

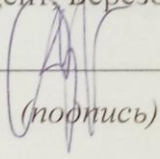
Министерство образования и науки РФ
Автономная некоммерческая организация высшего образования
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
(АНО ВО Университет «МИР»)

Отделение магистратуры и аспирантуры
Кафедра «Государственного и муниципального управления и правового
обеспечения государственной службы»
Программа высшего образования
Направление подготовки 38.04.04 «Государственное и муниципальное
управление»
Профиль «Технологии и механизмы государственного и
муниципального управления»

ДОПУСКАЕТСЯ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой:

к.ю.н., доцент, Березовский Д.В.

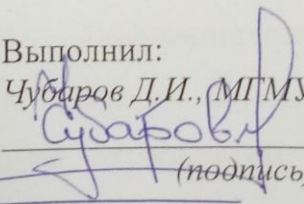


(подпись)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА МАГИСТРА
«БИЗНЕС-ИНКУБАТОР КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ
МУНИЦИПАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
(НА ПРИМЕРЕ Г.О. САМАРА)»

Выполнил:

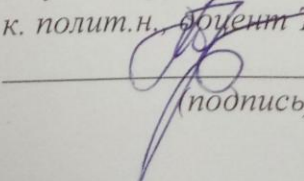
Чубаров Д.И., МГМУЗ-3



(подпись)

Научный руководитель:

к. полит.н., доцент Товченко Р.Б.



(подпись)

Самара

2018

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. РОЛЬ БИЗНЕС – ИНКУБАТОРОВ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	
1.1. Роль и проблемы развития малого и среднего предпринимательства.....	8
1.2. Бизнес - инкубаторы в стратегии развития малого и среднего бизнеса на муниципальном уровне.....	14
1.3. Институциональная поддержка малого и среднего бизнеса городского округа Самары.....	19
2. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МБУ г.о. Самара «САМАРСКИЙ БИЗНЕС – ИНКУБАТОР»	
2.1. Характеристика МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор».....	34
2.2. Технология выращивания малых компаний в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор».....	38
2.3. Анализ эффективности деятельности МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор».....	42
3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МП «САМАРСКИЙ БИЗНЕС – ИНКУБАТОР»	
3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию механизмов деятельности МП «Самарский бизнес – инкубатор».....	53
3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий.....	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	81

Введение

Актуальность темы. Проблематика сохранения занимаемых позиций в мировой архитектуре, находящейся под трансформационным воздействием - процессов глобализации и мирового финансово-экономического кризиса актуализируют вопросы оптимального структурирования национальной экономики.

Адаптация сложившейся рыночной модели российской экономики и требования современных хозяйственных отношений предполагает развитие малого и среднего бизнеса в качестве равноправного субъекта национальной экономики, необходимого для ее роста.

Именно поэтому перспективы развития и роль малого и среднего бизнеса в экономике России находятся под пристальным вниманием общественности. На современном этапе малое и среднее предпринимательство застыло в своем развитии, что обуславливается совокупным влиянием ряда факторов. В целом количество российских малых предприятий заметно увеличилось после вступления в действие с 1 июля 2002 г. Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»[3], а также ряда других сопутствующих нормативно - правовых актов, благодаря которым значительно упростилась процедура организации бизнеса.

Но, многие специалисты скептически относятся к данным о росте численности предприятий, учитывая факт, что «принцип одного окна» привел к значительному росту фиктивных фирм-однодневок. Согласно проведенным исследованиям, несмотря на радикальные меры, примерно 50 % всего российского малого бизнеса продолжает находиться в тени. Это может быть обусловлено как сокращением масштабов деятельности вследствие финансово-экономического кризиса, так и резким увеличением налоговой нагрузки малых и средних предприятий.

Обобщающий показатель, характеризующий уровень развития сектора малого и среднего предпринимательства, является удельный вес продукции малых предприятий в ВВП. Если в большинстве стран Запада этот показатель превышает

50 %, а в некоторых доходит и до 70 %, то в России за счет малого бизнеса создается не более 17 % ВВП. Это свидетельствует о том, что система поддержки малого бизнеса недостаточно эффективна [16].

Российское малое и среднее предпринимательство нуждается во всесторонней поддержке, в том числе и государственной. В этой связи значимым является поиск наиболее эффективных путей такой поддержки. В настоящее время, одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития предпринимательства является создание бизнес-инкубаторов, поскольку именно бизнес-инкубатор дает возможность, во-первых, заложить основы новой генерации субъектов малого предпринимательства, во-вторых, поддержать уже действующих предпринимателей и, в-третьих, решить многие социальные и экономические проблемы муниципального образования.

Бизнес-инкубаторы рассматриваются как элементы региональной инновационной инфраструктуры, способствующие развитию малого и среднего инновационного бизнеса. Для разных стран характерны разные модели функционирования бизнес-инкубаторов: коммерческая или некоммерческая, учреждаемая государством, регионом или университетом и т.п. Однако достаточно общим является взгляд на бизнес-инкубаторы, как на элемент системы коммерциализации знаний и технологий, созданных в университетах. Этот взгляд базируется на том, что сотрудники университетов, цивилизованно решая вопросы авторского и патентного права, могут создавать малые инновационные предприятия для вывода на рынок результатов научно-исследовательской деятельности компании «спин-офф», а университет, заинтересованный в получении доходов от функционирования таких компаний, создает для них благоприятные условия на ранних стадиях через бизнес-инкубатор. Однако, несмотря на распространенность такого понимания процесса бизнес-инкубирования, вопрос об его эффективности остается открытым, так как отсутствуют общепризнанные теоретические и практические подходы к тому, каким должен быть эффективный бизнес-инкубатор.

Статистические данные, собираемые российскими и международными организациями, не решают эту проблему, так как не дают возможности построить

единую методологическую базу.

Объект исследования - МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор», как ключевой элемент инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса городского округа Самара.

Предмет исследования - механизмы поддержки деятельности МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» по проблемам малого и среднего бизнеса городского округа Самара.

Цель выпускной квалификационной работы - исследовать роль бизнес-инкубатора в поддержке малого и среднего бизнеса на муниципальном уровне и предложить пути повышения эффективности его деятельности.

В соответствии с целью исследования ставятся и решаются следующие **задачи**:

1. Рассмотреть проблемы развития малого и среднего предпринимательства;
2. Выявить значение бизнес - инкубаторов в стратегии развития малого и среднего бизнеса на муниципальном уровне;
3. Дать характеристику МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор»;
4. Проанализировать эффективность деятельности МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор»;
5. Разработать мероприятия по совершенствованию механизмов деятельности МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор»;
6. Оценить эффективность предложенных мероприятий.

Степень научной разработанности темы. Практические вопросы, связанные с развитием деятельности инновационной инфраструктуры, в частности бизнес-инкубаторов, и особенностями выращивания инновационных компаний малого и среднего предпринимательства рассматривались в работах следующих авторов: Атаманчук Г.В, А.В. Нурмухаметова, Е. Панасюка, О. Архангельской, Т.А. Тормышевой, Е.А. Сартисон и других.

Теоретической и методологической основой исследования выступают научные труды ученых - экономистов, посвященные актуальным вопросам развития

деятельности бизнес - инкубаторов и особенностями процессов инкубирования малого и среднего предпринимательства.

В процессе работы были использованы такие приемы научного исследования как системный подход, статистические методы обработки информации и другое.

Информационную базу исследования составили нормативные, информационные, статистические материалы Правительства РФ, Министерства экономического развития РФ, Федеральной службы государственной статистики, нормативные документы Самарской области, информационных агентств, РОССТАТА, монографии российских и зарубежных авторов.

Структура работы обусловлена заявленными целью и задачами. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

1. Роль бизнес – инкубаторов в решении проблем малого и среднего бизнеса на муниципальном уровне

1.1. Роль и проблемы развития малого и среднего предпринимательства

Предпринимательская деятельность – это деятельность, осуществляемая на свой страх и риск, в области экономики, направленная на извлечение прибыли от оказания услуг, продажи товаров и выполнения работ. Понятие «предпринимательская деятельность» целиком формируется и зависит от государственного строя.

Малое и среднее предпринимательство - это деятельность субъектов рыночной экономики, заключающаяся в продаже своей продукции для получения прибыли. Деятельность малого и среднего предпринимательства осуществляется в соответствии с определенными критериями, установленных государством[24].

Как и в любом институте экономики, в сфере малого и среднего предпринимательства имеются проблемы. До сих пор не разрешенные вопросы малого бизнеса остаются столь актуальными, что многие исследователи данной сферы отмечают, что все проблемы малого бизнеса определены оригинальностью (особенностью) российских хозяйственных отношений. Под указанной оригинальностью (особенностью) подразумевает противоречивое отношение к предпринимательству и сформировавшаяся практика в России, что ни в одном другом государстве не существует.

За весь период существования предпринимательской деятельности в России наблюдается полярное отношение органов власти к субъектам хозяйствования. За один только XX век отношение к предпринимательству четыре раза:

- в 1917 году - переход от частной формы собственности к государственной и национализация экономики;
- в 1921 году малые и средние предприятия передаются в частные руки, утверждается Новая экономическая политика.
- с 1927 году путем жесткого перехода к коллективизму перестают

работать основные положения НЭПа;

- к середине 1980 г. возникает потребность в мобильных, дельных и рискованных людях и политика в сфере народного хозяйства вновь кардинально меняется, конечно же, не безболезненно для населения России.

Смена политического отношения к экономической деятельности малых бизнесов меняется и в настоящее время.

Как показывает мировая практика – предпринимательство является ключевым звеном в национальной экономике любого государства, поскольку во много определяет темпы экономического роста, структуру и качество Внутреннего Валового Продукта. Данные обстоятельства отмечаются Службой государственной статистики: «...успехи российской экономики и повышение ее конкурентоспособности во многом зависят от эффективности и планомерности развития сектора малого и среднего бизнеса, что подтверждает опыт ведущих национальных экономик зарубежных стран»[27].

По утверждению многих ученых, существующая на сегодняшний день «свободная» форма предпринимательской деятельности есть основной элемент эффективной, развитой рыночной экономики. Данное мнение обосновано из понятия предпринимательства и реальным отражением данной деятельности на практике, т.е. исходя из эффективного способа ведения хозяйственной деятельности по достижению насыщения рынка необходимой для общества продукцией, наиболее рациональными и эффективными способами.

Еще со времен императорской России предприниматели получали поддержку со стороны государства, особенно те, кто осуществлял производство стратегических товаров, или, ориентировался на производство товаров на экспорт. Такая поддержка своего рода очень похожа на действующую поддержку сегодняшних дней – предоставление льгот, направление государственных заказов и прочее.

На тот момент, к 1913 году, Российская Империя лидировала на международной экономической арене во многих отраслях. В период с 80-х годов XIX столетия до начала Первой Мировой войны Россия имела уже значительный в то время положительный торговый баланс, который составлял более 6,5 млрд.

золотых рублей. Золотой рубль России был устойчивой конвертируемой валютой. Данные успехи были достигнуты только за счет компромисса власти и бизнеса.

Учитывая, что продолжительное время, начиная с конца 1920-х и до середины 1980-х гг., предпринимательство являлось уголовно наказуемым деянием, то положительная практика развития предпринимательства Российского государства находит свое применение только с середины 1990-х гг. С этих времен субъектам предпринимательства отводится роль строителей новой экономики России, но условия, в которых приходится вести бизнес, вряд ли можно было назвать благоприятными, а содействие со стороны государства на первоначальном этапе можно охарактеризовать как номинальное.

С приходом к власти в России команды Владимира Владимировича Путина политика становится более ориентированной на защиту субъектов малого и среднего предпринимательства и на создание условий для их развития.

Президент Российской Федерации В.В. Путин выделяет необходимость серьезно отнестись к развитию малого бизнеса в России и обращает на это внимание всех руководителей регионов: «...без развития этого сектора экономики не удастся выйти из чрезмерной зависимости от энергетического комплекса, и экономика России будет продолжать зависеть от цен на нефть. Если же малый бизнес будет развиваться успешно, бюджет страны будет пополняться вне зависимости от колебаний на внешнем рынке»[18].

Необходимо отметить тот факт, что анализ развития малого предпринимательства в России невозможен без оценки структуры малых и средних предприятий отдельно по отраслям народного хозяйства.

Для большинства малых и средних предприятий предпочтительной сферой деятельности остаются сфера услуг и сектор торговли. Это объясняется тем, что потребность в финансовых, трудовых и других ресурсах относительно низкая, а также это объясняется более быстрой отдачей вложенных средств, что очень привлекательно для малого и среднего бизнеса.

Не меньший интерес с точки зрения соотношения таких факторов, как «затраты - прибыль - время» для национального бизнеса представляют операции с

недвижимостью, обрабатывающим производством и строительством.

В таких секторах, как сельское хозяйство, ЖКХ, транспорт, здравоохранение, образование - активность значительно ниже, поскольку затраты здесь относительно высоки.

Что касается сельского хозяйства, то следует отметить, что организация деятельности в форме юридического лица - малого предприятия - вовсе не нашло должного распространения. Наибольшее распространение получили «специализированные» формы хозяйствования: подсобные хозяйства «ЛПХ» и крестьянские «фермерские» хозяйства «КФХ», при этом другие организационно-правовые формы остались менее предпочтительными.

Анализ структуры малых предприятий по видам их экономической деятельности показывает, что в целом малый бизнес в России развивается в отраслях, которые не требуют значительных материальных, трудовых, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Сфера материального производства, являющейся основным сектор создания добавленной стоимости, занимает достаточно скромное место, и в абсолютном, и в относительном исчислении. Для сравнения: «по данным Международной федерации мелких и средних промышленных предприятий, на долю малых и средних фирм приходится 50 % продукции и численности занятых и свыше 30 % капиталовложений и экспорта»[35].

Следует признать, что по истечении трех десятилетий преобразования на рынке, малое и среднее предпринимательство, как социально-экономический феномен, так и не смогло стать ключевым звеном российской экономической системы. Резкий скачок деловой активности в конце 1980 г. и начале 1990 г. быстро перешел в стагнацию, а затем и вовсе в кризисную фазу «1998 года». Но, начиная с 2010 г. прослеживается тенденция постепенного восстановления малого и устойчивого роста и среднего бизнеса. Стагнация, длящаяся достаточно длительное время, может быть объяснена наличием совокупности сдерживающих факторов в экономике на макро- и особенно на микроуровнях.

К наиболее существенным из них можно отнести:

1. Проблемы взаимодействия малого и среднего бизнеса с

государственными структурами, а также наличие административных барьеров.

Наибольшие сложности у предпринимателей возникают с территориальными органами федеральной власти и местным управлением. Очевидно, что чем ближе находятся органы власти к предпринимателю, тем сильнее административное давление.

2. Непрозрачность малого бизнеса.

Криминальность и криминализация малого и среднего бизнеса на сегодняшний день остается существенным фактором и все больше набирает популярность. По разным источникам, «теневая» составляющая малого бизнеса может достигать до 70 % от «изображаемой» деятельности, что в среднем в 3 раза выше, чем в целом по экономике [25].

3. Дефицит оборотных средств для развития бизнеса.

Как отмечают многие исследователи – у малых и средних предприятий оборотный капитал значительно ограничен, и, прежде всего – финансовые ресурсы. Собственных оборотных средств, как правило, очень часто недостаточно, чтобы пополнять материальные запасы, а привлечение заемных средств не всегда есть, т.к. у малого и среднего предприятия может не быть ликвидного залогового имущества, положительной истории, а кроме того – незначительные объемы кредитования заведомо затратны для банка, что является в последствии отказом в предоставлении средств [20].

4. Несовершенство системы налогообложения.

Данная проблема обусловлена тем, что в главах 26.2 и 26.3 Налогового Кодекса Российской Федерации [13], вводящие специальные налоговые режимы для малого и среднего бизнеса, отсутствует понимание малого и среднего бизнеса, как это определено в Законе о развитии малого и среднего предпринимательства [2].

5. Необеспеченность недвижимым имуществом.

Эффективное развитие малого и среднего бизнеса зависит от ряда факторов, одним из которых является имущественный потенциал, т.е. обеспеченность производственными, торговыми, складскими, офисными площадями и их

доступность. Во многих регионах такие площади находятся в дефиците и поэтому очень дороги, или же их приобретения или аренда связаны с необходимостью преодоления различных административных барьеров.

6. Нехватка квалифицированных кадров.

Очередной, обусловленной вышеперечисленными факторами, проблемой выступает недостаток квалифицированных специалистов: юристов, экономистов, бухгалтеров, аналитиков, финансовых менеджеров и др., испытываемых малыми предприятиями. Такая ситуация обусловлена непривлекательностью малого предпринимательства для подавляющей части экономически активного населения, особенно для молодых специалистов, и, в сельской местности [24].

7. Проблемы интеграции малых предприятий в сложившиеся экономические отношения. Из-за процессов концентрации и централизации капитала малые и средние предприятия поглощаются, что является особенностью российской действительности.

8. Ограниченность информационной структуры и поддержки малого бизнеса.

Сдерживание развития малого бизнеса также обусловлено тем, что информационная инфраструктура носит неразвитый характер, а также незнание гражданами (в том числе «малыми и средними предпринимателями») нормативно правовой основы предпринимательской деятельности. Для представителей среднего и крупного бизнеса, в распоряжении которых имеются значительные финансовые и, особенно, кадровые ресурсы, данная проблема не проявляется столь как в сфере малого бизнеса. Так, многие фирмы и индивидуальные предприниматели - субъекты малого предпринимательства - на стадии организации бизнеса и в процессе своей деятельности испытывают «информационный голод».

Также, стагнация объясняется наличием таких факторов, как высокая коррупционная составляющая и давление криминалитета, неправовые действия правоохранительных органов в отношении малого бизнеса, социально-трудовые отношения и имущественные проблемы.

Только при условии объединения усилий всех заинтересованных сторон: государственных структур, руководителей малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей возможно достижение поставленных целей в сфере развития малого и среднего предпринимательства. Как утверждает Д.А. Медведев - «Без развития предпринимательства у нашей страны нет будущего»[27].

На основании вышеизложенного можно подвести итог: систематическому стабильному росту экономики России послужит рост числа предприятий малого и среднего бизнеса за счет объема их производимой продукции. Самое главное – все это будет способствовать повышению уровня благосостояния населения нашего государства.

1.2. Бизнес - инкубаторы в стратегии развития малого и среднего бизнеса на муниципальном уровне

Бурный рост числа бизнес-инкубаторов и их стремительное развитие в мире свидетельствует об их эффективности в решении таких задач, как:

1. Диверсификация региона;
2. Повышение деловой активности регионов при помощи развития внутренних рынков;
3. Повышение инновационной активности;
4. Полное (по возможности) использование ресурсов и расширение налогооблагаемой базы регионов;
5. Рост занятости и уровня жизни населения;
6. Рост числа малых предприятий, повышение их жизнеспособности;
7. Создание и укрепление связей между малым, средним и крупным бизнесом между собой, а также межрегиональных и международных связей.

Тот факт, что бизнес-инкубаторы способствуют не только развитию малых и средних предприятий, но также могут стать «конверсическими» инструментами экономического потенциала крупных неконкурентоспособных предприятий в сферу

малого бизнеса, является актуальным для России в условиях ее переходной экономики.

Бизнес-инкубатор - это организация, решающая задачи поддержки малых, вновь созданных предприятий и индивидуальных предпринимателей, желающие начать свое дело, но не имеющие возможностей для этого[32].

На уровне законодательства бизнес-инкубаторы являются специально создаваемыми структурами для поддержки индивидуальных предпринимателей и малых предприятий на начальном этапе их деятельности. Данная поддержка заключается в том, что «малым» субъектам бизнеса предоставляется различная помощи в виде предоставления оборудованных помещений под офисы и производства, оказания информационной и консалтинговой помощи по всем аспектам предпринимательства, возможности доступа к сети реализации продукции «работ, услуг» и пр. Бизнес-инкубаторы могут действовать как самостоятельные структуры, так и в составе бизнес-парков, так называемых «технопарков» или в составе бизнес центров - «техноцентров»[29].

Бизнес - инкубатор обеспечивает оказание следующих основных услуг:

1. Консультирование по вопросам налогообложения, кредитования, бухгалтерского учета, бизнес-планирования, правовой защиты, повышения квалификации и обучения и др.;
2. Обеспечение доступа к информационным базам данных;
3. Оказание почтово-секретарские услуги;
4. Осуществление технической эксплуатации здания или его части;
5. Предоставление субъектам малого предпринимательства в аренду (субаренду) нежилых помещений.

Бизнес-инкубатор, за исключением бизнес-инкубаторов производственного и агропромышленного назначений, должен быть обеспечен в соответствии со следующими требованиями:

1. Общая площадь нежилых помещений - не менее 900 кв. м, при этом площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства, должна составлять - не менее 85%;

2. Наличие не менее 70 рабочих мест, оборудованных оргтехникой и мебелью, в том числе наличие для каждого рабочего места компьютера, принтера и телефона с выходом на городскую и междугороднюю связь;

3. Наличие не менее одного оборудованного зала для проведения лекций, семинаров и других обучающих занятий, в том числе наличие не менее одной оборудованной переговорной комнаты, и другое[32].

Понятие (термин) «бизнес-инкубатор» берет начало своего появления в Америке, когда во время кризиса предприниматели, оставшиеся без работы, организовали инкубаторы в пустующих помещениях бывших фабрик. После чего данный опыт переняли и другие страны, например, в начале 80-х годов XX века в Великобритании существовало около 70 бизнес-инкубаторов, после чего к 90-м годам их количество увеличилось до 470, а к концу 2013 г. – более 3 000 единиц.

В России же первые бизнес-инкубаторы появились в начале 90-х гг. XX в. Бизнес-инкубаторы представляли собой организации и структуры с ограниченным числом сотрудников, которые оказывали поддержку в развитии малого предпринимательства. На первоначальных этапах развития бизнеса бизнес-инкубаторы оказывали помощь в предоставлении помещений и сооружений на основе общего пользования, доступа к большому набору услуг, а также предоставляли хорошо подобранный комплекс программ деловой поддержки.

В 1997 г. по инициативе 22-х действующих бизнес-инкубаторов было учреждено «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» (сокращенно - «НСБИ») с целью координации и управления процессом становления бизнес-инкубаторов по всем регионам Российской Федерации.

В рамках «НСБИ» было проведено большое количество маркетинговых исследовательский по работе основных российских инкубаторов малого бизнеса. На основании проведенных исследований была выявлена создана усредненная функциональная модель российского бизнес-инкубатора. Такая модель характеризовалась следующими признаками:

- по значимости основных функций - 42% приходится на сервисное обслуживание, - 25% на учебно-методическое, - 18% финансовое, - 15% на

психологическую поддержку;

- среди клиентов бизнес-инкубаторов большинство составляют производственные предприятия - это, предприятия сферы услуг – 22%, научно-технические компании - 16%, торговые - 13%, строительные - 4%, все остальные - 6%;
- среди обследованных бизнес-инкубаторов - инкубаторы универсального типа составили 51,5%, а 48,5% имели определенную отраслевую или социальную специфику.

Сегодня НСБИ объединяет уже более 85 бизнес-инкубаторов из различных регионов России[19].

Взаимодействие бизнес-инкубатора и малого предприятия имеет определенную схему. Данная схема продемонстрирована на рисунке 1.

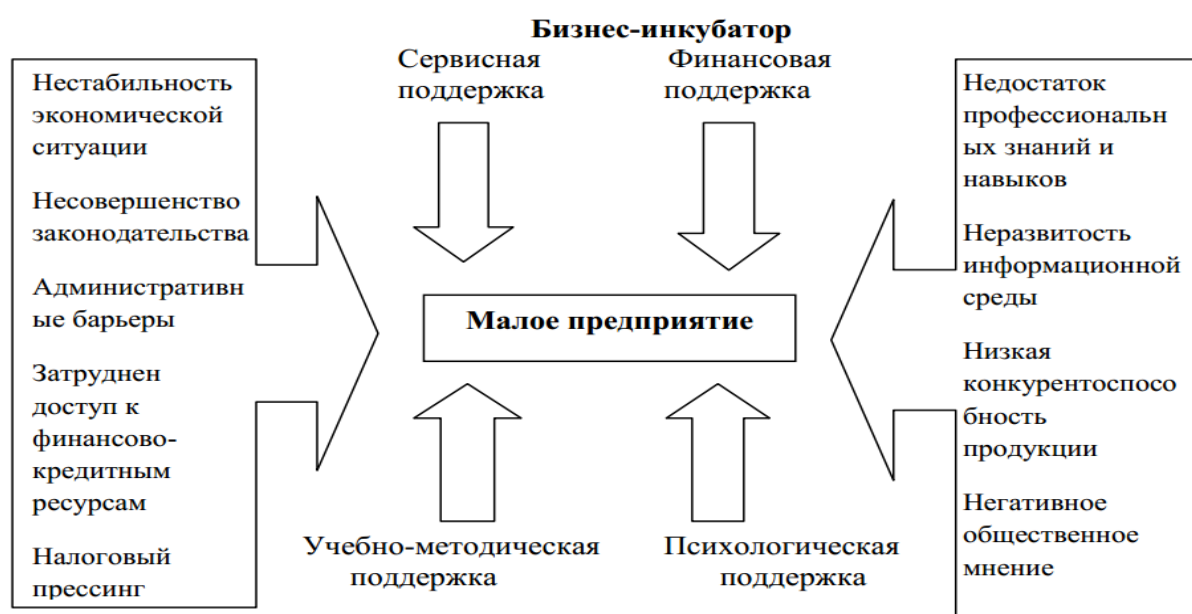


Рисунок 1 - Взаимодействие бизнес-инкубаторов и малых предприятий [29]

1. Учебно-методическая поддержка.

Данная поддержка решает еще одну проблему, которая возникает также на первоначальном этапе у предпринимателя - информационную неосведомленность и теоретическую неподготовленность. Это обуславливается столкновением предпринимателя с трудностями управления: с подбором персонала, с

профессиональной подготовкой и с организационным планированием. Решению такого рода вопросов служат бизнес инкубаторы путем оказания консультативных услуг, и, в свою очередь, также помогает партнерство между клиентами бизнес-инкубатора[17].

2. Финансовая поддержка.

Финансовая поддержка, как еще одно направление деятельности бизнес-инкубатора, является самой значимой для становления малого предпринимательства, так как отсутствие первоначального капитала является угрозой становления предприятия. Решением данной проблемы может стать бизнес-инкубатор, т.к. он чаще всего выступает как посредник в предоставлении услуг кредитования, лизинга и инвестирования малым предприятиям. Финансовые услуги могут предоставлять двумя способами: те, что осуществляются самим бизнес-инкубатором, или, бизнес-инкубатор может опосредованно продвигать малое предприятия к финансированию другими финансовыми институтами, а также, может предоставить гарантии, найти инвестора и многое другое.

3. Сервисная поддержка.

Сервисная поддержка служит снижению финансовых затрат малого и среднего предприятия при ведении бизнеса. Данная поддержка выражается в предоставлении предприятиям рабочих помещений, конторских и деловых услуг, которые осуществляются практически в каждом бизнес – инкубаторе. Данная поддержка, как один из видов взаимосвязей бизнес-инкубатора с малым предприятием, обусловлена тем, что самой первой проблемой, с которой сталкиваются начинающие предприниматели, является огромное количество бюрократических процедур, связанных с организационными моментами. В свою очередь это требует большого количества трудовых и временных затрат. Бизнес-инкубаторы оказывают помощь справляться с данной проблемой, путем сервисной и правовой поддержки[29].

4. Психологическая поддержка.

Данная поддержка заключается в поддержании и повышении психологической устойчивости малых предпринимателей к адекватному

восприятию трудной, которые возникают в процессе их работа. Таким образом, любой предприниматель, ставший клиентом бизнес-инкубатора, может рассчитывать на психологическую поддержку, заключающуюся во внимательном отношении к клиентам и их нуждам, в готовности персонала бизнес-инкубатора прийти на помощь, а также в создании благоприятной и доброжелательной деловой атмосферы. Такая взаимосвязь является отличительной чертой бизнес-инкубатора от других организаций, похожих по виду деятельности (сдающих площади, предоставляющие те или иные услуги и т.д.)[22].

Для России бизнес-инкубация – это достаточно эффективный механизм по поддержке малого бизнеса. Бизнес-инкубатор, нацеленный на развитие малых предприятий, способен функционировать как самостоятельная, независимая бизнес-единица. Все это позволяет малому предприятию обходиться без дотаций государства, и, в то же время, дает возможность использовать незадействованные ресурсы региона, что обуславливает высокую выживаемость малых предприятий[31].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что все желающие организовать собственное дело могут получить в бизнес-инкубаторе льготный доступ ко всему необходимому для реализации своих идей. Кроме того, команда бизнес-инкубатора (эксперты и консультанты) также помогает в приобретении статуса и в создании положительного имиджа малого предприятия на рынках различного уровня.

1.3. Институциональная поддержка малого и среднего бизнеса городского округа Самара

Развитие малого и среднего предпринимательства напрямую влияет на экономический прогресс, как региона, так и страны в целом. Более того, малый и средний бизнес несет в себе потенциал экономического роста, влияющего на социальную стабильность и устойчивость экономики региона к циклическим и общемировым кризисам.

Развитие малого и среднего предпринимательства на территории городского округа Самары напрямую связано с поддержкой государства. В 2017 г. количество субъектов малого и среднего предпринимательства по сравнению с 2016 гг. значительно выросло. Такой рост малого и среднего бизнеса произошел за счет поддержки, в том числе финансовой, оказываемой государством на развитие предпринимательства. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших информационно-аналитическую, консультационную и организационную поддержку внешнеэкономической деятельности в 2017 г. увеличилось в 1,5 раза. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших финансовую поддержку увеличилось в 2017 г. на 20 ед.

Основные показатели, характеризующие эффективность реализации государственной программы по развитию малого и среднего предпринимательства растут, но, не смотря на это, количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших помощь остается незначительным. Это мы может увидеть в информации, приведенной в таблице 1, где:

- количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших поддержку, направленную на содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства составляет 1,18%;
- количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших информационно-аналитическую, консультационную и организационную поддержку внешнеэкономической деятельности, содействие выходу экспортно-ориентированных малых и средних предприятий на иностранные рынки составляет 0,05%;
- количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших информационно - консультационную поддержку и содействие в целях установления и развития взаимовыгодного сотрудничества с организациями России и стран европейского союза - 0,3%;
- количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших финансовую поддержку - 0,63%.

Таблица 1 – Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку

Название цели, задачи, показателя «индикатора»	2016	2017	Изм. +/-
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших поддержку, направленную на содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства, %	1,71	2,89	1,18
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших информационно-аналитическую, консультационную и организационную поддержку внешнеэкономической деятельности, содействие выходу экспортно-ориентированных малых и средних предприятий на иностранные рынки, %	0,33	0,38	0,05
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших информационно-консультационную поддержку и содействие в целях установления и развития взаимовыгодного сотрудничества с организациями России и стран Европейского союза, %	0,54	0,24	-0,3
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших финансовую поддержку, %	1,65	1,02	-0,63

Правительство Самарской области приняло Постановление о Стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2020 г., а также приняло Постановление о Стратегии комплексного развития городского округа Самара на период до 2025 г. Одним из направлений данных стратегий является развитие малого и среднего предпринимательства. Актуальность данного направления обусловлена значимостью малого и среднего предпринимательства в повышении экономического потенциала г.о. Самара, а также при решении проблем социального характера и в повышении уровня доходов муниципального бюджета.

По состоянию на 1 января 2018 г. в г.о. Самара количество субъектов малого предпринимательства составило 2770, 6 тыс. единиц. Из них:

- 978, 55 - малых предприятий;
- 1578, 95 - предпринимателей без образования юридического лица;

- 213,1 - средних предприятий.

По итогам 2017 г. наибольший удельный вес в отраслевой структуре малых предприятий «без учета микропредприятий» городского округа Самара занимают предприятия, работающие в следующих сферах:

- обрабатывающие производства (245,8 тыс. субъектов, что составляет 9% от общего количества субъектов);
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (600,7 тыс. субъектов, что составляет 21,7% от общего количества субъектов);
- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (1032,0 тыс. субъектов, что составляет 37,3% от общего количества субъектов);
- строительство (335,9 тыс. субъектов, что составляет 12% от общего количества субъектов);
- транспорт и связь (556,2 тыс. субъектов, что составляет оставшиеся 20% от общего количества субъектов).

Для малого и среднего бизнеса, с точки коммерческой точки зрения, наиболее предпочтительным сектором их деятельности является тот, благодаря которому быстро окупаются вложенные средства и где существуют наименьшие риски. По показателям 2017 г. таким сектором по-прежнему остается оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Доля данного сектора на примере оптовой и розничной торговли в 2017 г. по сравнению с 2016 г. с 33,3% выросла до 35,3%. Данное продемонстрировано на Рисунке 2.

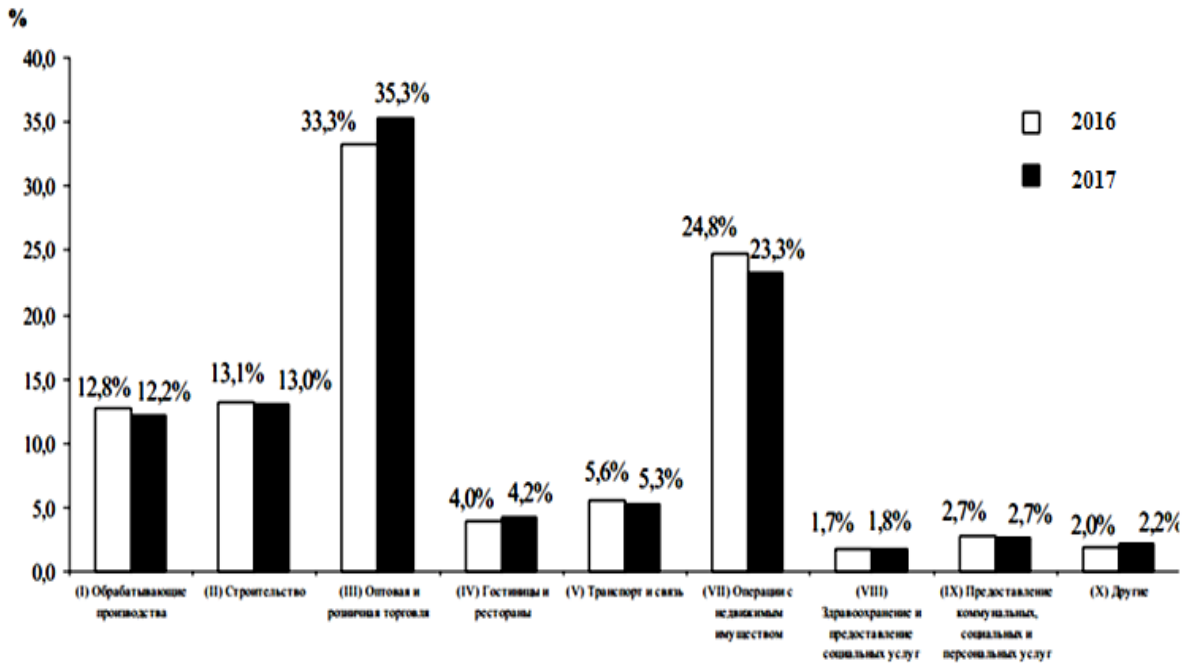


Рисунок 2 - Отраслевая структура малых предприятий

Если говорить об индивидуальных предпринимателей то и здесь в значительной степени преобладает сектор оптовой и розничной торговли, что составляет – 66,4%. Данное продемонстрировано на Рисунке 3.

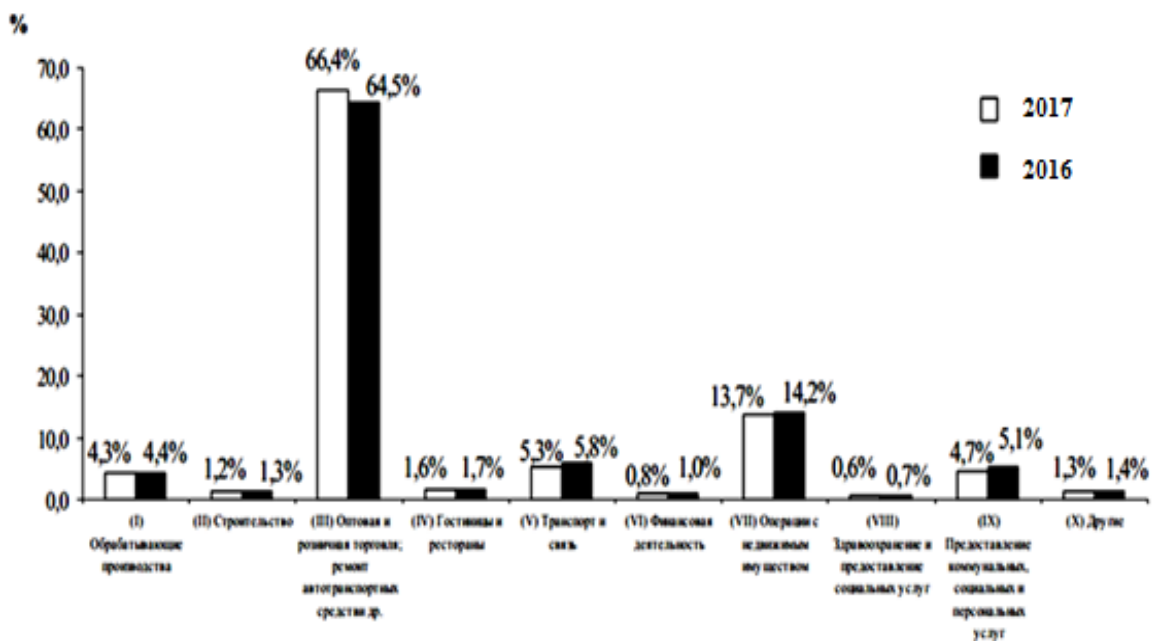


Рисунок 3 - Отраслевая структура индивидуальных предпринимателей

Здесь мы видим, что по сравнению с 2016 г. оборот малых предприятий и индивидуальных предприятий в этой сфере увеличился.

По всем же видам экономической деятельности и малых предприятий, и индивидуальных предприятий по сравнению в 2016 г., в 2017 г. – оборот имеет малозначительные увеличения.

Фонд начисленной заработной платы работников списочного состава и внешних совместителей малых предприятий городского округа Самара по итогам 2017 г. составил более 9 млрд. руб., а фонд заработной платы работников средних предприятий составил более 4 млрд. руб.

Размер среднемесячной заработной платы работников малых предприятий по всем видам экономической деятельности составил 13 128 руб., а размер среднемесячной заработной платы в средних предприятиях - 19 509 руб.[21].

Наибольший размер среднемесячной заработной платы сложился в отрасли финансовой деятельности - 25 308 руб., а наименьший размер среднемесячной заработной платы сложился в отрасли сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства - 4 937 руб. Это можно наглядно увидеть на Рисунке 4.

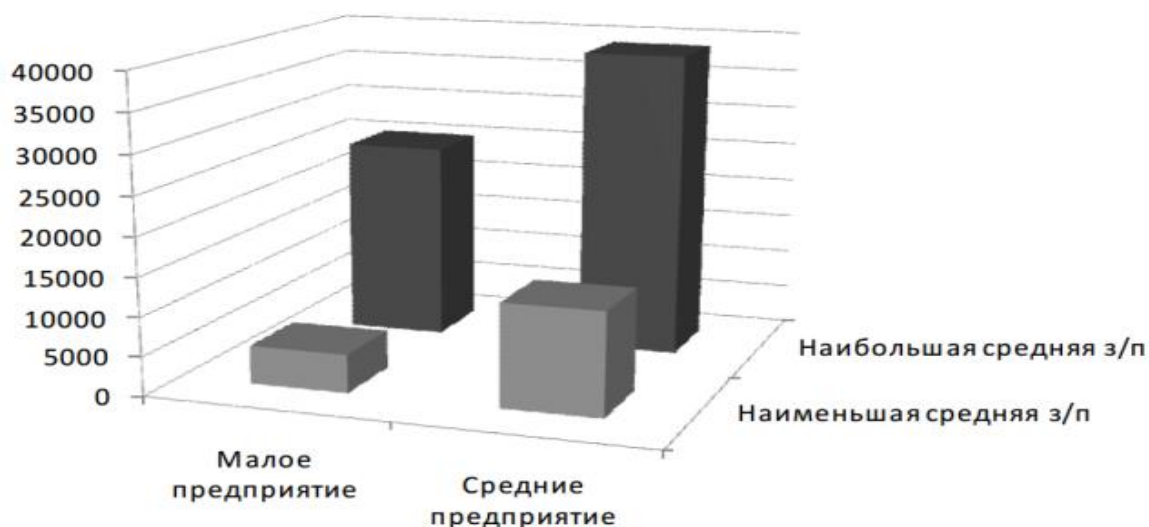


Рисунок 4 - Наибольшая и наименьшая заработная плата работников малых и средних предприятий на территории городского округа Самара

Здесь же мы также видим, что то время как наибольший размер среднемесячной заработной платы по средним предприятиям сложился в отрасли добычи полезных ископаемых, что составило - 38 970 руб., а наименьший размер

среднемесячной заработной платы сложился в отрасли «Строительство» и составил - 13 217 руб.

Малые предприятия и индивидуальные предприниматели, работающие на территории городского округа Самара, являются плательщиками единого налога на вмененных доход (ЕНВД). От данного налога в доходную часть городского бюджета поступает 90%, и на 1 января 2018 г. сумма ЕНВД, поступившая в бюджет городского округа Самара, увеличилась по сравнению с величиной 2016 г. на 3,9% [21].

Сравнительный анализ развития малого предпринимательства в крупных городах Приволжского Федерального округа, таких как Самара, Нижний Новгород, Казань и Саратов, являет еще одним интересным фактом. Данный анализ приведен в Таблице 2.

Таблица 2 –

Сравнительный анализ городского округа. Самары с крупными городами ПФО

	Самара	Нижний Новгород	Казань	Саратов
Количество субъектов малого предпринимательства	30383	45496	61913	12434
Количество малых предприятий	2819	11577	24427	1574
Количество предпринимателей без образования юридического лица	27351	33742	37207	10742
Количество средних предприятий	213	177	219	118
Размер среднемесячной заработной платы	13128	12490	21000	13247
Оптовая и розничная торговля (%)	35,3	31,8	26,1	32,0
Операции с недвижимым имуществом (%)	23,3	27,0	20,3	20,0
Обрабатывающие производства (%)	12,2	14,5	13,7	16,0
Строительство (%)	13,0	12,5	22	15,0
Общий оборот малых предприятий (млрд. руб.)	119,1	120,5	146,6	83,5

Исходя из приведенного анализа можно выделить такие значительные положения, как то, что по всем десяти обозначенным показателям наш город Самара отстает от г. Казань и г. Нижний Новгород, но при этом обгоняет г. Саратов.

По количеству субъектов малого предпринимательства между г. Самара и г.

Казань имеет значительный разрыв, продемонстрированный на Рисунке 5.



Рисунок 5 - Количество субъектов малого предпринимательства в ПФО

Здесь видно, что г. Казань в 2 раза г. превосходит г. Самару и в 5 раз г. Саратов, занимая лидирующую позицию в ПФО[21].

Также г. Казань имеет превосходство и по количеству предприятий без образования юридического лица с численностью работников от 16 до 100 человек, что отражено на Рисунке 6, в следующем процентном соотношении:

- Самара в 8,5 раз;
- Нижний Новгород в 2 раза.

Город Самара же по показателям данной категории только опережает город Саратов в 1,8 раз.

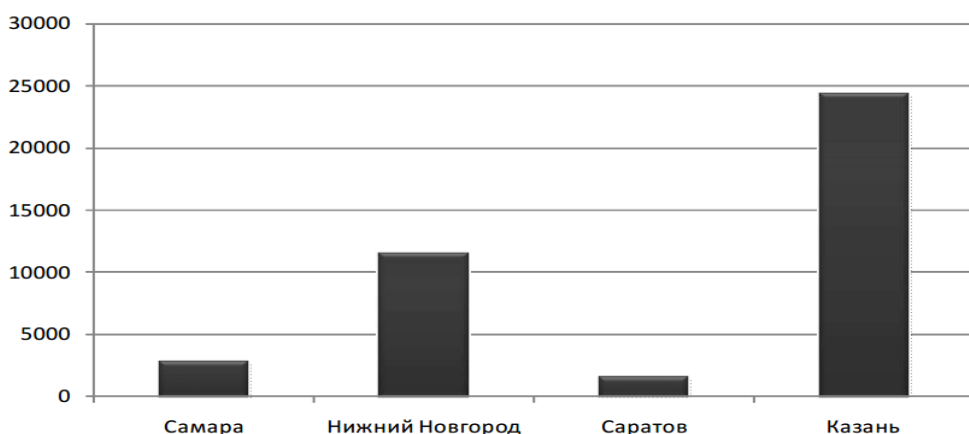


Рисунок 6 - Количество предприятий без образования юридического лица

Однако по количеству средних предприятий город Казань и город Самара находятся примерно на одном уровне. Город Нижний Новгород отстает по этому

показателю от города Казани и города Самары в 1,2 раза, а город Саратов отстает от всех городов значительно. Данное положение городов отражено на Рисунке 7.

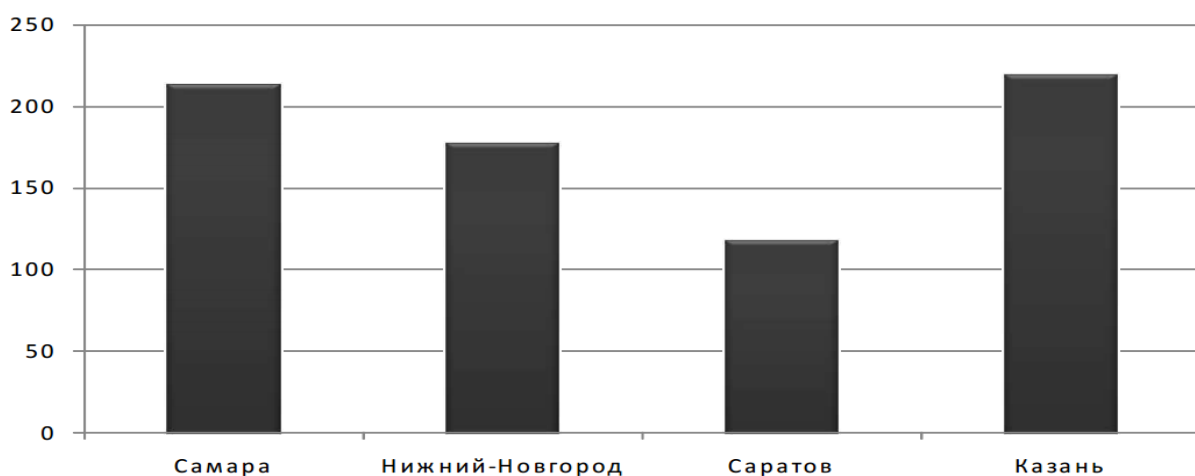


Рисунок 7 - Количество средних предприятий в ПФО

Еще одним показателем, где город Самара, как и Нижний Новгород, и Саратов, отстают от г. Казань, является размер среднемесячной заработной платы малых предприятий по всем видам экономической деятельности. В свою очередь в этих 3-х городах заработная плата работников находится примерно на одном уровне и составляет 12500 - 13000 руб. [21].

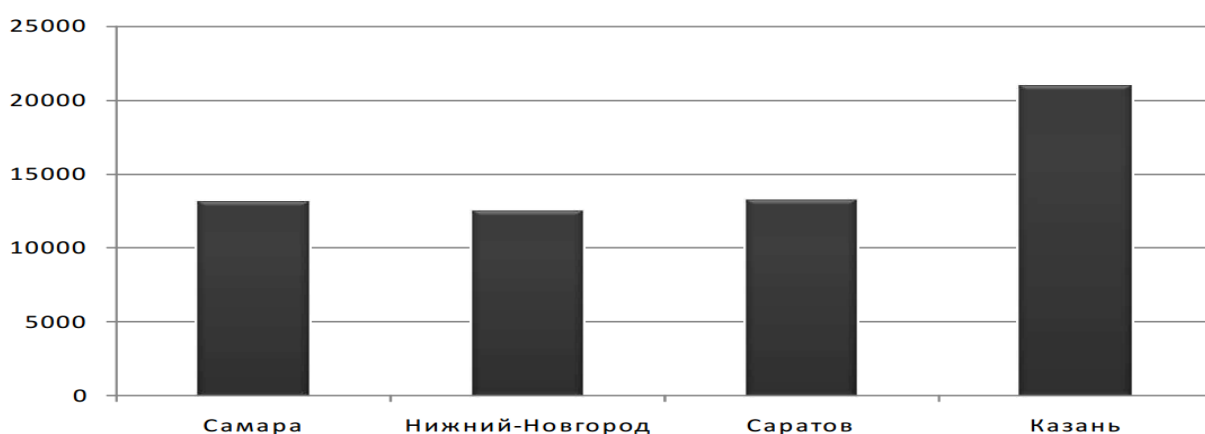


Рисунок 8 - Размер среднемесячной заработной платы работников малых предприятий по всем видам экономической деятельности

Для еще одного значительного для развития малого бизнеса в городах ПФО возьмем показатели двух секторов, в которых предприниматели предпочитают

работать. Первый сектор - Оптовая и розничная торговля, второй сектор - операции с недвижимым имуществом. Данное сравнение продемонстрировано на Рисунках 9 и 10.



Рисунок 9 - Оптовая и розничная торговля



Рисунок 10 - Операции с недвижимым имуществом

Данное сравнение на графиках нам показывает, что большее количество предпринимателей вкладывает средства в бизнес, связанный с оптовой и розничной торговлей. На втором месте идет отрасль «Операции с недвижимостью».

Следующий сектор сравнения - «Обрабатывающие производства». г. Данное продемонстрировано на Рисунке 11.

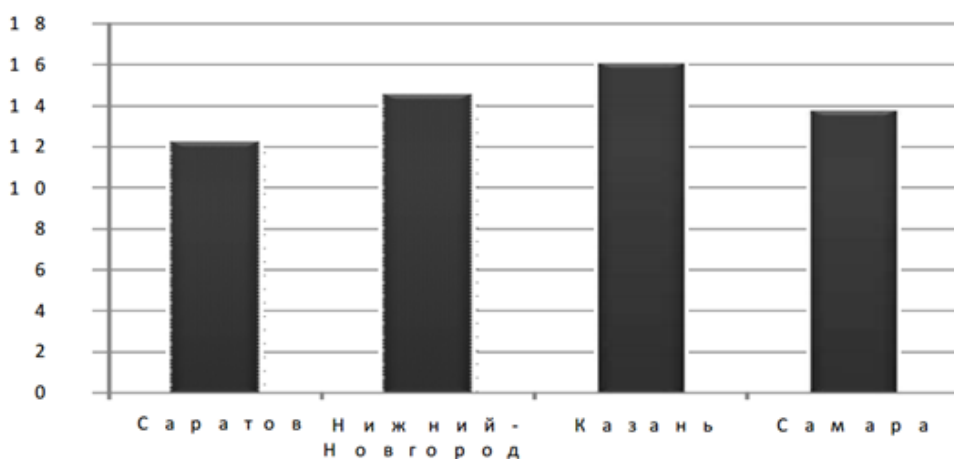


Рисунок 11 - Сектор «Обрабатывающие производства»

Исходя из данной таблицы мы видим, что г. Самара лидирует, но с небольшим отрывом, по сравнению с г. Саратов. Стоит отметить, что сам сектор по значимости деятельности в данной сфере предпринимателей занимает 3-ю

позицию[21].

В секторе «Строительство» лидирует город Казань, а город Самара занимает 3-е место, что отражено на Рисунке 12. Значимость данного сектора в городе Казань, по нашему мнению, была увеличена преддверием Универсиады 2014 г.

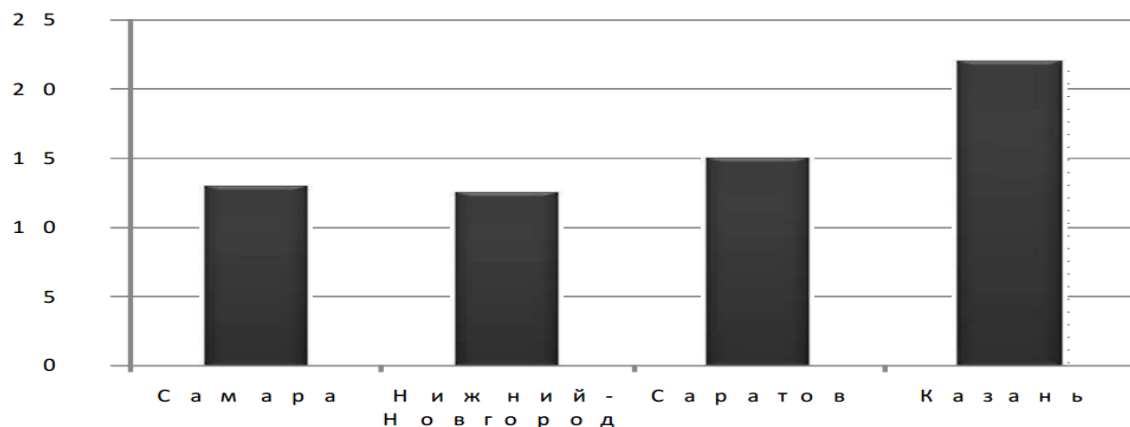


Рисунок 12 - Сектор «Строительство»

По общему обороту денежных средств в малом бизнесе, что продемонстрировано на рисунке 13, лидирует г. Казань. Такие города, как Самара и Нижний Новгород имеют примерно равный оборот денежных средств и находятся на 2-ой позиции, а город Саратов занимает последнее место и отстает от Казани примерно в 2 раза[21].

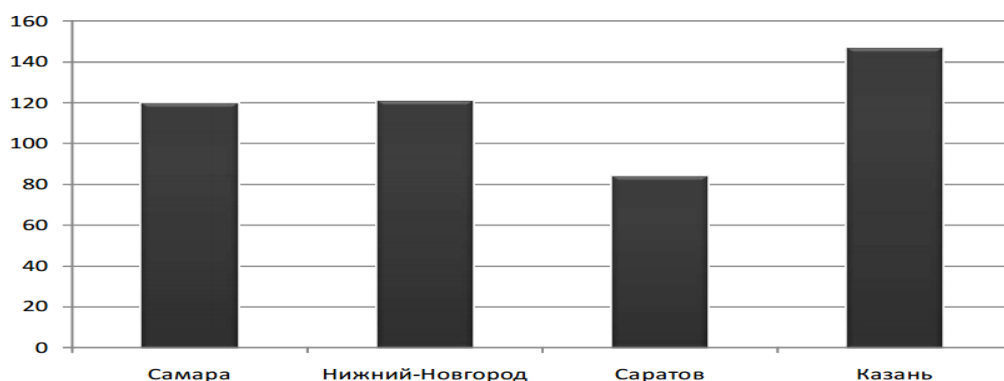


Рисунок 13 - Общий оборот денежных средств на малых предприятиях «млрд. руб.»

Таким образом, г.о. Самара не достигает высоты планки имеющегося потенциала, даже имея положительные сдвиги в развитии и продвижении малого предпринимательства, создании определенных элементов инфраструктуры.

Подводя итог, следует отметить, что наибольшее развитие малого и среднего

предпринимательства прослеживается в городе Казань. Обуславливается это особой системой налогообложения и ряда других причин. На данный момент город Казань в отличие от нашего города Самара имеет преимущества в финансировании и вкладывании денежных средств на развитие предпринимательства.

В настоящее время потенциал малого и среднего предпринимательства в городском округе Самара хоть и оценивается как положительный, однако является незначительным, как мы отмечали это ранее. Такая малозначительность положительности потенциала обуславливается рядом проблем. К таким проблемам можно отнести:

- затрудненный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства (далее - СМСП), а особенно начинающих, к финансово-кредитным и имущественным ресурсам, к информации о наличии свободных производственных и офисных помещений, а также оборудования крупных предприятий, которые могут быть ими вовлечены в рыночный оборот;
- недостаточное развитие городской инфраструктуры развития и поддержки малого и среднего бизнеса;
- несовершенство нормативной правовой базы в сфере малого и среднего предпринимательства;
- отсутствие системы подготовки квалифицированных кадров для субъектов малого и среднего бизнеса;
- отсутствие эффективного взаимодействия малых и средних предприятий между собой, а также с крупными промышленными предприятиями на территории городского округа Самара, что сдерживает рост конкурентоспособности продукции поставляемых товаров и услуг.

Данные проблемы определяются необходимостью обеспечения устойчивого развития г.о. Самара, и, для этого разрабатываются эффективные механизмы борьбы с данными проблемами. Одним из таких механизмов являются различные Программы, в том числе апробированных в рамках завершающейся городской Целевой программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства

городского округа Самара на 2013 - 2018 гг. Отчет об исполнении данной целевой программы городского округа Самара за 2013 - 2017 гг. представлен в Приложении 1.

Для эффективно развития и для решения задач по поддержке малого и среднего бизнеса необходимо использовать программно-целевой метод. Такой метод позволяет комплексному обеспечению полного отражения запланированных мероприятий и увязке источников финансирования, а также служит эффективному и целевому расходованию средств регионального (муниципального или государственного) бюджета. Также данный метод будет способствовать осуществлению оперативного контроля за сроками реализации мероприятий по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства. В целях динамичного развития малого и среднего предпринимательства и повышения его вклада в социально-экономическое развитие города одним из основных направлений деятельности Администрации города является реализация мероприятий по снижению уровня административных и организационных барьеров, мероприятий по информационно-образовательной, организационной и имущественной поддержке, развитию международного и межрегионального сотрудничества.

Реализация программных мероприятий:

- будет способствовать обеспечению благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в г.о. Самара;
- позволит обеспечить сохранение и усиление положительных тенденций;
- послужит увеличению его роли в социально-экономическом развитии г.о. Самара.

В то же время, для обеспечения благоприятных условий развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в г.о. Самара за счет повышения эффективности обоснованного расходования бюджетных средств, направленных из бюджета г.о. Самара, Постановлением Администрации городского округа Самара от 28.12. 2012 г. № 1830 утверждена долгосрочная

целевая программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства городского округа Самара на 2013-2018 гг. (далее - Программа)[11].

Целью Программы является содействие развитию малого и среднего предпринимательства на территории городского округа Самара.

Для достижения цели данной Программы сформированы и поставлены следующие задачи:

1. Оказание информационной поддержки предпринимательской деятельности;
2. Оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в области инноваций;
3. Оказание содействия в продвижении продукции субъектов малого и среднего предпринимательства;
4. Оказание финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
5. Популяризация и повышение престижа субъектов малого и среднего предпринимательства;
6. Развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, оказание имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства, развитие городского бизнес-инкубатора.

Реализация Программы осуществляется за счет средств бюджета городского округа Самара в объеме 111 650,0 тыс. руб. за весь период с 2013 по 2018 гг., в том числе:

- в 2013 году – 16 000,0 тыс. руб.,
- в 2014 году – 16 000,0 тыс. руб.,
- в 2015 году – 18 300,0 тыс. руб.,
- в 2016 году – 19 300,0 тыс. руб.,
- в 2017 году – 20 450,0 тыс. руб.
- в 2018 году – 21 600,0 тыс. руб.

В то же время на 2014 – 2019 гг. Постановлением Правительства Самарской

области от 29.11.2013 г. № 699 утверждена областная целевая программа по развитию малого и среднего предпринимательства в Самарской области.

Цель этой программы - обеспечение благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на территории Самарской области.

В рамках развития малого и среднего бизнеса большое количество предпринимателей предпочитают развиваться в инновационной сфере. Для поддержки деятелей данного направления в Самарской области была утверждена местным Правительством Целевая программа, согласно которой, со стороны региона на период с 2014 по 2019 года решено оказывать помощь по развитию инновационной деятельности малых предприятий. Такая Целевая программа включает в себя комплекс мероприятий, направленный на оказание поддержки при:

1. Разработке инновационных проектов, включительно и трансфер технологий, и основание новой продукции;
2. Создании инновационной продукции при международном и межрегиональном сотрудничестве;
3. Выработывании научно-технологической базы территориальных и производственные объединения Самарского региона;
4. Расширению региональной системы по продвижению результатов инновационной деятельности (продукции);
5. Разработке и утверждению эффективной системы по всесторонней поддержке наукоемких, инновационных проектов участников технопарков[12].

Подводя итог, можно отметить, что большую роль в начинании бизнеса по различным направлениям играет оказываемая помощь малым предприятиям со стороны государства, региона и муниципалитета. На нашей территории – Самарской области – данная помощь реализуется за счет утвержденного Постановления Главы городского округа Самара от 20.10.2008 г. № 866[10]. Именно благодаря данному Постановлению создано и начало свою деятельность Муниципальное Предприятие городского округа Самара «Самарский бизнес-инкубатор».

2. Тенденции развития МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор»

2.1. Характеристика МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор»

Муниципальное бюджетное учреждение городского округа Самара «Самарский бизнес-инкубатор» зарегистрирован 11 декабря 2008 г. Межрайонной Инспекцией Федеральной Налоговой Службы №18 по Самарской области. Учреждение находится по адресу: 443015, г.о. Самара, пос. Засамарская слободка, ул. Главная/ Мельничная, д. 3/5.

На предприятии работает всего 7 человек. Организационная структура МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор» представлена на Рисунке 14.

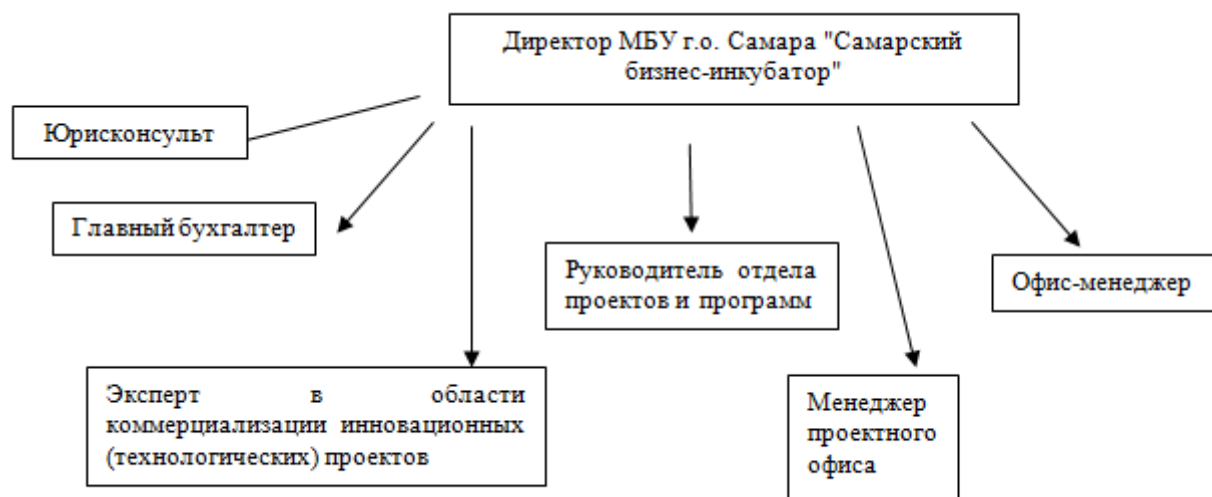


Рисунок 14 - Организационная структура МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Деятельность МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» регулируется следующими нормативно – правовыми актами:

1. Федеральным законом РФ от 24 июля 2007 г. № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»[2];

2. Приказом ФАС РФ от 10 февраля 2010 г. № 67 «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного

или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса»[8];

3. Федеральным законом РФ от 18 июля 2011 г. № 223 – ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»[4];

4. Федеральным законом РФ от 5 апреля 2013 г. № 44 – ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[5];

5. Приказом Министерства экономического развития РФ от 01 июля 2014 г. № 411 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»[9];

6. Федеральным законом РФ от 7 мая 2013 г. № 78 – ФЗ «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации»[6];

7. Постановлением Администрации городского округа Самара от 28 декабря 2012 г. № 1830 «Об утверждении муниципальной программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства городского округа Самара на 2013 - 2018 годы»[11];

8. И другие.

Работа «Самарского бизнес-инкубатора» ведется по нескольким направлениям:

1. Предоставление во временное пользование субъектам малого и среднего предпринимательства нежилых помещений МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» на льготных условиях.

2. Организация и проведение мероприятий, презентаций, круглых столов, форумов, выставок, научно-практических конференций, тренингов, саммитов и другое.

3. Бухгалтерские услуги.

- консультации по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, бизнес – планирования и др.;
- консультационные услуги по оформлению документации финансово-аналитического характера с целью предоставления сторонним организациям;
- услуги по ведению бухгалтерского учета на предприятии;
- услуги по централизованному ведению бухгалтерии для начинающих предпринимателей;
- и др.

4. Юридические услуги.

- консультации для предпринимателей в правовой зоне их деятельности, а также комплексное правовое сопровождение;
- подготовка учредительных документов для регистрации;
- получение выписки из ЕГРЮЛ, ЕГРИП;
- услуги по подготовке документов в Фонд социального страхования РФ, Пенсионный Фонд РФ и в другие сторонние организации;
- услуги по подготовке документов по внесению изменений в учредительные документы;
- и др.

На базе Самарского бизнес-инкубатора работает так называемый «Финансово-аналитический центр содействия кредитованию малого и среднего бизнеса». Данный центр был создан на базу МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» в рамках Целевой программы поддержки малого и среднего бизнеса на 2013 - 2018 гг. городского округа Самара. Данную целевую программу реализует Департамент по промышленной политике, транспорта и поддержки предпринимательства Администрации городского округа Самара.

Основными задачами деятельности такого центра являются:

- ведение базы данных субъектов малого и среднего предпринимательства, претендующих на получение кредита;
- консультирование по вопросам государственной поддержки субъектов

малого и среднего предпринимательства, перечню кредитных продуктов, предлагаемых банками города, для финансирования предпринимателей и др.;

- оказание помощи предпринимателям по составлению кредитной заявки;
- прием и обработка кредитных заявок предпринимателей.

Еще одним вспомогательным механизмом развития и поддержки малого и среднего предпринимательства на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» является «Тренинг-центр».

Такой центр служит обеспечению резидентов Самарского бизнес-инкубатора, малого и среднего бизнеса городского округа Самара, путем предоставления качественных образовательных услуг.

На базе тренинг-центра регулярно проводятся:

1. Креатив-сессии для бизнеса;
2. TEDx конференции;
3. Английский язык для ленивых, но умных;
4. Дебаты;
5. Деловые игры; регулярные и гостевые тренинги;
6. Коучинг-сессии;
7. Представительство WIFI в Самаре;
8. Психологическая поддержка руководителей;
9. Семинары;
10. Творческие индустрии;
11. И др.

Для малого и среднего бизнеса необходима конкурентоспособность. В целях ее повышения предприятия малого и (или) среднего бизнеса принимают участие в организации и проведении различных мероприятий. Например, Межрегиональный Форум «Малый и средний бизнес - стратегический ресурс в условиях переходного периода», Интерактивная выставка-ярмарка «Самарский Бизнес от А до Я».

Последнее указанное мероприятие – интерактивная выставка-ярмарка – уже долгие годы является прекрасной площадкой для проведения деловых встреч предпринимателей Самарской области. На данном мероприятии проводятся

демонстрации товаров, работ и услуг малых и средних предприятий всех отраслей экономики, работающих на базе передовых технологий, высокой производительности труда и выпуска новой продукции.

Еще одно мероприятие, организуемое Самарским бизнес-инкубатором является конкурс на размещение в его офисных помещениях предпринимателей.

По итогам конкурса предприниматели будут размещаться на льготных условиях на территории МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор». Льготные условия состоят в том, что первый год предприниматель оплачивает - 40% от стоимости аренды, второй год - 60%, третий год - 100% [39].

Помимо приведенных выше мероприятий, МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» также активно участвует и в мероприятиях, организуемые и проводимые в рамках целевых программах, так например:

- «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства городского округа Самара на 2013 – 2018 годы»;
- «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области» на 2014 - 2019 годы».

Подводя итог, можно с уверенностью сказать, что именно МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» является той организация, которая занимается поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах ее развития, от разработки идеи до её коммерциализации, и, делает это эффективно.

2.2. Технология выращивания малых компаний в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Деятельность МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» заключается в поиске и отборе проектов, в проведении процесса адаптации, в «выращивании» малых предприятий и в завершении проекта «выходом малых компаний из инкубатора с высоким потенциалом».

Взаимодействие вышеперечисленных процессов с другими составляющими единицами механизма становления малого предприятия отображено на Рисунке 15.

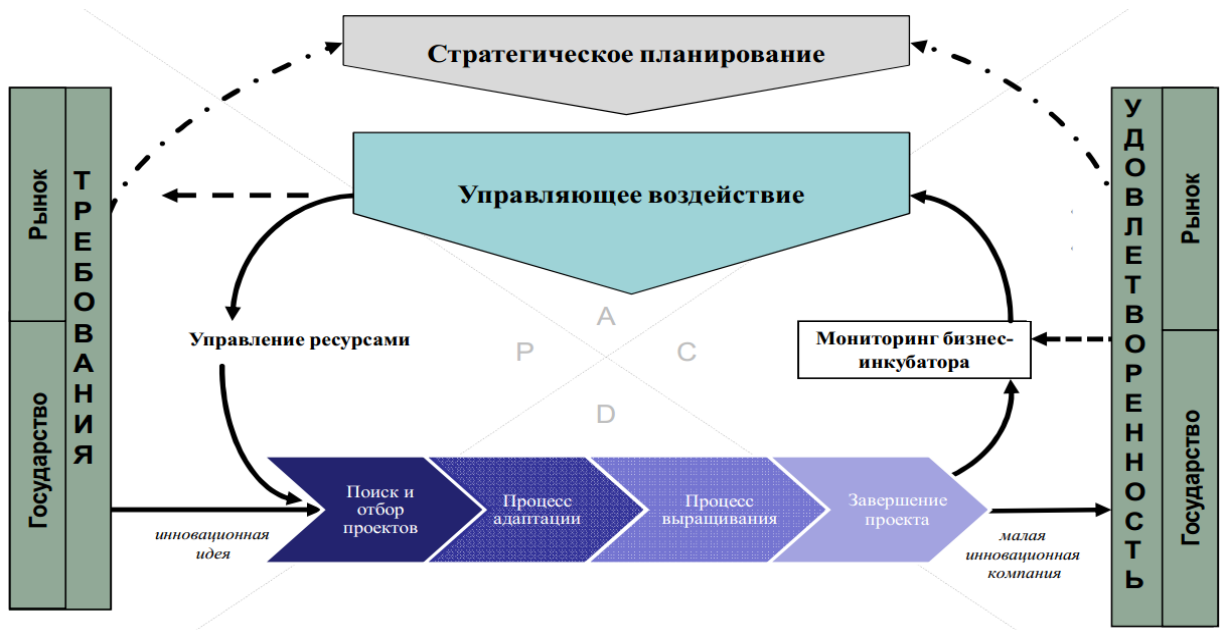


Рисунок 15 - Взаимодействие процессов МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Первый этап – поиск и отбор проектов.

Этот процесс является первоначальным этапом, на котором проводятся три следующих мероприятия: поиск проектов, конкурсный отбор проектов и заключение договорных отношений между бизнес-инкубатором и малым бизнесом.

Второй этап - процесс адаптации.

Целью данного процесса является оценивание технической и организационной реализуемости представленного проекта, а также дача оценки команде малой компании как успешного делового субъекта. Длительность данного этапа – процесса адаптации – составляет от 4 до 6 и более месяцев. Указанные сроки зависят от степени сложности представленного проекта и отраслевой специфики, то есть, если это, к примеру, услуги, то 4 месяца, если производство – не менее 6.

Процесс адаптации начинается с назначения консультанта проекта малой компании, который является сотрудников бизнес-инкубатора. Он же будет оказывать услуги по управленческому консультированию. Менеджеру и директору малой компании (предпринимателю) необходимо сформировать единое видение модели бизнеса их пока что малой компании[32].

Ответственность в ходе адаптационного периода малой компании, находящейся на площадях бизнес-инкубатора, за реализацию бизнес-проекта несут менеджер и директор соответствующей малой компании.

После прохождения адаптационного периода руководство МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» рассматривается целесообразность дальнейшего пребывания малой компании в бизнес-инкубаторе. В случае положительного решения руководства – проект малого бизнеса переходит на следующий этап – этап выращивания.

В ходе всего инкубационного периода малого предприятия в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» за координацию оказания всех необходимых услуг – отвечает менеджер проекта, а за слаженную работу и за полное соблюдение плана работ – отвечает директор, инкубированной компании.

В целом все работы, производимые малым предприятием за все время ее нахождения в бизнес инкубаторе, направлены на вывод продукции и/или технологий на рынки различного уровня. Все это делается за счет получения. На рисунке 16 представлена схема управления проектами.



Рисунок 16 - Схема управления проектами в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Для выработки единого видения и понимания развития малых компаний, а

также существующих потребностей – необходимо осуществлять контроль выполнения плана проекта со стороны менеджера проекта и директора компании-резидента.

Этап завершения проекта начинается не позднее, чем за полгода до окончания договора аренды и предоставления услуг МБУ г.о. Самара «Самарским бизнес-инкубатором» малой компании.

Также при завершении деятельности малой компании в границах МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» осуществляется подготовка малой компании к выходу из бизнес-инкубатора и ведению самостоятельной деятельности на рынке.

Пройдя инкубационный период, каждая малая компания должна иметь:

- налаженные производственные процессы;
- объем продаж, покрывающий текущие потребности малой компании;
- полностью укомплектованный штат необходимыми специалистами, с учетом текущих потребностей малой компании;
- положительные отзывы потребителей;
- постоянно действующую производственную площадку;
- презентационный материал компании, например, создать сайт, напечатать и распространить буклеты, прайс-листы и многое другое;
- сформированную линейку продуктов;
- сформированный бизнес-план на следующие 3 - 5 лет[32].

Подводя итог, можно сказать, что МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор» - это эффективная инфраструктура, оказывающая поддержку предприятия на стадиях зарождения и становления их бизнеса. На данном этапе необходимы материальные вложения в организацию рабочего пространства, доступ к офисному оборудованию, почтово-секретарские и консалтинговые услуги, необходимость определения рынков сбыта, грамотном продвижении продукта, поиске партнеров, инвесторов и прочее. Иными словами, МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор» оказывает помощь в начальный период существования начальных компаний, когда они наиболее уязвимы.

2.3. Анализ эффективности деятельности МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» имеет структурное подразделение, которое предоставляет услуги по обучению. Данное подразделение во временном интервале имеет собственные показатели, приведенные в Таблице 3.

Таблица 3 – Динамика предоставляемых услуг в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор»

№	Наименование	Обучено, чел.					всего
		2013	2014	2015	2016	2017	
1	Профинформационный курс «Основы предпринимательства» «50 час.»	–	–	187	219	24	430
2	Профорientационный курс «Новый старт» «50 час.»	10	31	216	103	32	392
3	Предпринимательство и бизнес-планирование «160 час.»	23	106	119	78	24	350
4	Оператор пользователь ПЭВМ «120 час.»	40	145	120	206	182	693
5	Бухгалтер пользователь ПЭВМ «1С: бухгалтерия» «342 час.»	11	13	40	61	36	161
	ИТОГО	84	295	682	667	298	2026

Анализируя данные, выбранные позиции для анализа за все время работы Самарского бизнес-инкубатора характеризуются в количественном измерении стабильно растущими. При этом нельзя не учитывать такой фактор, как рост издержек по предоставлению перечисленных услуг.

В силу реализации собственных задач Самарский бизнес-инкубатор оказывает образовательные услуги. Значительную часть таких услуг бизнес-инкубатор вынужден осуществлять силами своих сотрудников или же приглашать

лекторов со стороны.

Стартапы могли бы обращаться к опытным предпринимателям – так называемых mentor in residence – но, в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» их нет[39].

Также, в плане найма персонала для развития, число новых стартап-проектов и возможности резидентов Самарского бизнес-инкубатора ограничивает нехватка технических специалистов практически всех уровней и их высокая стоимость.

Еще одним фактором, ограничивающим развитие бизнеса, является - недостаток образования и опыта при возникновении трудностей взаимодействия предпринимателя с иностранными партнерами и инвесторами. Это препятствует выходу компаний на международные рынки, а объясняется это следующим:

- отсутствие навыков проведения презентаций;
- отсутствие понимания принципов работы венчурного рынка;
- плохое понимание основ ведения бизнеса, действующих на международных рынках;
- слабое знание английского языка или отсутствие такого знания.

Одним из решением проблем низкого уровня образования предпринимателей являются образовательные мероприятия, проводимые на федеральном уровне. Но и здесь же есть проблема. Такие мероприятия проводятся в Москве, что осложняет доступ большинства будущих или уже ставших предпринимателей – потенциальных посетителей таких мероприятий. Например, большинство таких потенциальных предпринимателей из числа студентов и сотрудников вузов не имеют возможности приехать в Москву из-за отсутствия либо достаточного количества времени, либо отсутствием денежных средств. Но даже такие мероприятия ставят под сомнение целесообразность их посещения, поскольку они носят слишком общий характер и не имеют четких направлений или специализаций.

Динамика оказанных бизнес-услуг по обучению процедур, необходимых при становлении бизнеса, представлена в Таблице 4.

Таблица 4 – Динамика оказанных бизнес-услуг

№	Наименование	Обучено, чел.					
		2013	2014	2015	2016	2017	всего
1	Бизнес-планы	13	94	70	28	17	222
2	Разработка уставов	4	18	16	12	7	59
3	Содействие в <u>микрокредитах</u>				59	32	91

Здесь мы видим, что обучение предпринимателей подготовке за год бизнес-планов к примеру, обуславливаются несколькими причинами, а именно:

- повышаются требования кредитных учреждений к качественной проработке бизнес-планов и к документальному подтверждению залогового обеспечения;
- повышаются цены услуг;
- увеличиваются затраты рабочего времени на разработку бизнес-плана.

Еще один вывод, который следует из вышепредставленного, это то, что в денежном выражении доходов МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор» выигрывает, и, качество выполнения услуг при этом возросло. Обоснованно это тем, что именно Самарский бизнес инкубатор эффективен для будущих предпринимателей. Данная эффективность заключается в оказании поддержки путем предоставления в аренд офисных помещений, оборудованных мебелью, оргтехникой, средствами связи для осуществления предпринимательской деятельности на льготных условиях. Максимальный срок предоставления таких льготных помещений МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства не превышает 3-х лет. По состоянию на 01.01.2018 г. в помещениях бизнес - инкубатора размещается 10 резидентов, где каждый арендует то или иное помещение и пользуются консалтинговыми услугами Самарского бизнес-инкубатора. В свою очередь, МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» получает доходы, что отражено в

Таблице 5.

Таблица 5 – Основные доходные статьи от функционирования МБУ г.о. Самара
«Самарский бизнес-инкубатор»

Основные доходные статьи	2014	2015	2016	2017
Консалтинговые услуги (тыс. руб)	183	210	195	200
Аренда оборудования и помещения (тыс. руб)	2500	2 700	2 700	2 700
Итого	2683	2910	2895	2900

Основные затраты, связанные с организацией и функционированием МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Основные статьи затрат на функционирование МП «Самарский бизнес-инкубатор»

Основные статьи затрат	2014	2015	2016	2017
Капитальный ремонт (тыс. руб)	24092	36	26	17
Оборудование (тыс. руб)	3000	250	146	50
Коммунальные услуги (тыс. руб)	1114,85	1161,3	1306,4	1451,6
Фонд з/п (тыс. руб)	2419,2	2520	2772	3049,2
Итого	30626,05	3967,3	4250,4	4567,8

Как мы видим, основная доля затрат приходится на функционирование МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор» из-за оплаты коммунальных услуг и фонда заработной платы.

Источники прибыли и (или) убытков МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» от функционирования представлены в таблице 7.

Таблица - 7 – Источники прибыли/убытков МП «Самарский бизнес - инкубатор» от функционирования

Показатели	2014	2015	2016	2017
Затраты от функционирования	30626,05	3967,3	4250,4	4567,8
Доходы от функционирования	2683	2910	2895	2900
Прибыли/убытки от функционирования	-27943,05	-1057,3	-1355,4	-1667,8

Подводя итоги, можно отметить, что за весь исследуемый период МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» осуществляет свою деятельность с малой долей прибыли, что объясняется большим количеством проблем бизнес-инкубатора.

Такие проблемы формируются из-за минусов в деятельности самого бизнес-инкубатора. Такими минусами являются:

1. Низкая «выживаемость» резидентов.

Так называемая «выживаемость» резидентов является ключевым показателем успешной работы объекта инновационной инфраструктуры. Данный показатель формируется из способностей компаний, принятых в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор», к развитию на территории инкубатора по плану в течение периода их пребывания, а после, самое главное, успешно реализовать свой проект вне системы поддержки инкубатора.

Завершение прохождения программы инкубации резиденты МБУ г.о. Самара «Самарского бизнес-инкубатора» завершают по ряду причин, приведенных в Рисунке 17.

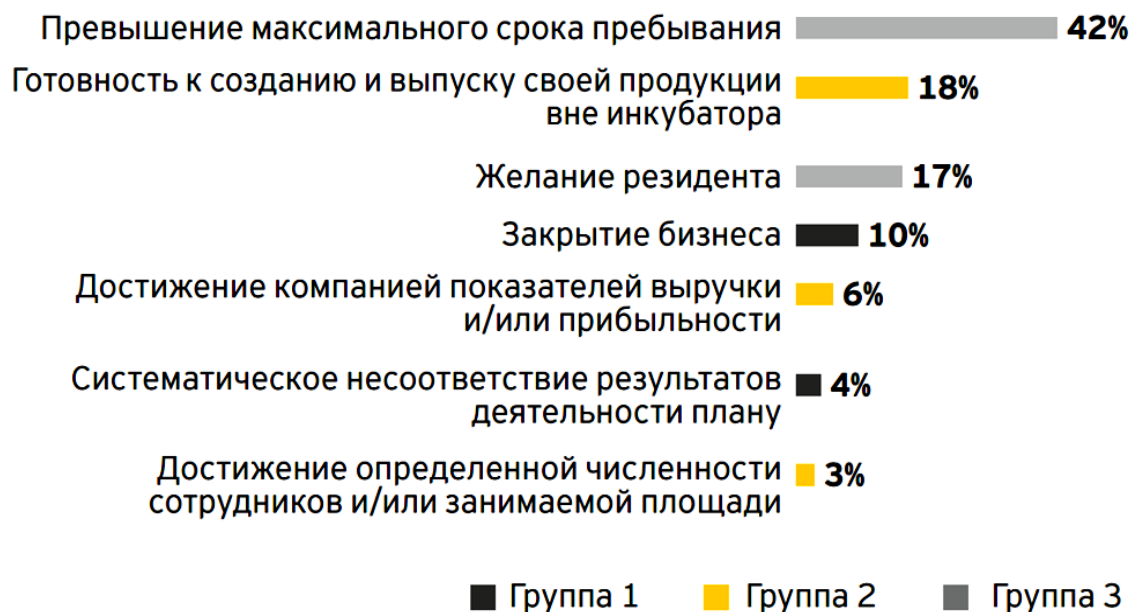


Рисунок 17 - Причины завершения резидентами программы инкубации в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Проведя анализ причин завершения программы инкубации компаниями-участниками бизнес-инкубатора, можно разделить эти причины на группы по общим основаниям, а именно:

1 группа причин – это завершение пребывания резидентов в инкубаторе с неудовлетворительными результатами.

2 группа причин – это успешное завершение программы инкубации резидентами. При достижении необходимых показателей для выхода компаний из инкубатора можно с некоторой долей уверенности предположить, что они выживут и вне системы поддержки, оказываемой Самарским бизнес-инкубатором. Таких компаний относительное большинство по сравнению с компаниями из первой группой причин.

3 группа причин – пребывание в инкубаторе завершаются с неопределенными результатами компаний. Количество таких компаний большинство по сравнению с предыдущими резидентами первой и второй группы. Эти компании, с одной стороны, выжили и даже развивались в рамках экосистемы поддержки, но и с другой стороны, они не достигли необходимых показателей для успешного выхода из инкубатора, т.к. их будущее вне системы становится под вопрос.

Полученные данные используются как индикаторы выживаемости компаний. Так, можно предположить, что выживаемость внутри системы инкубатора при помощи поддержки составляет – 86%, что является суммой показателей третьей и второй группы причин завершения инкубации компаний, а 27% выживаемости после завершения инкубации, что показывает вторая группа.

Из вышесказанного следует, что на данный момент остаются нерешенными некоторые ключевые проблемы работы бизнес инкубаторов. От их решения сейчас зависит, насколько быстро и эффективно будет развиваться МП «Самарский бизнес – инкубатор».

2. Следующей значительной причиной, объясняющую низкую долю прибыли инкубатора, является систематическая недогрузка закупленного оборудования и имеющихся помещений. Данный минус работы бизнес-инкубатора обуславливается тем, что резидентам постоянно приходится докупать необходимые оборудования для решения поставленных им задач, но приобретаемые оборудования зачастую не требуют постоянного пользования ими, а наоборот, даже в течении одного рабочего дня уже становятся не нужными.

Отсутствие лабораторий, производственных и складских помещений и недостаточная технологическая оснащенность МП «Самарский бизнес – инкубатор» является еще одним серьезным минусом деятельности инкубатора, поскольку данное является препятствием созданию бизнеса либо выступает замедлителем развития компаний-резидентов.

Инфраструктура, которую предоставляет МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор», не способствует созданию той системы общения и процессу по обмену информацией между резидентами инкубатора, необходимых для создания и эффективного развития бизнеса в целом. Так, например, В МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» нет специальных пространств, служащих проведению мероприятий и общению резидентов в неформальной обстановке. Но проведение мероприятий и общение в неформальной обстановке являются задачами компаний, которые ставит им инкубатор. Таким образом, в указанных целях предполагается использование кафе, бара или столовой, но эти зоны концептуально неправильно организованы, в них некомфортно находиться.

С самого начала своей деятельности МБУ г.о. Самара «Самарского бизнес-инкубатора» и на сегодняшний день предоставление резидентам-участникам инкубатора базовой организационной техники необходимого уровня для решения ими актуальных в настоящее время задач - остается актуальной проблемой. Например, предоставляемые компьютеры либо устарели сами, либо устарело программное обеспечение, либо имеют ограничения доступа к тем или иным программам. Исходя из этого, соответственно, компании-резиденты теряют собственное время, собственные деньги, из-за вынужденных покупок ПО,

приложений или самого оборудования.

3. Следующая проблема бизнес-инкубатора, выступающая основанием низкой доходности - низкий уровень спроса на инновационные решения со стороны крупных и средних российских предприятий.

Основным препятствием становления и/или развития компаний выступает отсутствие у МБУ г.о. Самара «Самарского бизнес-инкубатора» заказчиков, заинтересованных в новых, более эффективных решениях. На практике в основном встречается такой факт, как то, что у крупных потенциальных заказчиков отсутствует мотивация со стороны государственных структур к взаимодействию с руководством МЮУ г.о. Самара «Самарским бизнес-инкубатором» в целях выборов перспективных проектов из соответствующих отраслей.

В большем количестве предприниматели отдают предпочтения работать в той отрасли, которая является популярной и широкопотребляемой сферой, при этом оставляя без внимания вопросы, действительно требующих решений, на которое есть платежеспособный спрос. Как правило, следствием такого фактора является отсутствие информации о реальных задачах, особенно на фоне широкомасштабной рекламы успешных стартапов в сферах туризма, социальных сетей, ориентированных на потребителя мобильны приложений и тому подобное.

Стоит отметить, что продажа решений в конкретной той или иной отрасли зачастую требует не только опыта и понимания того, как она работает, что может быть обеспечено «ментором», но и наличия лицензии на ту или иную деятельность либо международной сертификации. Здесь же тоже имеются проблемы – зачастую, необходимая для бизнеса лицензия может быть выдана только при наличии опытных аккредитованных специалистов в штате компании, но таких специалистов в 90% начинающих компаний нет. Это становится существенными препятствиями для продажи резидентами своих решений.

Большинством крупных потенциальных заказчиков не рассматривает факт президентства в МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» как преимущество потенциального поставщика исходя из точки зрения его репутации. Таким образом, деятельность резидентов и деятельность самого бизнес-инкубатора для своих

участников, т.е., например, прохождение компанией отбора, наличие на объекте экспертной, финансовой и бизнес–экосистемы поддержки становления и развития бизнеса, а также постоянный контроль со стороны администрации инкубатора, по мнению заказчиков, не является значимым преимуществом.

4. Очередной существенной проблемой деятельности Самарского бизнес-инкубатора, что служит причиной низкого дохода инкубатора, выступает отсутствие финансирования компаний на предпосевной стадии.

Весьма немногочисленными являются гранты, на которые могут претендовать стартапы на ранней стадии, и к тому - денежные средства, на которые также претендуют стартапы, значительно ограничены.

В рамках этой инвестиционной проблемы можно выделить и другой фактор – отсутствие, так называемых, «умных» денег. Под «умными» деньгами понимаются те денежные средства, которые вкладываются инвесторами в уже опытную для них отрасль, т.к. это уже оправдывает многие риски. Ведь инвестор, только благодаря своему опыту, навыкам и наличием деловых контактов, осуществляет активную поддержку команды проекта. Проблема – отсутствие «умных» денег – состоит не в отсутствии денег как таковых, а в привлечении не опытных инвесторов. Зачастую на практике многие компании или же частные лица пытаются инвестировать стартапы не понимая их специфики, и, доходит это до того, что при любом исходе проекта стартапа инвесторы требуют гарантированных доходов.

Для Самарской области проблема отсутствия «умных денег» обуславливается тем, что значительная доля немногочисленных опытных инвесторов сконцентрирована далеко от нас, а именно - в Москве. В связи с этим региональным стартапам сложнее получить «умные» деньги. Из-за всего этого значительное количество предприниматели вынуждены переезжать в Москву либо вовсе обходиться без инвесторов в тех случаях, когда такой переезд невозможен в силу личных или бизнес-причин. Такие факты служат антиразвитию бизнеса. Частично компенсировать ограниченность начального финансирования могли поступать со стороны государственных институтов, но данное не скоординировано, более того их распространённость очень низка. Процессы по оказанию и получению

такой помощи затруднены в связи с бюрократичными процедурами. В результате возникает еще одна проблема - на получение финансирования тратится значительное количество времени, причем в самый тяжелый и неопределенный период существования компании.

Резиденты Самарского бизнес-инкубатора воспринимаются инвесторами как слабые компании, не умеющие зарабатывать и всецело зависящие от поддержки и грантов. По мнению инвесторов, это связано с тем, что инкубаторы не ставят перед собой бизнес-цели, не умеют оказывать качественные услуги, не обладают необходимым опытом в соответствующих отраслях и не умеют привлекать экспертов.

Подводя итог вышепроведенному анализу, относительно внутренних ключевых факторов МБУ г.о. Самара «Самарского бизнес-инкубатора» можно выдвинуть предположения, которые могут послужить росту результатов деятельности инкубатора, а именно:

- Самарскому бизнес-инкубатору целесообразно оказывать широкий спектр услуг, особенно те, которые ограничены, например, наставничество, работу с интеллектуальной собственностью, прототипирование и прочее. Эти услуги не обязательно оказывать бесплатно, лучше поделить на части или разработать льготные условия получения таких услуг, в случае, если эффективнее окажется продавать абсолютно все услуги. Стоит отметить, что на практике наиболее успешные инкубаторы договариваются об предоставлении услуг с партнерами, тем самым дают компаниям-резидентам дополнительный стимул к быстрому развитию.

- Самарский бизнес-инкубатор должен разработать надлежащие критерии и использовать жесткий отбор стартап-проектов, а также присваивать статус резидента только тем компаниям или стартап-проектам, которые изначально продемонстрировали свой высокий потенциал;

- Самарскому бизнес-инкубатору необходимо создать экспертный совет, но так, что его работа не превращалась в формальность, а реально оказывала помощь руководству бизнес-инкубатора или технопарка и их резидентам. Экспертный совет необходим для вовлечение его членов в процесс решения

максимально широкого спектра вопросов, особенно на этапе определение критериев для отбора проектов, а также других стратегических и тактических задач уже на процессе становления бизнес компаний.

Так же МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» необходимо постоянно развивать новые направления для развития инновационных предприятий г.о. Самары. В качестве одного из направлений развития можно предложить создать на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» открытый R&D центр.

3. Пути повышения эффективности деятельности МП «Самарский бизнес – инкубатор»

3.1. Разработка мероприятий по совершенствованию механизмов деятельности МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Во 2-ой главе работы были определены главные трудности, которые препятствуют развитию МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор».

Таковыми трудностями являются: политика инкубации, образование и кадры, комплекс инфраструктурных объектов, спрос и предложение, инвестиции.

А для решения этих проблем можно предложить следующие подходы:

1. Политика инкубации.

Одним из весомых факторов успешности МБУ г.о. Самара «Самарского бизнес-инкубатора» может являться наличие экспертного совета, члены которого оказывают действительную поддержку, к примеру, в отборе стартапов, или же принятии заключения о лишении статуса резидента, или же о выходе резидента из инкубатора.

Эффективность такого подхода подтверждается следующими итогами анализа: те компании, в которых функционирует экспертный совет, имеют более высокие показатели выживаемости, как в период инкубации, так и по его окончанию. Это наглядно отражено на Рисунке 18.

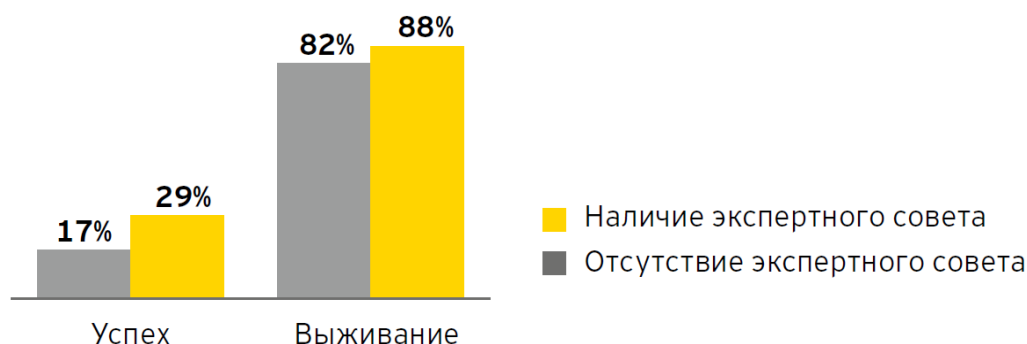


Рисунок 18 - Успешность в зависимости от наличия экспертного совета [26]

Перенимая мировой опыт, следует заметить значимость не только наличия,

но и самого состава совета экспертов. Так, к примеру, в рамках американских исследований было замечено, что положительное влияние на показатели бизнес-инкубаторов оказывают следующие лица, являющиеся участниками экспертного совета:

- представители государственных учреждений, а также агентств экономического развития;
- представитель фирмы, как правило, успешного выпускника данного инкубатора;
- специалист по трансферу технологий;
- эксперт в финансовой, правовой и интеллектуальной областях [26].

2. Образование и кадры.

В рамках работы МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» необходимо непрерывно увеличивать квалификации персонала, при помощи применения существующих образовательных программ, а также изучения передовых интернационального и отечественного навыков.

МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» следует совершенствовать навыки своих резидентов и сотрудников до необходимого уровня для работы на мировом рынке. Самарскому бизнес-инкубатору необходимо привлечение большого числа классифицированных людей из различных стран, чья экономика отражает высокие показатели, как на мировой арене, так и внутри самих государств. Привлечение специалистов подразумевает под собой то, что данные люди будут проводить обучающие мероприятия, к примеру, питч-сессии. Но, самое главное, Самарский бизнес-инкубатор должен организовывать своим резидентам стажировки и поездки в экономически развитые государства, а также выстраивать связь с зарубежными вузами по вопросам анализа мирового рынка и прочих международных экономических механизмов. Для разрешения данного вопроса необходимо подойти система, и в качестве такого подхода можно предложить создание центра компетенций федерального масштаба.

Еще одним решением вопроса образования и кадров выступает – центр

молодежного инновационного творчества. То есть, внутри системы Самарского бизнес-инкубатора необходимо создать центр, который позволил бы расширить интерес резидентов или потенциальных резидентов (школьников, студентов) к техническому творчеству, к решению реальных на сегодняшний день задач при помощи современных технологий и оборудования. Здесь же следует отметить, что проще всего и эффективнее создавать такие центры в формате государственного-частного партнерства (сокращенно – ГЧП). Такой формат подразумевает в себе окупаемость вложенных частных средств за счет выполнения государственных заказов.

Как мы уже отмечали ранее, одним из способов решения проблемы низкого образования будущих предпринимателей выступают мероприятия, проводимые в Москве, что затрудняет доступ к ним, и, к тому же, такие мероприятия носят обобщенный характер. Мы считаем, что есть необходимость в проведении обучающих мероприятий федерального уровня на территории Самарской области с привлечением лучших экспертов, в том числе иностранных. Такие мероприятия должны носить узкий характер тематики, что позволит МБУ г.о. Самара «Самарскому бизнес-инкубатору» позиционировать себя в роли центра инновационной активности, встроенного в внутреннюю систему инноваций Российской Федерации.

3. Инфраструктура.

Комплекс инфраструктурных объектов всегда был проблемой для Самарского бизнес-инкубатора. Участие, при чем активное, Самарского бизнес-инкубатора в различных как региональных, так и федеральных программах позволяет осуществлению затрат на покупку оборудования, осуществлять сотрудничество с частными партнерами, но, от этого нет никакой выгоды или просто прибыли. В связи с этим, можно сделать предположение, что для разрешения данной проблемы необходимо устанавливать связь с ведущими производителями программного обеспечения. Данные производители в рамках своей мер по поддержке малого бизнеса и программ стратегического развития могут предоставлять необходимое программное обеспечение со значительной скидкой, так сказать «на

льготных условиях». Такая взаимосвязь носит двустороннюю выгоду и поэтому изначально будет эффективной.

Еще одной мерой, позволяющей частичное разрешение вопроса о недостатке высокотехнологичных оборудований и лабораторных или производственных площадей – в одних объектах, а в других – их недогрузки, является – информационная система высокотехнологичной инфраструктуры, которую необходимо создать. Такая система позволила бы предпринимателям находить необходимое для них оборудование и помещения с минимальными затратами[26].

Все вышесказанное играет ключевую роль для Самарского бизнес-инкубатора, т.к. это поможет отслеживать, прогнозировать и удовлетворять платежеспособность спросов на различные виды и объемы площадей[26]. Кроме того, это служит достижению цели, выражающейся в достижении роста бизнеса, за счет эффективного распределения существующих ресурсов МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор».

Еще одним способом успешного разрешения проблем комплекса объектов инфраструктуры может послужить – создание частных инжиниринговых центров или центром «ГЧП» на базе бизнес-инкубатора, но последнее условие относительно не принципиальное. Таки центры предоставляли бы оборудование и высокотехнологичные услуги как стартапам, что послужит их развитию, так и внешним пользователям, что послужит мгновенным источником прибыли. Центры такого рода деятельности могут формироваться в рамках инициатив центров молодежного инновационного творчества или же за счет крупных высокотехнологичных компаний-партнеров МБУ г.о. Самара «Самарского бизнес-инкубатора». Данные компании-партнеры оказывали поддержку малого бизнеса за счет оказания услуг по предоставлению оборудования за арендную плату, загрузку проектного бюро или инновационных решений, а также делились бы своим опытом.

Также очень важно создать (выделить) общественные зоны на базе инкубатора, оснастить их в соответствии с базовыми принципами создания удобного и уютного пространства, что послужит неформальному общению среди субъектов инкубатора. Для более плотной загрузки можно перевести часть

общественных и образовательных мероприятий МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» в эту зону.

4. Спрос и предложение.

Требуется проведение мероприятий для диалога предпринимателей с потенциальными покупателями инновационных решений. Несмотря на низкий уровень прямой конвертации «сделки по итогам указанных встреч пока еще достаточно редки», предприниматели получают ценные советы относительно дальнейшего развития своего продукта или услуги. Сам факт такого общения на ранней стадии выполнения проекта дает возможность своевременной корректировки работы - вплоть до полной замены бизнес - модели стартапа.

Создание системы отслеживания и формулирования актуальных задач в различных областях промышленности осуществлять на федеральном уровне и региональном уровне. Система должна быть основана на мониторинге не только российских, но и мировых тенденций с тем, чтобы увеличить число стартапов с международным потенциалом. Это позволит проводить тематические образовательные мероприятия, конференции, выставки, привлекая внимание предпринимателей и технических специалистов к задачам, решение которых будет пользоваться платежеспособным спросом.

Еще один подход, позволяющий частично решить указанные проблемы, – формирование грамотного экспертного совета, члены которого нацелены помогать резидентам своими знаниями на постоянной основе. Однако для создания экспертного совета такого уровня необходимы специалисты высокого уровня, которые будут способствовать обеспечению надежного функционирования экосистемы объекта[14].

Также важна популяризация среди крупных компаний Самарской области преимуществ работы с резидентами МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор», которые они получают по сравнению с малыми предприятиями, лишенными поддержки такой экосистемы. Для этого необходимо разработать объективные метрики «или воспользоваться примерами существующей практики, в том числе зарубежной», позволяющие наглядно показать, каким именно образом

работа с резидентами снижает риски заказчика.

Часть лицензий или сертификатов при содействии МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» могут быть выделены предпринимателям благодаря средствам, предоставляемым им в рамках соответствующих государственных программ. Но для более сложных вопросов формализованного решения пока не существует. Частично решение зависит от эффективности личного взаимодействия руководства объекта с крупными предприятиями и региональными уполномоченными органами. В отдельных случаях для получения международных сертификатов бизнес приходится регистрировать за пределами России. В случае если задача развития инновационной экономики останется приоритетом для государства, эти проблемы необходимо будет решать системно[14].

Выход на партнерские отношения с иностранными объектами инновационной инфраструктуры, а также присоединение к зарубежным сетям и ассоциациям может повысить шансы резидентов МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» на успешное развитие бизнеса на международных рынках. Этому способствует, в том числе, предоставление резидентам возможности участия в программе выхода на иностранный рынок «soft landing», осуществляемой совместно с зарубежными партнерами.

5. Инвестиции.

Требуется открытие региональных фондов или фондов при МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» с использованием средств государства.

Такие фонды будут финансировать проекты на начальном этапе их развития. А для сокращения рисков необходимо создавать соинвестирование частных инвесторов и государственными и отдавать предпочтение инвестированию уже зарекомендованным резидентам.

Привлечение частных инвесторов позволит не только увеличить объем доступных стартапам средств, но и повысить эффективность капиталовложений за счет участия успешных предпринимателей в компаниях - объектах инвестиций.

Следует сосредоточить внимание на ознакомлении и возможности обучения потенциальных частных инвесторов с особенностями создания и развития

инновационного бизнеса. При обучении необходима возможность онлайн образования и в том числе на международных платформах. Что бы контролировать такое образование необходимо организовать его на федеральном уровне.

Систематизация ресурсов, необходимых для финансовой поддержки инновационного предпринимательства, формирование удобных информационных интегрирующих систем (в идеале - одной системы) для всего спектра программ, действующих на федеральном и региональных уровнях, обеспечение продвижения и популяризации использования этой системы также играют значимую роль. В качестве промежуточной меры можно опираться на успешный опыт некоторых инкубаторов и технопарков, имеющих в штате координатора по работе с органами власти. Такому координатору необходимо осуществлять мониторинг соответствующих программ, различных конкурсов и мероприятий, оповещать о них предпринимателей и помогать им в составлении заявок[26].

Необходимо создать систему ключевых показателей эффективности МП «Самарский бизнес - инкубатор», основанную не на формальных критериях, а на показателях успешности резидентов. Это позволит стимулировать руководство к более тщательному отбору проектов, привлечению необходимых экспертов, поиску возможностей предоставления качественных услуг, а также к реальному, а не формальному созданию такой экосистемы поддержки, которая будет систематически содействовать развитию привлекательных для инвестирования компаний[32].

Отсутствие единой, правильно выстроенной системы ключевых показателей эффективности «КПЭ» бизнес-инкубаторов, создаваемых и функционирующих преимущественно за счет государственных средств:

- не позволяет оценивать результаты работы, объективно определять наиболее успешные и отбраковывать неэффективные модели ведения деятельности, распределять финансирование с учетом этих оценок;
- препятствует ведению переговоров с финансирующими и контрольными органами, а также с инвесторами и партнерами с позиции достигнутых результатов;

- препятствует планированию работы и постановке целей.

Разработка системы «КПЭ» должна базироваться на существующих международных аналогах и накопленном опыте функционирования наиболее успешных российских объектов.

Система «КПЭ» должна быть создана с учетом различной роли объектов инновационной инфраструктуры, в частности, существуют как минимум два базовых варианта роли инкубаторов, для которых «КПЭ» не могут быть идентичными:

- инкубатор в качестве инструмента поддержки малых инновационных компаний с потенциалом к устойчивому росту, которые затем интегрируются в существующие «на первой стадии обычно региональные или федеральные» цепочки создания добавленной стоимости

- инкубатор в качестве инструмента ускоренного развития стартапов с потенциалом к стремительному росту, изначально ориентированных на создание крупных международных брендов с привлечением венчурного капитала.

Целью создания МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» является формирование эффективных и конкурентоспособных условий для комплексной поддержки самарских инновационных компаний, проекты которых обладают высоким коммерческим потенциалом.

МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» является частью инновационной инфраструктуры Российской Федерации и призван стать одной из точек развития национальной инновационной системы.

МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» обладает всей необходимой инфраструктурой и условиями, способными обеспечить коммерциализацию наукоемкой технологии или продукта от стадии лабораторной разработки до воплощения идеи в жизнь.

В настоящее время, в национальной инновационной системе так и не создана инфраструктура взаимодействия крупного бизнеса с малыми и средними инновационными предприятиями, несмотря на прямую экономическую выгоду для участников, что подтверждается:

1. С одной стороны: по мнению экспертов внедрение 80 % разработок малых и средних инновационных предприятий в производственные процессы крупного бизнеса экономически обосновано. Ряд технологических потребностей крупного бизнеса удовлетворяются за счет зарубежных аналогов, в том числе в порядке перекупки у российских разработчиков.

2. С другой стороны: рост стоимости научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и сопутствующие этому тренды, уменьшение жизненного цикла продуктов и рост мобильности человеческого капитала приводят к тому, что используемая схема НИОКР, при которой крупный бизнес пользуется только собственной научно-технологической базой работает с трудом или вовсе не работает.

Поэтому с целью содействия технологическому развитию и инновационной восприимчивости российского бизнеса можно рекомендовать Фонду развития инновационного предпринимательства создание на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» открытого R&D центра, который будет являться структурным подразделением Фонда.

Каким образом создать такое структурное подразделение? Нужно кратко пояснить, что собой представляет этот Фонд: цели, задачи, функции, возможности. То же самое расшифровать про R&D центр.

Открытый R&D центр - это коммуникационная площадка, призванная объединять опыт, результаты научно-технической деятельности и научно-технологическую базу малых и средних инновационных предприятий, научно-исследовательских институтов и ВУЗов с целью решения конкретных технологических потребностей бизнеса России.

Основным преимуществом проекта является инфраструктурные возможности Фонда развития инновационного предпринимательства - это 174 региональных палаты, более 50000 членских организаций, 70 деловых советов, 29 загранпредставительств и 34 профильных Комитета.



Рисунок 19 - Принцип взаимодействия открытых R&D центров

Фонд развития инновационного предпринимательства, со своей стороны, собирает и аккумулирует потребности крупного бизнеса в области инновационного развития. Проводит обучение и аккредитацию открытых R&D центров, которые в свою очередь, проводят в регионах проектные сессии, привлекая инновационные предприятия, вузы и НИИ с целью формирования технологических решений.

Преимущество данного механизма состоит в том, что крупный бизнес получает возможность «подключиться» к ресурсам внешней научно - технологической базы и осуществлять поиск идей и технологий на открытом рынке.

Создание открытых R&D центров позволит предприятиям крупного бизнеса значительно экономить финансовые и временные ресурсы стадии НИОКР за счет использования существующих решений, разделить риски проведения НИОКР с внешней научно - технологической базой, а также получит возможность коммерциализации собственных непрофильных разработок «спин - оффов».

Преимущества участия в R&D центрах для представителей крупного бизнеса:

1. Возможность использования уникального опыта, результатов научно-технической деятельности и научно-технологической базы инновационных предприятий, НИИ и ВУЗов из всех регионов России;

2. Возможность коммерциализации собственных непрофильных разработок (спин-оффов);
3. Конфиденциальность технологических запросов;
4. Разделение рисков проведения НИОКР с внешней научно-технологической базой;
5. Экономия финансовых и временных ресурсов стадии НИОКР за счет использования внешней научно-технической базы.

Для предприятий малого и среднего бизнеса это, прежде всего, возможность получить заказ на проведение НИОКР, поставку оборудования и технологий, где преимущества для представителей малого и среднего бизнеса заключаются в:

- возможности кооперации при решении сложных высокотехнологичных задач, в том числе на межрегиональном уровне;
- возможности реализации и развития собственного научно-технического потенциала;
- получение заказа на проведение НИОКР, поставку оборудования и технологий;
- формировании собственной производственной и научно-технологической политики на основе анализа форсайтов/программ инновационного развития крупного бизнеса.

Для инвесторов механизм позволит значительно снизить риски венчурных проектов за счет инвестирования в проекты с существующим потребителем высокотехнологичной продукции и услуг.

Задачи, которые будет выполнять открытого R&D центр:

1. Коммерциализация инновационных проектов;
2. Обеспечение инновационных предприятий малого и среднего бизнеса кадрами для разработки, продвижения, защиты и коммерциализации результатов инновационной деятельности.
3. Обеспечение финансово-экономической поддержки инновационной деятельности;
4. Привлечение институтов развития и механизмов поддержки

инновационного предпринимательства;

5. Привлечение партнеров и инвесторов в проекты;

6. Создание возможности обмена информацией между предприятиями малого и среднего бизнеса с крупными компаниями в процессе осуществления инноваций;

7. Создание инфраструктурных условий для эффективной деятельности инновационных предприятий.

Для МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» это новое направление коммерческой деятельности, которое полностью находит свое отражение в области его основных целей и задач. Открытый R&D центр на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» получает вознаграждение от дохода, который получает в результате поставки заказчикам такого решения.

При этом проведение проектных сессий, на которых членские организации (резиденты) получают возможность реализовать собственный научно-технологический потенциал, будет стимулировать приток новых резидентов. Создание сети открытого R&D центра на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» будет стимулировать предпринимательскую активность малых и средних инновационных предприятий город Самара, создание новых инновационных решений и высокотехнологичных рабочих мест.

Являясь структурным подразделением Фонда развития инновационного предпринимательства, Открытый R&D центр будет комплектоваться штатными сотрудниками МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор», привлекаемыми к участию в деятельности Открытого R&D центра изначально на безвозмездной основе. В последующем если будут осуществляться реализации проектов сотрудник Открытого R&D центра осуществляет свою деятельность на возмездной основе по трудовым соглашениям, заключаемым с Фондом развития инновационного предпринимательства. Один из сотрудников будет назначаться руководителем Открытого R&D центра.

Сотрудники Открытого R&D центра должны соответствовать требованиям, предъявляемым Положением об аккредитации сотрудников Открытых R&D центров

Фонда развития инновационного предпринимательства.

Обучение сотрудников Открытого R&D центра производится за счет средств Фонда развития инновационного предпринимательства.

Целью обучения сотрудников Открытого R&D центра является получение теоретических и практических навыков в области организации и проведения проектных сессий.

Под проектной сессией понимается мероприятие с участием представителей малых и средних инновационных предприятий города Самары, призванное обеспечить возможность совместного поиска решений по заранее определенному техническому заданию, проводимое под руководством аккредитованного сотрудника Открытого R&D центра.

Порядок проведения проектной сессии определяется методическими рекомендациями, разработанными Фондом развития инновационного предпринимательства.

Аккредитация сотрудников Открытого R&D центра производится Фондом развития инновационного предпринимательства с учетом Положения об аккредитации сотрудников Открытых R&D центров Фонда развития инновационного предпринимательства. Сотруднику, прошедшему аккредитацию выдается свидетельство установленного образца.

Техническое задание предоставляется Открытому R&D центру Фондом развития инновационного предпринимательства исходя из потребностей и требований крупных российских предприятий, с которыми Фондом развития инновационного предпринимательства заключены соглашения «договоры» о поиске решений по представленным техническим заданиям.

При поступлении технического задания в Открытый R&D центр между Фондом развития инновационного предпринимательства и сотрудником Открытого R&D центра заключается соглашение, в котором устанавливается размер вознаграждения сотрудника Открытого R&D центра в случае реализации проекта по поиску решения по техническому заданию.

При поступлении технического задания в Открытый R&D центр между

Фондом развития инновационного предпринимательства и МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» заключается дополнительное соглашение, в котором устанавливается размер вознаграждения МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» за оказание информационной и технологической поддержки в случае реализации проекта по поиску решения по техническому заданию.

Деятельность R&D - центра не будет ограничиваться кругом резидентов МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» - возможность получить заказ имеет любая малая компания или вуз, имеющий инновационные разработки.

В случае если проект по поиску решения по техническому заданию не будет реализован в силу отсутствия такого решения, неудовлетворения решения требованиям технического задания, отзыва технического задания, обстоятельств непреодолимой силы, Стороны несут риски пропорционально понесенным ими расходам.

Фонд развития инновационного предпринимательства при поддержке компании «Простой бизнес» запустил электронную платформу системы Открытых R&D центров. Система позволяет объединить функциональность виртуального офиса с возможностями «социальной» «научно - технологической» сети для привлечения под решение сложных технологических задач научно - технический потенциал инновационных предприятий, ВУЗов и НИИ вне зависимости от их географического положения.

Электронная платформа системы Открытых R&D центров построена на базе Комплекса «Простой бизнес». Комплекс «Простой бизнес» - это уникальный облачный сервис для корпоративного управления проектами, задачами и временем, предназначенный для построения единого информационного пространства организации, объединяющий набор инструментов для оперативного управления бизнесом, который идеально подходит для малого и среднего бизнеса вне зависимости от отрасли.

Таким образом, необходимо широкое обсуждение вышеуказанных проблем с привлечением всех участников системы бизнес - инкубации для достижения консенсуса относительно роли МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор»,

разработки единой системы КПЭ «правил игры» для них и изменения системы контроля/распределения финансирования в соответствии с «КПЭ».

3.2. Оценка эффективности предложенных мероприятий

Открытый R&D центр на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» будет способствовать эффективному как экономическому, так и социальному развитию малого бизнеса.

Социальный эффект, который будет достигнут при реализации предложенного мероприятия, заключается в следующем: благодаря внутрисистемной деятельности открытого R&D центра на базе бизнес-инкубатора будет достигнут единый всеобщий интерес малого предпринимательства, промышленности, исследовательских и учебных заведений и региона в целом путём согласования целей и законных интересов каждой стороны. К примеру, крупные предприятия Самарской области через механизм инкубирования смогут получать доходы, поступающие от результатов использования имеющихся у них ресурсов. У предприятий, учебных заведений и национально исследовательских институтов появится возможность предоставления своим сотрудникам/специалистам все необходимые (недостающие) условия для завершения исследовательских работ в малых предприятиях, а также появится возможность создать на их основе новой техники, технологии и материалов.

Сотрудничество крупных компаний, НИИ и учебных заведений с МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» даст возможность малым предприятиям ускорить внедрение новых технологий, повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, снизить затратность на проведения НИОКР. Все это также не обойдётся без использования научно-технических и производственных потенциалов региона, а также при помощи его научных кадров и материальной базы. Данное сотрудничество также поспособствует:

- более быстрому получению консультаций специализированных работающих в той или иной отрасли;

- более легкому проведению процедур научных и технологических экспертиз;
- повышению профессионального уровня сотрудников предприятий.

Ещё одним положительным плюсом от создания открытого R&D центра при осуществлении им деятельности по достижению собственной цели является - создание новых рабочих мест для местного населения и органов власти, а также создание новых услуг, товаров и технологий. Все это даст огромный скачок вверх по показателям уровня экономики муниципального образования и региона в целом.

Данный социальный эффект повлечёт за собой:

- дополнительный инвестиционный капитал;
- совершенствование социального комплекса объектов инфраструктуры;
- стимулирование развития региональных образования, науки и разнообразных поддерживающихся услуг.

Открытый R&D центр на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» станет ключом связывающего все звенья экономики и станет катализатором экономического развития Самарского региона.

Преимущества создания открытого R&D центра на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» большое количество. Помимо ключевых, значимых плюсов, перечисленных выше, существуют и дополнительные. Например, центр за счет своей гибкости функциональной структуры позволит приспособиться инкубатору к различным внешним условиям для разрешения различных задач социально-экономического развития. Также, открытый R&D центр может поспособствовать удовлетворению интересов различных социальных групп и бизнес сообществ, в том числе объединения малых предпринимателей, правительственные организации и муниципальные органы, промышленные корпорации, образовательные учреждения и пр. Данное объединение интересов с последующим их удовлетворением центр способен выполнять за счет собственных разнообразных выполнимых функций, а набор таких функций зависит только от потребностей.

Открытый R&D центр осуществляет свою деятельность в МБУ г.о. Самара

«Самарском бизнес-инкубаторе» по разнообразным и гибким моделям. Данная деятельность позволяет вписать центр в программные документы бизнес-инкубатора, которые направлены на разрешение вопросов социально-экономического развития субъектов Самарской области, в то же время, опыт, накопленный в России и в других странах даст многочисленные возможности реализовывать следующие актуальные задачи регионального значения:

1. Более эффективное производство товаров и открытие качественно новых видов предпринимательской деятельности;
2. Обучение и повышение квалификации предпринимателей, общее повышение уровня экономического образования в клиентурной среде, предпринимательской способности населения региона;
3. Повышение конкурентоспособности местной продукции на отечественном рынке, возрастание возможностей выхода на зарубежные рынки;
4. Решение проблем занятости молодежи, безработных, инвалидов и других социальных групп населения, нуждающихся в определенной поддержке;
5. Содействие структурной перестройке экономики, развитие малого и среднего предпринимательства, увеличение количества новых малых предприятий;
6. Создание новых рабочих мест и оживление экономической активности региона в целом;
7. Целевое развитие отдельных отраслей промышленности и разнообразие местной экономики [32].

Кроме того, МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор» в тесном взаимодействии с Фондом развития инновационного предпринимательства смогут отслеживать динамику роста предпринимательства в регионе, отлаживать механизм создания успешных предприятий, оценивать эффективность инструментов содействия и воздействия на развитие малого предпринимательства. Однако, для реализации поставленных задач необходимо, чтобы учредители и заинтересованные в работе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор» стороны имели достоверное и полное понимание истинного предназначения этих структур, их роли в развитии отраслей и регионов.

Экономический эффект от создания открытого R&D центра на базе МП «Самарский бизнес - инкубатор» будет заключаться в получении вознаграждения от дохода, полученного от поставки заказчику технологического решения. Зарабатывать же такой центр будет на заказчике, с которого будет взиматься от 10 до 20% комиссионного вознаграждения от выполненного проекта.

Все эти указанные мероприятия, которые способен осуществить открытый R&D центр, стоит оценить по их эффективности в экономическом плане с помощью частных и обобщающих показателей по соответствующим формулам. Обобщающий показатель состоит из:

- годового экономического эффекта;
- расчетного коэффициента эффективности капитальных вложений;
- срока окупаемости проекта.

Годовой экономический эффект рассчитывается по формуле Δ (годовой экономический эффект) = П (годовая экономия) – К (единовременные капитальные затраты) * E_n (нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений).

Значения нормативного коэффициента эффективности капитальных вложений приведены в приложении 1 Приказа Минстроя РФ от 14. 09. 1992 № 209[6]. E_n принимает минимальное значение показателя, а именно равным 0,15.

Расчетный коэффициент эффективности капитальных вложений определяется по формуле: $E_p = П/К$.

После получения результатов, значение нормативного с расчетным коэффициентами эффективности капитальных вложений. Если $E_p \geq E_n$, то капитальные затраты, что можно считать целесообразными, а в противном случае они экономически необоснованны.

Срок окупаемости Т представляет собой период времени «в годах», в течение которого капитальные затраты на внедрение предложенных мероприятий полностью окупятся, и рассчитывается по формуле: $T = К / П$

Данный способ расчета выбран исходя из того, что при внедрении предложенных мероприятий точно известна только расходная часть, а входящие

денежные потоки не могут быть достаточно точно определены.

Для повышения эффективности работы МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» было предложено реализовать следующие мероприятия:

1. Принять на работу координатора по работе с органами власти;
2. Проводить повышение квалификации персонала;
3. Проводить презентации о преимуществах работы с резидентами МП «Самарский бизнес - инкубатор»;
4. Создавать инжиниринговые центры на площадях МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор»;
5. Создать и продвигать сайт МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор», с целью ознакомления с новым набором услуг;
6. Создать экспертный совет из представителей научной, инвестиционной и бизнес-среды городского округа Самара на безвозмездной основе.

Часть мероприятий будет проводиться за счет собственных средств.

Затраты на внедрение предложенных мероприятий приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Затраты на внедрение предложенных мероприятий

Статья затрат	Сумма затрат, руб.
1. Создание экспертного совета на безвозмездной основе, из представителей научной, инвестиционной и бизнес – среды городского округа Самара	Собственными силами
2. Повышение квалификации персонала, 5000 <u>на</u> чел. в год	40 000
3. Создание инжиниринговых центров на площадях МП «Самарский бизнес – инкубатор»	Собственными силами
4. Проведение презентаций о преимуществах работы с резидентами	Собственными силами
5. Прием на работу координатора по работе с органами власти	300 000
6. Создание интернет портала открытого R&D центра	100 000
Итого	440 000

Как показывают данные таблицы 8 затраты внедрение предложенных мероприятий составят 440 000 рублей. Необходимо произвести расчёт ожидаемого экономического результат от внедрения предложенных мероприятий. В рамках проекта предлагается расширить перечень оказываемых МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес - инкубатор» услуг. Услуги рекомендуется оказывать не только резидентам, но и всем желающим (см. Приложение 2).

Информацию об услугах, сроках проведения и стоимости услуг необходимо разместить на сайте. Там же необходимо создать форму электронной регистрации и записи на семинары.

Годовой экономический эффект от внедрения предложенных мероприятий составит: $\Delta = \Pi - K * E_n = 1478275 - 440000 * 0,15 = 1\,412\,275$ руб.

Расчетный коэффициент эффективности капитальных вложений: $E_p = \Pi / K = 1478275 / 440000 = 3,4$

$E_p > E_n$, это значит, что капитальные затраты можно считать целесообразными.

Срок окупаемости проекта: $T = K / \Delta = 440000 / 1478275 = 0,3$ года или 4 месяца.

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий предполагает финансовые затраты в размере 440 000 руб. Экономический эффект составит 1 412 275 руб. Предполагается, что проект окупится в течение четырех месяцев. Капитальные затраты по внедрению предложенных мероприятий можно считать целесообразными.

Заключение

Малое предпринимательство является значимым звеном экономического роста. Его уровень развития определяет уровень повышения экономики и на сколько социально стабильным будет регион. Также, оно является ключевым основанием устойчивости экономики региона к различным циклическим и\или общемировым кризисам. Малый бизнес выступает в качестве стратегического ресурсного объекта в развитии региональной территории, и, следовательно, всего государства в целом. По уровню развития малого бизнеса Самарский регион среди всех остальных регионов Приволжского Федерального округа занимает лидирующее место.

Немалое количество субъектов малого предпринимательства насчитывается на Самарской территории. По итогам ушедшего 201 года – объем оборотов малых предприятий составил более 22,7 млрд. рублей.

Развитие малого бизнеса на территории региона, в том числе на территории Самарской области, невозможно без поддержки от государства. Всесторонняя поддержка, реализуемая в виде программ по развитию малого и среднего предпринимательства в Самарской области, имеет свои показатели, которые говорят о ее эффективности. Такими показателями являются субъекты малого и среднего предпринимательства в количественном соотношении, которые получили поддержку по указанной выше программе. Итог программы на 2017 год – количество субъектов малого бизнеса значительно выросло по сравнению с предыдущим 2016 годом.

Для становления малого бизнеса и последующего его эффективного развития необходима помощь на начальных этапах по всем бизнес-направлениям. Для оказания такой помощи 20 октября 2008 года Глава городского округа Самара вынес Постановление №866 о создании и положении начала деятельности Самарского бизнес-инкубатора.

МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» представляет собой институт по продвижению бизнеса путем осуществлении следующей деятельности: оказание консультационных услуг для субъектов малого и среднего

предпринимательства городского округа Самара по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения; юридические консультации для предпринимателей, а также комплексное сопровождение; услуги по ведению бухгалтерского учета на предприятии; предоставление во временное пользование помещений Самарского бизнес-инкубатора; организация и проведение мероприятий «круглые столы, форумы, выставки, конференции, саммиты и многое другое.

За всю свою деятельность Самарский бизнес-инкубатор работает в убыток. За весь исследуемый период деятельности, нам удалось выявить причины убыточной деятельности. Таковыми причинами являются: политика инкубации, образование и кадры, инфраструктура, спрос и предложение, инвестиции.

Для решения данных проблем были предложены следующие подходы:

1. Для решения вопроса об инвестициях, необходимо создать региональные фонды с привлечением частного капитала, нацеленных на предпосевное финансирование, еще необходимо обучать частных инвесторов, систематизировать ресурсы финансовой поддержки инновационного предпринимательства, а также внедрять системы «КПЭ».

2. Для решения вопроса образования и кадров, необходимо создать образовательные центры «для всех возрастов» на основе государственно-частного партнёрства, сформировать федеральные центры по обмену международным опытом, и, проводить федерального уровня мероприятия по отдельным тематикам и трендам в региональных бизнес-инкубаторах.

3. Для решения вопроса политики инкубации, необходимо выработать более адекватные критерии отбора будущих резидентов и предъявлять более жесткие требования к нему. Еще необходимо создать экспертный совет и/или расширить его функционал и влияние. А также, предоставление качественных дополнительных услуг, важных для успешного развития бизнеса компаний - резидентов «лучше - на платной основе».

4. Для решения проблем спроса и предложения, необходимо организовывать встречи предпринимателей с заказчиками, проводить мониторинги

актуальных задач и их популяризации, как можно чаще использовать метрик для убеждения заказчиков в преимуществах работы с резидентами инкубатора, а также произвести системное решение вопросов с лицензиями.

5. Для решения проблем, связанных с инфраструктурой, необходимо внедрить информационные системы высокотехнологичной инфраструктуры, в том числе, необходимо сформировать частные «или ГЧП» инжиниринговые центры на основе мощностей крупных предприятий, а также создать удобные пространства для общения резидентов инкубаторов.

Для необходимого содействия технологическому развитию и инновационной восприимчивости российского бизнеса можно рекомендовать создание на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» открытого R&D центра. Суть жизнедеятельности данного центра состоит в том, что он будет являться структурным подразделением Фонда развития инновационного предпринимательства, что позволит предприятиям значительно экономить финансовые и временные ресурсы стадии НИОКР за счет использования существующих решений, а также разделить риски проведения НИОКР с внешней научно-технологической базой, и, получить возможность коммерциализации собственных непрофильных разработок «спин-оффов».

От создания открытого R&D центра на базе МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор» следуют экономический и социальный эффект. Данные эффекты заключается в создании комфортной социальной среды для региона, а экономический – в получении вознаграждения от дохода, полученного от поставки заказчику технологического решения.

Из всего проделанного анализа следует вывод о том, что на территории Самарской области есть все шансы разработать общепризнанные теоретические и практические подходы к тому, каким должен быть эффективный бизнес-инкубатор как база развития малого и среднего предпринимательства, что вследствие послужит высоким показателям в экономики нашего региона, нашего государства, и выведению нас на лидирующие позиции на мировом рынке.

Список использованной литературы

Нормативно-правовые акты

1. Конституция РФ 1993 г. // СПС «КонсультантПлюс».
2. "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации": Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. № 209 – ФЗ // СПС «Гарант».
3. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» Федеральный закон РФ от 08 августа 2001 г. № 129 – ФЗ (в редакции от 26.07.2001 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
4. «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» Федеральный закон РФ от 18 июля 2011 г. № 223 – ФЗ (в редакции от 14.07.2011 г.) // СПС «Гарант».
5. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» Федеральный закон РФ от 05 апреля 2013 г. № 44 – ФЗ (в редакции от 29.03.2013 г.) // СПС «Гарант».
6. «Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации» Федеральный закон РФ от 07 июля 2013 г. № 78 – ФЗ // СПС «Гарант».
7. «Об утверждении методики по определению уровня арендной платы за нежилые здания «помещения»» // Приказ Минстроя РФ от 14 сент. 1992 г. № 209 СПС «Гарант».
8. «О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса» Приказ Федеральной антимонопольной службы РФ от 10 февраля 2010 г. № 67 // СПС «Гарант».

9. «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2014 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации» Приказ Минэкономразвития РФ от 01 июля 2014 г. № 411 // СПС «КонсультантПлюс».

10. «Областная целевая программа развития инновационной деятельности в Самарской области на 2014 – 2019 годы» Постановление Правительства Самарской области от 29 ноября 2013 г. № 699 // СПС «Гарант».

11. «О создании муниципального предприятия городского округа Самара «Самарский бизнес-инкубатор»» Постановление Главы городского округа Самара от 20 октября 2008 г. № 866 // СПС «Гарант».

12. «Об утверждении муниципальной программы развития и поддержки малого и среднего предпринимательства городского округа Самара на 2013 - 2018 годы» Постановление Администрации городского округа Самара от 28 декабря 2012 г. № 1830 // СПС «Гарант».

Литература

13. Бурлуткин Т.В. Тенденции развития современного предпринимательства в РФ. Республика Калмыкия, 2016. 205 с.

14. Гамидуллаева Л.А. Разработка моделей описания и решения задач управления бизнес – инкубатором как социально-экономической системой. Диссертация кандидата экономических наук. Пенза, 2016. 216 с.

15. Гладышева А. Г., Иванова В.Н. Муниципальная кадровая политика. М.: Муниципальный мир, 2003. 256 с.

16. Древлева И.В. Основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России. Статья из сборника «Решение проблем развития предприятий: роль научных исследований» // Материалы II Международной научно – практической конференции, 2017. - №12. – 76 с.

17. Ефимова О.Ю., Котов Д. В. Организации инновационной инфраструктуры. М.: Палеотип, 2016. 276 с.

18. Иванов С.А. Владимир Путин о важности развития малого предпринимательства // Сетевое издание «РИА Новости». - URL: <http://ria.ru/economy/20011218/37532.html> (Дата обращения: 27.09.2017 г.).

19. Карпченко Ю.В. Инновации в малом бизнесе // Электронный научный журнал «Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки». - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-malom-biznese> (Дата обращения: 11.10.2017 г.).

20. Кошелева Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства // Научно - теоретический журнал Terra Humana. СПб., 2016. № 3. 196 с.

21. Кулик А.А., Сабирова Г.Т. Институциональная поддержка малого бизнеса // Государственный экономический университет. - URL: <http://www.scienceforum.ru/2017/pdf/6044.pdf> (Дата обращения: 11.10.2017 г.).

22. Ломоносова Т.В., Горбунов В.Л. Бизнес – инкубаторы и рыночная экономика. М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2016. 98 с.

23. Лупина Т.А. Малые предприятия, большая роль. Российское предпринимательство. М.: 2015. 250 с.

24. Нурмухаметов А.В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике стран // Актуальные вопросы экономических наук: Материалы III международной научной конференции. - URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/95/5778/> (Дата обращения: 27.09.2017 г.).

25. Образцова О.И. Статистика предприятий и бизнес-статистика. М.: Высшая школа экономики, 2016. 704 с.

26. Панасюк Е., Архангельская О. Проблемы решения: технопарки и бизнес – инкубаторы России. Независимое исследование ОАО «РВК». М.: ООО «Эрнст энд Янг», 2017. 109 с.

27. Петраков М.А., Глебов С. Н. Место и роль субъектов малого и среднего бизнеса в экономике России // Российское предпринимательство. М., 2016. № 9. С. 63 – 68.

28. Попков В.П., Евстафьева Е.В. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. СПб.: Питер, 2016. 352 с.

29. Придворная А.Б. Роль бизнес – инкубаторов в системе поддержки малого бизнеса // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». - URL: <http://www.uecs.ru/uecs-32-322011/item/561-2016-08-15-05-16-26> (Дата обращения: 11.10.2017 г.).

30. Сартисон Е.А. Бизнес-инкубаторы: понятие и значение для экономики края. Барнаул: Издательство: «Экономического университета», 2013. 322 с.

31. Седаков Д.М. Государственное финансирование бизнес - инкубаторов в России // Интернет – журнал «Наукovedение». - URL: <http://naukovedenie.ru/?p=issue-2-14> (Дата обращения: 11.10.2017 г.).

32. Тормышева Т.А. Концептуальные основы создания бизнес – инкубаторов // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». - URL: <http://www.uecs.ru/uecs41-412012/item/1346-2015-05-15-06-00-27> (Дата обращения: 11.10.2017 г.).

33. Тормышева Т.А. Система управления бизнес – инкубатором на муниципальном уровне. М.: 2015. 196 с.

34. Тормышева Т.А. Технология развития малых инновационных предприятий в бизнес – инкубаторах. М.: 2015. 6 с.

35. Шишин С.В. Малое предпринимательство: сущность, место и роль в национальной экономике. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2016. 159 с.

Интернет-ресурсы

36. Интернет – портал Федеральной антимонопольной службы. - URL: http://www.fas.gov.ru/legislative-acts/legislative-acts_50869.html (Дата обращения: 21.10.2017 г.).

37. Официальный сайт Администрации городского округа Самара. - URL: <http://www.city.samara.ru/node/1949> (дата обращения: 21.11.2017 г.).

38. Официальный сайт Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области. - URL: <http://economy.samregion.ru/> (Дата обращения: 21.11.2017 г.).

39. Официальный сайт Самарского бизнес-инкубатора. - URL: <http://samarabiznes.ru/> (Дата обращения: 21.10.2017 г.).

40. Справочно-правовая система «Гарант». - URL: <http://www.garant.ru>.

41. Справочно-правовая система «Консультант Плюс». - URL: <http://www.consultant.ru>.

Отчет об исполнении целевой программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства городского округа Самара на 2013-2018 годы

№ п/п	Наименование мероприятия, № подпункта	План по Программе «тыс. рублей», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс. рублей», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюдже та	За счет иных источ ников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных исто чник ов
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Раздел 1. Развитие инфраструк туры поддержки субъектов малого и среднего предприним ательства, в том числе по годам:	39170,1	39170,1	—	32361,8	32361,8	—
	2013	5450,0	5450,0	—	2201,6	2201,6	—
	2014	6750,0	6750,0	—	9603,0	9603,0	—
	2015	10750,0	10750,0	—	4338,7	4338,7	—
	2016	7600,0	7600,0	—	7598,4	7598,4	—
	2017	8620,1	8620,1	—	8620,1	8620,1	—
	1.1 Предоставле ние субсидий бизнес – инкубаторам	36580,1	36580,1	—	30003,5	30003,5	—

	2013	5000,0	5000,0	—	2023,6	2023,6	—
	2014	6270,0	6270,0	—	9082,5	9082,5	—
	2015	10230,0	10230,0	—	3818,7	3818,7	—
	2016	7040,0	7040,0	—	7038,6	7038,6	—
	2017	8040,1	8040,1	—	8040,1	8040,1	—
	1.2. Оказание консультационных услуг	2590,0	2590,0	—	2358,3	2358,3	—
	2013	450,0	450,0	—	178,0	178,0	—
	2014	480,0	480,0	—	520,5	520,5	—
	2015	520,0	520,0	—	520,0	520,0	—
	2016	560,0	560,0	—	559,8	559,8	—
	2017	580,0	580,0	—	580,0	580,0	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс. руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по программе и по каждому финансовому году отчетного периода		
		всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников
2	Раздел 2. Совершенствование системы нормативного правового обеспечения предпринимательской деятельности, в том числе по годам: 2013	7321,7	7321,7	—	7010,6	7010,6	—
		1000,0	1000,0	—	935,1	935,1	—
	2014	1050,0	1050,0	—	1014,6	1014,6	—
	2015	1300,0	1300,0	—	1298,9	1298,9	—

	2016	2371,7	2371,7	—	2162,0	2162,0	—
	2017	1600,0	1600,0	—	1600,0	1600,0	—
	2.1. Проведение экспертиз проектов законодатель ных актов	400,0	400,0	—	399,9	399,9	—
	2013	100,0	100,0	—	99,9	99,9	—
	2014	0,0	0,0	—	0,0	0,0	—
	2015	100,0	100,0	—	100,0	100,0	—
	2016	100,0	100,0	—	100,0	100,0	—
	2017	100,0	100,0	—	100,0	100,0	—
	2.2. Оплата услуг по проведению форумов, конференций	4921,7	4921,7	—	4613,7	4613,7	—
	2013	600,0	600,0	—	599,7	599,7	—
	2014	700,0	700,0	—	600,0	600,0	—
	2015	800,0	800,0	—	799,0	799,0	—
	2016	1821,7	1821,7	—	1615,0	1615,0	—
	2017	1000,0	1000,0	—	1000,0	1000,0	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источн иков	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источн иков
	2.3. Разработка и выпуск методических, справочных и информационно- аналитических материалов	2000,0	2000,0	—	1997,0	1997,0	—
	2013	300,0	300,0	—	235,5	235,5	—

	2014	350,0	350,0	—	414,6	414,6	—
	2015	400,0	400,0	—	399,9	399,9	—
	2016	450,0	450,0	—	447,0	447,0	—
	2017	500,0	500,0	—	500,0	500,0	—
3	Раздел 3. Создание эффективной системы обучения и повышения квалификации предпринимате лей, системы образовательн ых программ, в том числе по годам:	7420,0	7420,0	—	7174,2	7174,2	—
	2013	1150,0	1150,0	—	867,6	867,6	—
	2014	1400,0	1400,0	—	1588,8	1588,8	—
	2015	1500,0	1500,0	—	1354,6	1354,6	—
	2016	1640,0	1640,0	—	1634,9	1634,9	—
	2017	1730,0	1730,0	—	1728,3	1728,3	—
	3.1. Организация общедоступной системы обучения основам предпринимател ьства	5170,0	5170,0	—	5044,7	5044,7	—
	2013	800,0	800,0	—	771,6	771,6	—
	2014	970,0	970,0	—	952,8	952,8	—
	2015	1050,0	1050,0	—	974,0	974,0	—
	2016	1150,0	1150,0	—	1148,0	1148,0	—
	2017	1200,0	1200,0	—	1198,3	1198,3	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источ	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источн иков

				НИКОВ			
	3.2 Оплата услуг по повышению квалификации работников организаций структур поддержки предпринимательства	2250,0	2250,0	—	2129,5	2129,5	—
	2013	350,0	350,0	—	96,0	96,0	—
	2014	430,0	430,0	—	636,0	636,0	—
	2015	450,0	450,0	—	380,6	380,6	—
	2016	490,0	490,0	—	486,9	486,9	—
	2017	530,0	530,0	—	530,0	530,0	—
4	Раздел 4. Разработка и реализация новых финансовых технологий поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, создание гарантийного фонда для предоставления гарантий малому и среднему бизнесу, в том числе по годам:	77608,3	77608,3	—	68990,3	68990,3	—
	2013	15300,0	15300,0	—	2400,0	2400,0	—
	2014	12270,0	12270,0	—	17550,0	17550,0	—
	2015	14850,0	14850,0	—	14603,1	14603,1	—
	2016	16780,0	16780,0	—	16200,0	16200,0	—
	2017	18408,3	18408,3	—	18237,2	18237,2	—

№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников
	4.1 Реализация механизмов содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства	12150,0	12150,0	—	8649,1	8649,1	—
	2013	3500,0	3500,0	—	0,0	0,0	—
	2014	1950,0	1950,0	—	1950,0	1950,0	—
	2015	2500,0	2500,0	—	2499,1	2499,1	—
	2016	2200,0	2200,0	—	2200,0	2200,0	—
	2017	2000,0	2000,0	—	2000,0	2000,0	—
	4.2 Предоставление субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства	1750,0	1750,0	—	341,2	341,2	—
	2013	300,0	300,0	—	0,0	0,0	—
	2014	320,0	320,0	—	0,0	0,0	—
	2015	350,0	350,0	—	104,0	104,0	—
	2016	380,0	380,0	—	0,0	0,0	—
	2017	400,0	400,0	—	237,2	237,2	—
	4.3 Предоставление субсидий организациям, предоставляющи	3708,3	3708,3	—	0,0	0,0	—

	м гарантии «поручительства» по заемным средствам субъектам малого и среднего бизнеса						
	2013	3500,0	3500,0	—	0,0	0,0	—
	2014	0,0	0,0	—	0,0	0,0	—
	2015	0,0	0,0	—	0,0	0,0	—
	2016	200,0	200,0	—	0,0	0,0	—
	2017	8,3	8,3	—	0,0	0,0	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников
	4.4 Предоставление субсидий некоммерческим организациям	60000,0	60000,0	—	60000,0	60000,0	—
	2013	8000,0	8000,0	—	2400,0	2400,0	—
	2014	10000,0	10000,0	—	15600,0	15600,0	—
	2015	12000,0	12000,0	—	12000,0	12000,0	—
	2016	14000,0	14000,0	—	14000,0	14000,0	—
	2017	16000,0	16000,0	—	16000,0	16000,0	—
5	Раздел 5. Организация системы продвижения услуг и товаров, производимых субъектами малого и среднего	3297,8	3297,8	—	3107,6	3107,6	—

	предпринимательства на муниципальные, региональные, российский и международные рынки, в том числе по годам:						
	2013	600,0	600,0	—	597,2	597,2	—
	2014	647,8	647,8	—	646,5	646,5	—
	2015	750,0	750,0	—	600,0	600,0	—
	2016	450,0	450,0	—	413,9	413,9	—
	2017	850,0	850,0	—	850,0	850,0	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников
	5.1 Проведение мониторинга состояния развития субъектов малого и среднего предпринимательства г.о.Самара	1247,8	1247,8	—	1071,1	1071,1	—
	2013	200,0	200,0	—	199,6	199,6	—
	2014	197,8	197,8	—	196,5	196,5	—
	2015	250,0	250,0	—	100,0	100,0	—
	2016	300,0	300,0	—	275,0	275,0	—
	2017	300,0	300,0	—	300,0	300,0	—
	5.2 Финансирование мероприятий по	2050,0	2050,0	—	2036,5	2036,5	—

	организации и проведению специализированных выставок и ярмарок с участием субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе по годам:						
	2013	400,0	400,0	—	397,6	397,6	—
	2014	450,0	450,0	—	450,0	450,0	—
	2015	500,0	500,0	—	500,0	500,0	—
	2016	150,0	150,0	—	138,9	138,9	—
	2017	550,0	550,0	—	550,0	550,0	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников
6	Раздел 6. Создание информационного поля в сфере предпринимательского сообщества и доступа к информационным ресурсам, взаимодействие со средствами массовой информации, в	4102,1	4102,1	—	3900,2	3900,2	—

	ТОМ ЧИСЛЕ ПО годам:						
	2013	800,0	800,0	—	300,0	300,0	—
	2014	672,2	672,2	—	1172,2	1172,2	—
	2015	750,0	750,0	—	548,1	548,1	—
	2016	1080,0	1080,0	—	1080,0	1080,0	—
	2017	799,9	799,9	—	799,9	799,9	—
	6.1 Создание и ведение ресурсного банка данных субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе по годам:	2342,1	2342,1	—	2240,8	2240,8	—
	2013	500,0	500,0	—	0,0	0,0	—
	2014	342,2	342,2	—	842,2	842,2	—
	2015	400,0	400,0	—	298,7	298,7	—
	2016	700,0	700,0	—	700,0	700,0	—
	2017	399,9	399,9	—	399,9	399,9	—
№ п/п	Наименование мероприятий, № подпункта	План по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году			Факт по Программе «тыс.руб.», информация указывается в целом по Программе и по каждому финансовому году, отчетному периоду		
		Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников	Всего	За счет средств бюджета	За счет иных источников
	6.2 Создание совместно со	1760,0	1760,0	—	1659,4	1659,4	—

	средствами массовой информации целевых радиопрограмм и телепрограмм, печатной продукции, пропагандирую щих положительный опыт по поддержке предпринимател ьской деятельности						
	2013	300,0	300,0	—	300,0	300,0	—
	2014	330,0	330,0	—	330,0	330,0	—
	2015	350,0	350,0	—	249,4	249,4	—
	2016	380,0	380,0	—	380,0	380,0	—
	2017	400,0	400,0	—	400,0	400,0	—
	ВСЕГО:	138920,0	138920,0	—	122544,7	122544,7	—

Перечень, стоимость и ожидаемое количество услуг МБУ г.о. Самара «Самарский бизнес – инкубатор»

Тип услуг	Ед. измерения	Цена за единицу «руб.»	Планируемое количество услуг в год «шт.»	Прибыль от оказания услуг «руб.»
1. Услуги ИКЦ, в т.ч.				0
1.1. Содействие в микрокредитах	консультация	100	10	1000
1.2. Офисные услуги	услуга	6	5000	30000
1.3. Юридическое оформление	услуга	10000	5	50000
1.4. Содействие в изучении рынка	исследование	3000	2	6000
1.5. Оформление пакета учредительных документов	устав	2200	5	11000
1.6. Исследование и изучение технологии	исследование	15000	1	15000
1.7. Поиск экспертов и специалистов	эксперт	5500	2	11000
1.8. Подготовка материалов для продвижения	буклет	1100	5	5500
1.9. Организация занятий и семинаров	семинар	16500	5	82500
1.10. Проведение семинаров	семинар	16500	5	82500
1.11. Реструктуризация	предприятие	22000	2	44000
1.12. Анализ производственных издержек	предприятие	5500	20	110000
1.13. Расчет экономической эффективности бизнес – идеи	бизнес-идея	1100	20	22000
1.14. Поиск информации в Интернет	мБт	33	500	16500
1.15. Организация менеджмента	предприятие	6050	5	30250
1.16. Анализ менеджмента	предприятие	3025	5	15125

Тип услуг	Ед. измерения	Цена за единицу «руб.»	Планируемое количество услуг в год «шт.»	Прибыль от оказания услуг «руб.»
1.17. Анализ фин. Деятельности	предприятие	5500	5	27500
1.18. Анализ имущественного комплекса	предприятие	5500	5	27500
1.19. Оценка имущественного комплекса	предприятие	25000	2	50000
1.20. Составление сметной документации	смета	4125	50	206250
1.21. Подготовка бизнес – плана	Бизнес – план	11000	10	110000
2. Обучение, в т.ч.				0
2.1. бухгалтер-пользователь ПК со знанием бухучета	курс для 1 чел	1500	5	7500
2.2. Бухгалтер-пользователь ПК без знания бухучета	курс для 1 чел	1600	5	8000
2.3. Пользователь ПК	курс для 1 чел	1200	10	12000
2.4. Предпринимательство и бизнес-планирование	курс для 1 чел	1100	5	5500
2.5. Деловой английский язык	курс для 1 чел	2000	5	10000
2.6. Секретарь-референт	курс для 1 чел	1200	5	6000
2.7. Основы Internet	курс для 1 чел	330	5	1650
2.8. «Новый старт» (для безработных)	курс для 1 чел	500	5	2500
2.9. «Основы предпринимательства» (для безработных)	курс для 1 чел	500	5	2500
2.10. Клуб ищущих работу	курс для 1 чел	100	50	5000
3. Услуги для Администрации, в т.ч.				0

Тип услуг	Ед. измерения	Цена за единицу «руб.»	Планируемое количество услуг в год «шт.»	Прибыль от оказания услуг «руб.»
3.1. Конкурсы	предприятие	19250	2	38500
3.2. Программы реинвестирования	предприятие	22000	2	44000
3.3. Договоры	предприятие	5500	5	27500
3.4. Контроль и отчетность	предприятие	22000	2	44000
3.5. Документы для НС	заседание	5500	5	27500
3.6. Мониторинг СПРГ	отчет	11000	2	22000
3.7. Инвестиции; бизнес – идеи	бизнес-идея	11000	2	22000
3.8. Общественное мнение (PR)	мероприятие	11000	2	22000
4. Услуги бизнес – парка, в т.ч.				0
4.1. Сдача производственных площадей в аренду	м.кв./мес.	1000	200	200000
4.2. Офисные услуги	услуга	3	500	1500
4.3. Поиск информации в Интернет	мБт	30	500	15000
Итого				1478275