кредитов, что также может стать ограничением при получении субсидии.

Наиболее спорным условием предоставления субсидий также является требование о том, что получатель субсидии должен быть «производителем товара, производство которого осуществляется на территории города Москвы».

Потенциальные сложности были отмечены и по другим условиям предоставления субсидий. Так, респонденты отмечают, что требование о наличии определенной доли выручки от экспортной деятельности может стать ограничением для начинающих экспортеров и предприятий, для которых экспорт продукции еще не является налаженным бизнесом.

Ряд респондентов указывает, что договоры на транспортировку грузов могут носить долгосрочный или даже бессрочный характер, поэтому целесообразнее ограничивать не дату заключения договора на транспортировку продукции, а дату перевозки продукции и (или) факта оплаты соответствующих услуг.

Кроме того, по мнению респондентов, необходимо конкретизировать перечень документов, подтверждающих доставку груза, например, достаточно ли предоставление транспортных накладных и таможенных деклараций, поскольку доставка продукции может осуществляться до склада временного хранения, откуда покупатель забирает ее без участия производителя.

Респонденты также указывают, что экспорт может осуществляться и в адрес физических лиц (торговля через интернет-площадки). В таких случаях экспортные контракты не заключаются, что делает невозможным получение субсидии.

Критерии оценки претендентов

Отдельными респондентами обращено на тот факт, что заложенная в проекте постановления, модель распределения субсидий (ранжирование претендентов с последующей отсечкой по наличию лимита бюджетных средств) создает значительные риски для предприятий с небольшими объемами экспортных поставок и для малых предприятий. Такие предприятия, по мнению одного из участников интервью, могут после первого раунда распределения субсидий понять, что «игра не стоит свеч, просто тогда зачем подаваться, если нет гарантии, что я эту сумму получу назад: ты подаешься на определенную сумму и ты уже априори знаешь, что ты ее всю не получишь, но получишь какой-то кусочек, и если, допустим, по результатам первых нескольких лет он увидит, что этот кусочек настолько маленький, что заявок подается много, а бюджет маленький и ты получаешь настолько мизерную сумму, что затраты на подготовку документов не перекрывают субсидию, которую ты получишь, просто люди перестанут с этим связываться». Важно привести мнение еще одного респондента, имевшего опыт субсидирования со стороны города: «мы один раз пользовались компенсацией на выставку, там гораздо больше головной боли, причем, если бы знали, сколько ее, мы бы, наверное, плюнули. Эти 500 тысяч дались такой кровью и еще мы отчеты три года сдаем. Если смотреть, что у нас выставочная деятельность она, наверное, миллионов десять в год, мы получили 500 тысяч, а головной боли очень много. Поэтому, все вот эти благие намерения, которые хотят, после этого они тонут в бумажной волоките. То есть, мы вам помогаем, но вы должны еще пару человек нанять, чтобы они вам правильно составили документы и оказывается, что нам это в принципе невыгодно».

Отдельные респонденты акцентируют внимание на «несправедливость» системы оценки, которая ориентирована на устойчиво экспортирующие предприятия с высокооплачиваемыми рабочими местами, имеющими относительно крупные размеры, которые позволяют им оплачивать значительные объемы налогов в городской бюджет. Один из таких респондентов, принимая во внимание тот факт, что в предложенном варианте проекта постановления субсидии выдаются постфактум, в качестве предложения высказал мнение о необходимости рассмотреть переход в оценке на прибыль предприятий («у кого-то эта прибыль небольшая и может, стоит его поддержать, а кто-то все экспортировал, получил обалденную прибыль и при этом хочешь еще возместить какие-то затраты»). Вместе с тем ряд респондентов рассуждал о системе оценки с тех позиций, что целью может быть поддержка успешных предприятий-экспортеров,

которые полученные субсидии могли бы инвестировать в развитие собственной экспортной деятельности.

Обнаружившиеся различия в мнениях могут свидетельствовать о недостаточно четком целеполагании проектируемой системы субсидирования экспортной деятельности: участникам интервью, как действующим, так и потенциальным респондентам при рассмотрении критериев претендентов и критериев оценки претендентов, не было ясно, какую целевую аудиторию поддерживают предлагаемые меры.

В качестве критериев оценки в проекте постановления предлагаются:

- 1) среднегодовая заработная плата работников на одного работника (максимальный балл получает предприятие с показателем от 800 тыс. рублей и более в год);
- 2) отношение уплаченных в году, предшествующем году подачи заявки на предоставление субсидии, налоговых и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы к сумме запрашиваемой субсидии (максимальный балл получает предприятие с показателем более 500 процентов, т.е. если заявлен объем компенсации в 3 млн рублей объем налогов и иных обязательных платежей в бюджет города Москвы должен составлять 15 млн рублей и выше);
- 3) доля выручки от реализации товаров за пределами территории Российской Федерации по контрактам, согласно которым произведены затраты, в общем объеме выручки за год, предшествующий году подачи заявки на предоставление субсидии (максимальный балл получает предприятие с показателем более 50 процентов).

Заявке, получившей наибольшую итоговую оценку, присваивается наименьший порядковый номер, последующие порядковые номера присваиваются заявкам последовательно в порядке уменьшения итоговой оценки.

С необходимостью использования соотношения налогов и субсидии в качестве критерия оценки согласились практически все респонденты. Вместе с тем было высказано мнение, что размеры соотношения следует скорректировать в сторону понижения. Следует отметить, что в интервью участвовали в основном малые и средние предприятия.

Критерий среднегодовой заработной платы работников на одного работника, по мнениям респондентов, либо не относится к экспортной деятельности и не оказывает стимулирующего воздействия на ее развитие (некоторые указывают в качестве дестимулирующего фактора, так как это затраты, включаемые в себестоимость), либо значительно завышен по показателям и не подходит некоторым отраслям, где среднеотраслевые зарплаты невелики (например, швейное производство). Респонденты, как правило находили себя на второй-третьей позиции на шкале, т.е. получали 50 или 30 баллов. Представитель одного из предприятий указал на искажения применения критерия для компаний со значительной ролью гражданско-правовых договоров при использовании труда. В некоторых случаях участники интервью акцентировали внимание, что показатель не привязан к численности занятых и, следовательно, роста занятости на предприятии не стимулирует.

Наиболее спорным критерием оказался критерий доли экспортной выручки в общей выручке. Большинство из тех, кто высказался по критерию отмечают его слабо проходимым для них. Вполне естественно, что все планирующие или только недавно начавшие экспорт респонденты высказали в отношении данного критерия негативное отношение. Некоторые связывают это с периодом ожидания и реализации выхода на зарубежный за свой счет в период более года до обращения за субсидией, отдельные респонденты обращают внимание на возможную нестабильность поставок в течение первых лет, что в один год может означать верхние строчки, в то время как в последующий год нижние строчки рейтинга и риск неполучения субсидии либо на старте, либо на стадии закрепления.

Другие формы поддержки экспортной деятельности

В числе прочих форм поддержки экспортной деятельности респондентами называется предоставление льготного кредитования, субсидирование командировочных расходов и расходов на участие в зарубежных выставках, предоставление услуг по переводу документов и проведению исследований о конкурентной среде в отдельных странах, о наличии платежеспособного спроса и емкости рынка отдельных видов продукции.

Многими респондентами как действующими экспортерами, так и потенциальными, выделялись особенно высокие издержки, связанные с презентацией своей продукции (в первую очередь оборудования) на международных выставках. Такими респондентами предлагалось рассмотреть **вопрос компенсации затрат, не только связанных с транспортировкой в рамках экспортных поставок, но и затрат, связанных со временным вывозом оборудования** (по отдельной таможенной процедуре и, как правило, без экспортного контракта). Поскольку по проекту постановления субсидии предоставляются в целях возмещения фактически произведенных затрат при *реализации продукции*, данные респонденты посчитали, что временный вывоз выходит за рамки такой поддержки. Респондентами, подчеркивающими важность поддержки участия в выставках и выходящих на внешний рынок с оборудованием или уже реализующих таковое, подчеркивается, что параметры, установленные для предельных размеров компенсации транспортных расходов в виде 20% от стоимости партии, предложенные в текущей версии проекта постановления, будут часто не подходить для временного вывоза оборудования, так как на выставки направляются единичные образцы, которые могут быть габаритными, и затраты на их транспортировку оказываются велики в сравнении со стоимостью.

Следует также отметить, что под таможенную процедуру временного вывоза помещают товары для исследования (испытания, тестирования), а также передачи в пользование другому лицу (аренда, лизинг).

В первом случае временный вывоз осуществляется, например, лицами, производящими сертификацию (другой вариант – эксперты органа по сертификации приезжают в место расположения продукции) или лицами, осуществляющими предконтрактную подготовку, переговоры с потенциальными клиентами. Респондентами, обратившими на это внимание, указывается, что, во-первых, в условиях субсидирования сертификации не предусмотрена компенсация транспортных расходов, а такие расходы могут идти совсем по другому договору и, следовательно, выпадать из объема принимаемых к зачету затрат, а во-вторых, в субсидии транспортных расходов временный вывоз как форма поддержки не предусмотрены.

Во втором случае передача оборудования фактически становится экспортной услугой. Проект постановления не направлен в текущей версии на поддержку услуг и работ. В рамках интервью не встретилось респондентов, компании которых занимались бы предоставлением такого рода услуг, и кто мог бы акцентировать внимание на выпадении данных сфер из поддержки.