УТВЕРЖДЕНА

постановлением мэрии города

от 10.10.2012 № 5373

(в редакции

постановления мэрии города

от 09.10.2015 № 5374 )

Муниципальная программа

«Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Череповце на 2013 - 2017 годы»

Ответственный исполнитель: управление экономической политики мэрии

Дата составления проекта программы: июль 2012 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Непосредственный исполнитель | Фамилия, имя, отчество | Телефон, электронный адрес |
| Начальник управления экономическойполитики мэрии | СубботинВадим Викторович | 57-24-24,subbotinvv@cherepovetscity.ru |

Паспорт

муниципальной программы «Поддержка и развитие малого и среднего

предпринимательства в городе Череповце на 2013 - 2017 годы»

(далее – муниципальная программа)

|  |  |
| --- | --- |
| Ответственный исполнитель муниципальной программы | Управление экономической политики |
| Соисполнители муниципальной программы | МКУ «Информационно-мониторинговое агентство «Череповец» |
| Участники муниципальной программы | НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития» |
| Подпрограммы муниципальной программы | Нет |
| Программно-целевые инструменты муниципальной программы | Отсутствуют |
| Цель муниципальной программы  | Обеспечение благоприятных условий для устойчивого функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии со стратегическими приоритетами развития экономики города  |
| Задачи муниципальной программы | 1. Обеспечение доступности инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – МСП).2. Сохранение и развитие действующих субъектов малого и среднего предпринимательства.3. Стимулирование граждан к осуществлению предпринимательской деятельности.4. Стимулирование к расширению рынков сбыта, повышению конкурентоспособности субъектов МСП. |
| Целевые индикаторы и показатели муниципальной программы | 1. Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет2. Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города.3. Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальные предприниматели.4. Количество субъектов малого предпринимательства, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей).5. Доля субъектов МСП, работающих в сфере услуг.6. Доля субъектов МСП, работающих в сфере производства.7. Количество проведенных мероприятий, направленных на создание и развитие бизнеса.8. Количество оказанных консультаций и услуг.9. Количество информационных сообщений в СМИ о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ. |
| Этапы и сроки реализации муниципальной программы | Реализуется в период с 2013 по 2017 год в один этап. Промежуточные итоги подводятся ежегодно |
| Общий объем финансового обеспечения муниципальной программы | Общее финансирование муниципальной программы составит 64946,8 тыс. руб., в том числе:2013 г. – 32758,7 тыс. руб.2014 г. – 13358,1 тыс. руб.2015 г. – 6230,0 тыс. руб.2016 г. – 6275,0 тыс. руб.2017 г. – 6325,0 тыс. руб. |
| Объемы бюджетных ассигнований муниципальной программы за счет «собственных» средств городского бюджета | Объем бюджетных ассигнований составит 15 899,2 тыс. руб., в том числе по годам реализации:2013 г. – 3158,7 тыс. руб.2014 г. – 3395,5 тыс. руб.2015 г. - 3115,0 тыс. руб.2016 г. - 3115,0 тыс. руб.2017 г. - 3115,0 тыс. руб. |
| Ожидаемые конечные результаты реализации муниципальной программы | 1. Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городском бюджете ожидается к 2017 году не менее 594,2 млн. руб.2. Увеличение доли налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города до 31,3% в 2017 году.3. Увеличение среднесписочной численности работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальных предпринимателей, ожидается к 2017 году до 50958 человек.4. Увеличение количества субъектов МСП, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) ожидается к 2017 году порядка 2933 единиц в год.5. Увеличение доли субъектов МСП, работающих в сфере услуг, до 28% в 2017 году.6. Увеличение доли субъектов МСП, работающих в сфере производства, до 5,6 % в 2017 году.7. Количество проведенных мероприятий, направленных на создание и развитие бизнеса к 2017 году составит не менее 250 единиц в год.8. Количество оказанных консультаций и услуг составит к 2017 году не менее 2400 в год.9. Количество информационных сообщений о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ, составит не менее 1100 единиц в год. |

**1. Общая характеристика сферы реализации муниципальной программы**

**(текущее состояние, основные проблемы, прогноз развития)**

По данным Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 12 по Вологодской области, в Череповце зарегистрировано 23698 субъектов МСП.

В Череповце работает 9731 малое предприятие, 82 средних предприятия и 13885 индивидуальных предпринимателей. Динамику развития сектора МСП за последние 4 года (с 2008 по 2011 гг.) характеризуют следующие показатели:

**Таблица 1. Динамика показателей, характеризующих сектор МСП**

|  | 2008 год | 2009 год | 2010 год | 2011 год |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Количество субъектов МСП, ед. | 20034 | 21161 | 22466 | 23698 |
| Объем бюджетных поступлений от субъектов МСП, млн. руб. | 522 | 533 | 545 | 854 |
| Количество работников, занятых у субъектов МСП, чел. | 39812 | 38791 | 41997 | 62116 |
| Доля занятых в малом и среднем предпринимательстве к общему числу занятых в экономике города, % | 32,51 | 34,26 | 36,34 | 40,12 |

Таким образом, количество субъектов МСП с 2008 года выросло на 18%, ежегодный прирост составил 6%. Объем налоговых отчислений вырос на 332 млн. рублей. Количество работников, занятых у субъектов МСП, увеличилось более чем в 1,5 раза.

Велика вероятность того, что значительную роль в таком росте сыграла государственная поддержка МСП, направленная на финансирование вновь создаваемых бизнесов и помощь действующим предприятиям, что позволило сохранить и увеличить количество рабочих мест. Кроме того, в рамках областной программы выделялись средства на бесплатное обучение безработных граждан, желающих создать свой бизнес. Почти половина из числа обученных в НП «Агентство Городского Развития» стала предпринимателями.

Результаты ежеквартального мониторинга сферы малого и среднего бизнеса, проводимого НП «Агентство Городского Развития», показали, что в настоящее время ситуация в малом и среднем бизнесе стабильна. Большинство компаний ожидает увеличение выручки в ближайшее время. В планах компании на ближайшие 2 года - выход на новые рынки и привлечение новых клиентов, в связи с чем актуальным остается предоставление помощи в этом направлении.

Основные препятствия для развития бизнеса, по мнению предпринимателей, связаны с низкой платежеспособностью населения и сильной конкуренцией, в связи с чем необходимо вести работу по освоению рынков других районов и регионов. Еще одной серьезной проблемой предприниматели называют участившиеся проверки со стороны контролирующих органов.

Во 2 квартале 2012 г., в сравнении с началом 2012 года и 2011 годом, сократилось проявление административных барьеров, но проблема по-прежнему актуальна, поэтому дальнейшей проработки требуют вопросы взаимодействия с бизнесом в системе "одного окна", развитие системы электронной отчетности.

Бизнес нуждается в государственной поддержке, самой значимой формой которой является финансовая помощь. Кроме того, сохраняется потребность в информационной поддержке, в обучении и повышении квалификации.

**Результат исполнения долгосрочной целевой муниципальной программы развития малого и среднего предпринимательства в городе Череповце на 2009-2012 годы**

Целевые показатели долгосрочной целевой муниципальной программы развития МСП в городе Череповце на 2009 - 2012 годы, запланированные к исполнению по годам, были достигнуты ([табл. 2](#sub_31)).

Экономический эффект реализации программы выражен в увеличении количества малых и средних предприятий: с 2008 года по 2011 год количество субъектов МСП выросло на 18%, т.е. среднегодовой прирост составил 6%. Общее количество субъектов МСП за 2011 год составило 23616 единиц (по данным Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России № 12 по Вологодской области).

Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП, не включая ИП, на конец 2011 года составила 48231 человек, это больше чем в 2008 году на 21%.

Объем налоговых отчислений от субъектов МСП в бюджет (по данным Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы N 12 по Вологодской области) за 2011 г. составил 854 млн. руб. (для сравнения, в 2008 г. - 522 млн. рублей, 2009 г - 533 млн. руб.), таким образом, рост налоговых отчислений составил 63%. Доля налоговых поступлений от МСП в собственных доходах бюджета города составила 23,9% в 2011 г.

Социальный эффект программы выражается в следующих показателях:

- 48% из числа обучившихся в НП "АГР" открыли свой бизнес, из них 235 человек получили финансовую помощь от Центра занятости в размере 58800 руб., что также повлияло на снижение уровня безработицы в городе;

- всего программа поддержки МСП за период с 2009 по 2011 годы помогла сохранить и создать 12067 рабочих мест, создать1619 новых бизнесов.

|  |
| --- |
| **Таблица 2. Целевые показатели долгосрочной целевой муниципальной программы** **развития МСП в городе Череповце на 2009 - 2012 годы** |
| №п/п | Наименование целевого показателя программы | Ед. изм. | Значение целевого показателя по годам реализации программы |
| 2009 год | 2010 год | 2011 год | 2012 год |
| план | факт | план | факт | план | факт | план | факт  |
| 1 | Количество предприятий, созданных в результате реализации программы | шт. | 130 | 418 | 135 | 797 | 140 | 404 | 150 | 192 |
| 2 | Количество рабочих мест, созданных и сохраненных в результате реализации программы | шт. | 700 | 2885 | 750 | 3889 | 800 | 5293 | 850 | 1860 |
| 3 | Количество предприятий, прошедших через бизнес-инкубатор (нарастающим итогом) | шт. | 40 | 40 | 45 | 74 | 45 | 93 | 50 | 101 |
| 4 | Оценка субъектами бизнеса комфортности ведения бизнеса (оценка МКУ ИМА "Череповец") | балл |  | 53,9 |  | 53 |  | 54 | 60 | 53,2 |
| 5 | Доля занятых офисов от имеющихся на базе НП "АГР" | % | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| 6 | Количество обученных начинающих предпринимателей, чел. | чел. | 170 | 1170 | 700 | 1300 | 170 | 582 | 210 | 227 |
| 7 | Количество обученных действующих предпринимателей, чел. | чел. | 380 | 814 | 390 | 990 | 400 | 456 | 440 | 591 |
| 8 | Доля предпринимателей, открывших свой бизнес, из числа обученных в НП "АГР" | % | нет данных | нет данных | 35% | 54% | 45% | 48% | 45% | 41% |
| 9 | Количество оказанных консалтинговых услуг | шт. | 3700 | 11498 | 3900 | 16836 | 3950 | 11114 | 4000 | 8664 |
| 10 | Количество проведенных мероприятий, направленных на развитие бизнеса | шт. | 150 | 400 | 165 | 379 | 175 | 642 | 180 | 553 |
| 11 | Количество участников мероприятий и проинформированных граждан (не считая информирование через СМИ) | чел. |  |  | - |  | - | 6638 | 4000 | 6294 |

За период действия долгосрочной целевой муниципальной программы поддержки МСП в городе Череповце на 2009 - 2012 годы была создана высокоэффективная инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса, появился механизм общественного регулирования деятельности по поддержке МСП, сложилась практика проведения деловых мероприятий, выросла предпринимательская активность.

Бизнес-сообщество Череповца активно, готово к диалогу, принимает участие в работе общественных объединений, участвует в разработке законодательной базы, корректировке форм поддержки МСП. Был сформирован механизм сотрудничества бизнеса и власти, что позволяет принимать решения, влияющие на деятельность МСП, в т.ч. законодательные решения, с учетом потребностей и интересов бизнеса.

Понимание общих тенденций развития экономики страны и учет макроэкономических факторов является важной основой для формирования конструктивной системы поддержки предпринимательства в городе Череповце.

Исследование общероссийской общественной организации "Опора России", проведенное в 2011 году, а также исследования Национального института системных исследований проблем предпринимательства показали, что в настоящее время малый и средний бизнес еще не занял своего естественного экономического места (особенно в сравнении с тем исключительным положением, которое занимает малый и средний бизнес в развитых экономических странах). Тому есть несколько причин:

1. Во-первых, структура экономики России еще только складывается. Три экономических кризиса (1990, 1998, 2008 гг.), по-видимому, еще не сформировали достаточной базы для понимания роли МСП для развития устойчивой и растущей экономики. МСП рассматривается как переходный этап к возникновению крупных предприятий, а не как самостоятельный элемент экономики.

2. Во-вторых, многие существующие формы поддержки предпринимательства исходят из того, что малый и средний бизнес является конкурентным, стремящимся повысить качество товаров и услуг, совершенствовать технологии, внедрять инновации и модернизировать производство, быстро осваивающего вновь появляющиеся ниши. Однако реальное положение дел в сфере МСП иное и его необходимо учитывать при формировании направлений поддержки: чувствительность МСП к новым технологиям и стремление к модернизации в сфере МСП очень невелико. Это связано с присутствием в России распространенной практики удержания того или иного (экономического или административного) ресурса. В результате бизнес не имеет экономической необходимости совершенствовать качество продукции в ситуации отсутствия конкурентов или успешного раздела сфер влияния. Именно поэтому развитие конкуренции в сфере МСП так важно в общем комплексе мероприятий.

3. В-третьих, МСП часто оторвано от мировых трендов и тенденций. Во-многом это связано с низким уровнем конкуренции, недостаточным числом субъектов МСП в отдельных отраслях, ориентацией на удержание контроля в занятом секторе экономики. Многие предприниматели знают о существующих перспективных тенденциях, но не видят им реального применения в России. Другой причиной является то, что в нашей стране до недавнего времени (до вступления в ВТО) отсутствовало государственное нормативное и финансовое давление на бизнес-структуры, которое бы приводило к смене используемых технологических решений.

При этом разработчики программы исходят из того, что предпринимательство помогает решать социальные проблемы, дает новые рабочие места, приносит доходы в бюджет города и создает новые товары и услуги.

Таким образом, с учетом сложившихся тенденций важно направить усилия в развитии МСП не только на увеличение количества субъектов, но и в первую очередь, на качественное развитие сектора, которое выражается в культуре ведения бизнеса, наличии конструктивных деловых связей внутри сектора, участии в реализации значимых социальных и инфраструктурных проектов.

По оценкам экспертов, в ближайшие 5-10 лет на ситуацию в российском МСП будут в большей степени влиять внутренние, а не общемировые процессы.

Первое - изменение демографического состава общества: тенденция к "втягиванию" трудоспособного населения и особенно молодежи в корпорации и государственные органы и рост числа мигрантов, которые формируют новую волну предпринимательства в сельском хозяйстве, переработке, строительстве, в различных сервисных отраслях.

Второе - это институциональные трансформации. В ближайшие 5-10 лет их влияние на сектор МСП будет все более очевидным:

- Реформа ЖКХ: государство прекращает финансирование сектора. Очевидна тенденция к возрастанию роли МСП в этой сфере.

- Реформа образования: государство прекращает финансирование сектора. Активно будет развиваться сектор неинституциональных видов образования.

- Реформа здравоохранения.

Таким образом, механизмы, которые обеспечивали такие секторы, как жилье, медицина и образование, перейдут в структуру частного сервиса.

Однако сам по себе выход государства из данной сферы не создает новых возможностей для формирования конкурентного и ориентированного на повышение качества услуг бизнеса.

Важно создавать особые условия для стимулирования:

- Снижение "порога входа" в данный сектор, представление новой модели ведения деятельности, построенной не на обосновании тарифов путем увеличения затрат, а на оптимизации затрат.

- Снижение административных барьеров (снятие законодательных и разреши

тельных преград для новых компаний).

Третье - переориентация государства с поддержки крупной промышленности на поддержку МСП (давление на крупный бизнес стандартов по энергосбережению и водопользованию, перевод производства в страны Азии, Китай, Индию). Роль малого и среднего бизнеса будет возрастать.

Четвертое - новые формы мировой экономики ("зеленой", "интернет-экономики", инновационной экономики). Эти формы в России еще длительное время будут рассматриваться как перспективные, однако, по оценкам экспертов, технологии будут создаваться не внутри страны, а приходить в виде готовых решений. Таким образом, инновационный потенциал МСП ограничен.

Таким образом, в настоящее время экономика страны и сложившиеся политические условия дают возможность изменить способ ведения предпринимательской деятельности, изменить место МСП в структуре экономики и сформировать новую волну МСП, отвечающую вызовам времени.

Однако эксперты считают, что естественным образом такая трансформация будет происходить слишком долго, для ряда отраслей (ЖКХ, образование, медицина) это может оказаться катастрофическим. А именно эти отрасли обеспечивают качество жизни населения, и для полноценной их работы важно формирование стандартов качества выполнения работ или оказания услуг.

Одна из важнейших задач - создание общественно-государственного партнерства, направленного на замещение государственных и муниципальных структур в социально значимых секторах экономики.

Для этого необходимо:

- К моменту выхода государства из этих сфер создать достаточное количество предприятий, желающих попробовать себя в новых секторах

- Разработать пакеты "готовых решений" для ведения бизнеса в этих отраслях и систему подготовки предпринимателей

- Создать механизм, препятствующий созданию преград для ведения этих видов деятельности.

Взаимодействие бизнеса с федеральными, региональными и местными властями, а также эффективные связи внутри бизнес-сообщества - это основа, дающая возможность двигаться вперед. При реализации крупных городских инфраструктурных проектов должен соблюдаться принцип социального партнерства и социальной ответственности.

Таким образом, в прошлый 10-летний период основной задачей при поддержке бизнеса было стимулирование создания новых предприятий. В настоящее время важно не столько увеличивать число субъектов, сколько содействовать повышению качества работы компании, внедрению новых, перспективных форм организации бизнеса и, как следствие, росту производительности каждой компании.

**2. Приоритеты в сфере реализации муниципальной программы, цели, задачи и показатели (индикаторы) достижения целей и решения задач, описание основных ожидаемых результатов муниципальной программы, сроки и этапы реализации муниципальной программы**

В 2002 году развитие МСП в г. Череповце осуществлялось в рамках стратегии "Череповец - город лидеров", программы поддержки МСП на тот момент не существовало.

Стратегия ставила следующие цели в области поддержки МСП:

Создание благоприятной среды для малого и среднего бизнеса.

Количественное и качественное развитие МСП.

Развитие инфраструктуры поддержки МСП.

При формировании стратегии "Череповец - город лидеров" отмечались следующие факторы, препятствующие развитию малого и среднего бизнеса в городе:

Неэффективность государственной политики в отношении малого предпринимательства, которая выражается в отсутствии ресурсной поддержки малого бизнеса.

Труднодоступность финансово-кредитных и имущественных ресурсов.

Увеличение административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация, системы контроля и разрешительной практики, регулирование арендных отношений и т.д.).

Фискальное давление налоговых служб и громоздкая система отчетности.

Отсутствие надежного правового, в том числе судебного, обеспечения предпринимательской деятельности.

Растущее недоверие предпринимателей к власти, к ее способности проводить долгосрочную политику и обеспечить стабильные условия ведения бизнеса.

Трудность решения этих вопросов была прежде всего связана с неразвитостью или полным отсутствием инфраструктуры поддержки и развития МСП, отсутствием государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, реализующих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, необходимые для развития бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг.

Для нивелирования их влияния были определены основные задачи:

Формирование механизма финансово-кредитной и инвестиционной поддержки.

Формирование условий имущественной поддержки МСП.

Развитие системы консалтинговых, юридических и бухгалтерских услуг.

Поддержка начинающих предпринимателей.

В 2007 году вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года N 209-ФЗ "О развитии МСП в Российской Федерации", на основании которого в 2008 году была утверждена долгосрочная целевая муниципальная программа развития МСП в городе Череповце на 2009 - 2012 годы. Развитие малого и среднего бизнеса рассматривалось как важнейший элемент городской экономики. Во-первых, малые предприятия разделяют налоговую нагрузку с крупными предприятиями, формируя доходную часть бюджета города. Во-вторых, снимают социальную напряженность и обеспечивают рабочими местами, особенно в период экономического спада, который в большей степени влияет на деятельность крупных компаний. В третьих, малое предпринимательство позволяет людям реализовать свой потенциал, что положительно сказывается на инвестиционной привлекательности города.

На основании анализа ситуации и основных проблем, сдерживающих развитие МСП в Череповце, разработчиками долгосрочной целевой программы были поставлены следующие цели:

содействие развитию МСП на территории города и оказание субъектам МСП содействия в поиске новых потенциальных направлений, экономических и производственных ниш;

оказание содействия субъектам МСП города в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг);

обеспечение занятости и развитие самозанятости населения города;

увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме продукции, производимой предприятиями города;

достижение баланса интересов бизнеса и уровня налогообложения для субъектов МСП города.

Основным инструментом развития МСП стала организация инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса - некоммерческое партнерство "Агентство Городского Развития", созданное в 1999 году двумя учредителями: мэрией города Череповца и ОАО "Северсталь".

Основной задачей для НП "Агентство Городского Развития" стало изменение структуры городской экономики в сторону создания большего числа малых и средних предприятий и, как следствие, создание рабочих мест, появление новых видов услуг и современных форм производства.

**Основными целями партнерства стали:**

1. Реализация программ, направленных на социально-экономическое развитие Череповца и Вологодской области.

2. Реализация государственной поддержки путем предоставления поручительств по обязательствам субъектов малого предпринимательства, основанным на кредитных договорах, за счет средств областного бюджета, а также средств федерального бюджета на эти цели.

3. Координация деятельности организационных структур, обеспечивающих содействие развитию малого и среднего бизнеса.

4. Структурная перестройка субъектов экономики города и области в соответствии с требованиями рынка.

5. Эффективное использование консолидированных городских и областных ресурсов.

6. Улучшение инвестиционного климата города и области через поддержку и развитие предпринимательства.

7. Укрепление финансового состояния города и области за счет совершенствования структуры налоговой базы и сокращения неэффективных расходов.

8. Снижение уровня безработицы и создание новых рабочих мест.

Помимо НП "Агентство Городского Развития" вопросы, связанные с развитием МСП, решали общественные объединения предпринимателей, Череповецкая торгово-промышленная палата.

После принятия и реализации долгосрочной целевой муниципальной программы развития МСП в городе Череповце на 2009 - 2012 годы в Череповце постепенно сложилась эффективная инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса, появился механизм общественного регулирования деятельности по поддержке МСП, сложилась практика проведения деловых мероприятий, выросла предпринимательская активность. Это повлияло на количественные и качественные показатели развития МСП.

Осуществление мер поддержки бизнеса привело к изменению структуры МСП к 2011 году:

Торгово-закупочная деятельность - 24,5% (в 2008 году - 40%);

Транспорт и связь - 7,7%;

Строительство - 6,5%;

Производство - 5,3%;

Сфера услуг, в т.ч. операции с недвижимостью - 21,6%;

Прочее - 34,4%.

По оценкам МИФНС N 12 по Вологодской области, количество субъектов МСП на конец 2011 года составило 23005 единиц. Возросло число субъектов МСП в период с 2004 по 2011 год более чем в 2 раза. Данные предоставлены управлением экономической политики мэрии ([рис.1](#sub_21)).

**Рис.1. Динамика числа субъектов МСП**



Также увеличился объем налоговых поступлений от субъектов МСП. В 2011 году, по оценке Межрайонной ИФНС России № 12 по Вологодской области, он составил 854 млн. рублей.

С созданием в ноябре 2009 года Координационного совета по поддержке малого и среднего предпринимательства (далее - Координационный совет) организован и развивается диалог между представителями малого и среднего бизнеса и властью. В Череповце сформирован эффективно работающий механизм финансово-кредитной поддержки. Бизнес-сообщество Череповца активно, готово к диалогу, принимает участие в работе общественных объединений, участвует в разработке законодательной базы, корректировке форм поддержки МСП.

Таким образом, цели, поставленные в стратегии "Череповец - город лидеров" и долгосрочной целевой программе развития МСП в городе Череповце на 2009 - 2012 годы, касающиеся формирования инфраструктуры поддержки, роста доступности финансовой и имущественной поддержки, достигнуты.

**Анализ результативности мер поддержки показал, что основными факторами, оказавшими наибольшее влияние на развитие малого и среднего бизнеса в Череповце в период с 2002 по 2012 гг., стали:**

1. Создание в 1999 году организации инфраструктуры поддержки МСП - НП "Агентство Городского Развития", благодаря чему работа в области поддержки МСП была централизована, получила четкую стратегию. Появилась возможность учитывать предложения бизнеса и возможности администрации города.

2. В 2009 году были утверждены городская и областная долгосрочная целевая программа поддержки МСП, сформирован план конкретных мероприятий, определены исполнители.

3. В 2011 году Череповец был включен в список моногородов и получил средства федерального и областного бюджета на реализацию программ поддержки. Механизм софинансирования позволил значительно расширить перечень форм поддержки.

4. Сформирован механизм сотрудничества бизнеса и власти, что позволяет принимать решения, влияющие на деятельность МСП, в т.ч. законодательные решения, с учетом потребностей и интересов бизнеса. Проводимый ежеквартально с 2008 года мониторинг МСП позволяет оценивать реальную ситуацию в бизнесе и формировать/корректировать мероприятия по поддержке бизнеса.

**Исходя из анализа ситуации в сфере МСП за последние 10 лет, оценки эффективности мер поддержки, оценки тенденций развития экономической ситуации в стране, в ближайшие 10 лет усилия по поддержке МСП должны быть направлены прежде всего на:**

1. Повышение деловой активности предпринимателей и развитие конкуренции в сфере МСП.

2. Развитие межрегиональных связей и международного сотрудничества как между предприятиями, так и между организациями инфраструктуры поддержки МСП, что будет способствовать трансферту технологий и бизнес-моделей, повысит спрос на инновации.

3. Организацию эффективной работы механизма участия предпринимателей в формировании муниципальных правовых актов, касающихся предпринимательской деятельности, дальнейшее развитие механизмов "обратной связи" муниципалитета с предпринимательским сообществом.

4. Организацию публичного обсуждения с бизнесом изменений в муниципальном и областном законодательстве. Лоббирование благоприятных для малого бизнеса законодательных решений на федеральном уровне.

5. Поддержку приоритетных видов МСП, имеющих наибольший социально-экономический эффект для города, путем регулирования налоговых и арендных ставок, находящихся в ведении муниципалитета. Активизация развития сервисных отраслей, ориентированных на развитие человеческого капитала (социальная помощь, медицина, ЖКХ, экология).

6. Рост доступности финансовых средств, поскольку именно финансовая поддержка для малых предприятий (в отличие от средних и крупных) является наиболее значимой формой поддержки.

7. Формирование "запаса прочности" малых предприятий путем организации связей и интеграции с крупным производственным бизнесом (предоставление производственных площадок, выполнение отдельных производственных операций (упаковка, уборка территорий и т.п.).

8. Создание условий для обеспечения взаимосвязи между представителями малого бизнеса и учебными заведениями в вопросе подготовки наиболее востребованных квалифицированных кадров по рабочим специальностям.

9. Активизация инновационного высокотехнологичного бизнеса путем реализации таких проектов, как "Технопарк в сфере высоких технологий" и других.

При формировании мер поддержки МСП необходимо применять отраслевой подход, который предполагает последовательное привлечение бизнеса к освоению перспективных экономических ниш. Представленный ниже анализ дает возможность оценить, в каких отраслях возможно развитие бизнеса, с какими перспективами и рисками оно связано ([табл.](#sub_22) 3).

**Таблица 3. Анализ перспективных ниш для развития малого и среднего бизнеса в Череповце**

| Перспективные ниши развития субъектов МСП | Положительные факторы и перспективы развития | Отрицательные факторы |
| --- | --- | --- |
| Производство: | Потребительский рынок не насыщен предложениями, за счет чего увеличивается емкость и потенциал рынка; возможность конкурировать; широкий потенциал географии продаж; возможность сделать собственную продукцию легкоузнаваемой; известность продукта защитит от товаров-субститутов и добавит преимуществ в конкуренции; собственная ценовая политика (разработка индивидуальных систем скидок для контрагентов) | Динамический характер производства (быстроизнашиваемые ОС), наличие короткого производственного цикла (необходим достаточный оборотный капитал); ограниченный срок годности продукции; наличие большого количества контрагентов влечет за собой разнообразие форм расчетов с ними и, соответственно, усложняет контроль исполнения обязательств и платежей; управление качеством |
| - пищевая частная промышленность |
| - легкая промышленность | Высокий потенциал внутреннего рынка; отсутствие явных лидеров рынка; отсутствие крупных производственных предприятий; возможность самостоятельного регулирования ценовых предложений; контроль за качеством выпускаемой продукции; стимулирование сельского хозяйства; развитие внешнеэкономических факторов (освоение иностранных рынков); восстановление сырьевой базы региона; преодоление технической отсталости (закуп высокотехнологичного оборудования); создание эффективной службы маркетинга; содействие созданию совместных предприятий, последующее объединение предприятий в концерны; улучшение условий труда | Нехватка квалифицированного персонала с опытом работы; высокая конкуренция с импортным сырьем (Китай, Казахстан, Турция, Индия, Центральная Азия, Азербайджан, регионы России); малая собственная сырьевая база (сырье под закуп, ткани, кожа, шерсть, пряжа, нити и т.д.); водный фактор - все это следует учитывать при размещении производства тканей и трикотажа, где процессы крашения и отделки требуют значительного количества воды и энергоресурсов |
| Аутсорсинг (функции, выведенные за пределы основного бизнеса) при крупных производствах | Снижение издержек для предприятия нанимателя; более высокий уровень качества предоставляемых услуг; из-за узкой специализации компании аутсорсера используется высококвалифицированный персонал; усиление концентрации внимания на конкретной проблеме; аутсорсеры инвестируют средства одновременно в большое количество компаний-клиентов, что приводит к оздоровлению основных фондов и иных ОС; компания-заказчик может улучшить репутацию и увеличить стоимость брэнда в результате более качественного обслуживания сторонней специализированной компанией-аутсорсером; снижение цен на предоставляемые услуги или (и) реализуемую продукцию при сохранении текущего уровня качества за счет снижения производственных издержек; увеличение финансовой устойчивости предприятия за счет минимизации издержек при сохранении текущего уровня качества продукции и (или) услуг | Риск утечки информации и появления нового конкурента, использующего опыт и знания компании, заказывавшей аутсорсинг; угроза возникновения необходимости самостоятельно выполнять функции, ранее бывшие на аутсорсинге, низкое качество такой работы в связи с отсутствием необходимых знаний и опыта из-за длительного пользования услугами чужих специалистов вместо обучения своих; при работе с аутсорсерами может упасть производительность собственных сотрудников, так как они могут расценить аутсорсинг, сопровождающийся передачей части персонала сторонней компании и увольнениями, как измену; снижение качества предоставляемых услуг при недобросовестности аутсорсера; частичная потеря контроля над собственными ресурсами, отрыв руководства от части деятельности компании |
| Экологическая деятельность | Свободный и перспективный рынок по оказанию услуг в сфере охраны окружающей среды города и области; отсутствие лидеров рынка; возможности для потенциальных участников рынка: разработка и (или) корректировка экологической стратегии промышленного предприятия; проведение спецкурсов для работников предприятий; разработка рекомендаций по минимизации вредных факторов воздействия; пропаганда охраны окружающей среды; выявление и анализ возможных причин возникновения нештатных ситуаций; периодический пересмотр действующей системы стандартов и сложившейся практики с проведением экономических расчетов в отношении дополнительных затрат на повышение надежности промышленных объектов; осуществление работ по практическому внедрению единых критериев, которые давали бы возможность сравнивать различные подходы к решению экологических проблем с позиций минимального риска для природы и населения; постоянно растущий интерес общественности и бизнес-сообщества к проблемам экологии, затрагивающий аспекты национального экологического благополучия; перспективы выхода на международный уровень | Финансовая составляющая мероприятий по охране окружающей среды (предприятие не всегда готово нести дополнительные издержки); намеренное занижение показателей экологического аудита; отсутствие квалифицированных кадров экоаудиторов; слабое законодательство; отсутствие органов контроля; отсутствие информации в СМИ; слабая позиция общественных организаций |
| Организация досуга горожан | Молодой рынок с большим потенциалом для раскрытия. В городе имеются современные дворцы спорта и культуры, профессиональные коллективы, большие парковые территории; постоянно растет популяризация семейного досуга на территории города | Отсутствие специализированных площадок для проведения досуга (тематические зоны (открытые музыкальные эстрады, открытые публичные дискотеки, мини-театрализация), детские досуговые зоны, зоны, ориентированные на определенный возраст и т.д.) |
| Благоустройство и озеленение городских территорий | Перспективы в восстановлении и облагораживании городских зеленых насаждений, клумб, газонов и т.п.; многообещающий рынок для предприятий, специализирующихся на выведении растений, устойчивых к погодным особенностям области и особенностям урбоэкосистемы (присутствие промышленности); возможность формирования рынка услуг ландшафтного дизайна и озеленения; стабильные темпы роста строительства коммерческой и жилой недвижимости, в связи с этим усиливается спрос на комплекс работ по озеленению и благоустройству территорий | Отсутствие перспективного планирования (приводит к распылению средств; большинство вновь создаваемых объектов не обеспечивается надлежащим уходом, озелененные территории отводятся под строительство и т. п.); затруднен выход на существующий рынок; отсутствие кадров с биоинженерным образованием; не осуществляется уход за старыми садами и парками |
| Услуги в сфере здравоохранения | Развитие рыночных отношений; постоянно растущий спрос на медицинские услуги частной медицинской практики; частная медицина позволяет самостоятельно выбирать клинику, время посещения, определять специалиста; спрос значительно превышает предложения; одно из самых перспективных направлений - детское здравоохранение и материнство, планирование семьи; возможность конкурировать, привлекать новых потребителей; улучшение уровня жизни населения; квалификация персонала, контроль качества, неудачное поведение конкурентов и развитие рекламных технологий дадут возможность успеть за ростом рынка; высокая покупательная способность населения; взаимодействие со страховыми компаниями; наличие неохваченных фирмами перспективных рынков или новых сегментов рынка; недостаток выбора медицинских услуг; длинный лист ожидания получения медицинской услуги в муниципальных бюджетных учреждениях здравоохранения; нет дисконта и системы взаимозачета, большая очередь, долгое оформление документов в бюджетных учреждениях здравоохранения; устранение конкуренции между врачами; совершенствование медицинского образования сотрудников; разработка новых видов услуг в соответствии со спросом; предоставление частному медицинскому центру права выдавать больничный лист своим пациентам; популяризация продуктов ДМС; повышение качества оказания услуг; вывод услуг на новый уровень - индивидуального диалога врач-пациент | Высокая стоимость узкоспециализированного и высокотехнологичного, импортного оборудования, дорогостоящие расходные материалы; присутствие на рынке города конкурентов; существуют ограничения входа на рынок, возможны даже ситуации, близкие к естественной монополии; зависимость от рынка ресурсов, уровень профессиональной подготовки медицинских работников, наличие лекарственных препаратов, низкий уровень материально-технической базы здравоохранения; снижение темпов роста рынка; угроза появления новых конкурентов; недостаточное покрытие расходов в бюджетных учреждениях здравоохранения; недоступность коммерческих услуг некоторым категориям граждан (пенсионеры, инвалиды, многодетные семьи); сложность в правовой неразграниченности договорных и внедоговорных обязательств, возникающих при оказании медицинской помощи в частной медицинской практике; возможное нанесение вреда здоровью и причинение морального вреда; отсутствие информированности пациентов о последствиях применения того или иного лекарственного препарата, от использования той или иной аппаратуры, от оказания той или иной услуги; параллельное оказание платных и бесплатных услуг в одном государственном учреждении одними и теми же специалистами, на одном и том же оборудовании; неоднозначное отношение к платной медицине в целом, наибольшее предпочтение отдается бесплатной медицине |
| Услуги в сфере ЖКХ и быта | Перспектива для компаний аутсорсеров на предоставление некоторых видов работ, услуг через предприятия ЖКХ и УК; создание рыночных структур профессиональных объединений как на различных уровнях административных единиц, так и в целом в области, способных стать основой профессионального единства, центром технологической культуры и качества производимых работ, оказываемых услуг; взаимодействие профессиональных объединений с органами власти с учетом защиты их интересов и поддержки; реальная и экономически целесообразная инвестиционная и налоговая политика; щадящий режим по оплате коммунальных услуг, арендной плате и другим составляющим себестоимости услуг; присутствие на рынке негосударственных, частных управляющих компаний, ТСЖ; рынок емкий и конкурентоспособный, спрос населения недостаточно удовлетворен | Отсутствие соответствующей законодательной и нормативной базы и механизмов регулирования взаимоотношений между исполнителями, потребителями услуг и органами местного самоуправления; недостаточность собственных оборотных средств; нехватка квалифицированных кадров; трудности получения кредитов, неразвитость рынка лизинговых услуг; сложности получения помещений, высокая арендная плата; социальная незащищенность работников; низкий уровень платежеспособности основной массы населения; отсталая кадровая политика |
| Строительство коммерческой и жилой недвижимости | Дефицит жилья; молодой стабильный рынок с присутствием достаточно сильных лидеров с большой долей рынка; оживление рынка вторичного жилья; растущий спрос на коммерческую недвижимость в черте города и на территории промышленных площадок с выходами к транспортным узлам, водным путям и железнодорожным сообщениям; несмотря на консервативность данной отрасли, наблюдается тенденция в использовании нововведений, различных современных технологий, призванных снизить конечную стоимость жилья и повысить качество; спрос на конкурентоспособные строительные материалы, изделия и конструкции, преимущественно отечественные; увеличение спроса на малоэтажное жилое строительство, коттеджи, блок-хаусы, таунсвилли | Нестабильность в экономике, неуверенность в будущих доходах; люди стремятся меньше тратить, больше откладывать; снижение доходов; ожидание дальнейшего снижения цен на недвижимость; опасение за надежность строительных компаний; отсутствие льготной ипотеки; отсутствие в достаточном количестве служебного жилья; затруднен выход на рынок для новых компаний; постоянные колебания спроса; жилищное строительство требует значительных вложений или инвестиций, наличие обширного оборотного и (или) стартового капитала, привлечение заемных денежных средств; использование низкооплачиваемого труда гастарбайтеров, как следствие, невысокое качество новостроя; монополизированность сектора жилищного строительства и промышленности строительных материалов; непрозрачность предоставления земельных участков для жилищного строительства; высокий уровень мошенничества в ходе сделок, совершаемых с жильем (в частности, обман компаниями-застройщиками физических лиц-участников долевого строительства жилья; как способ уклонения от уплаты налога составление договора купли-продажи жилья, не отражающего рыночной его стоимости, производство "теневых" расчетов по сделкам) |
| Туристическое направление | Высокоперспективный, привлекательный рынок с динамичным растущим спросом. Город Череповец занимает удобное географическое положение, находясь вблизи главных мегаполисов страны - Москвы и Санкт-Петербурга. Через территорию проходят все виды транспортных коммуникаций: железные и автомобильные ветви федерального значения, Волго-Балтийский водный путь и воздушный коридор Европа-Азия. В развитии сферы туризма большая роль отводится водному туризму. Череповец находится на Волго-Балтийском пути, ежегодно рядом с городом проплывает более 700 теплоходов. Возможность создать конкурентоспособный турпродукт, провести работы по развитию туристской инфраструктуры (реконструкция причала и набережной), что позволит увеличить количество судозаходов в г. Череповец | Отсутствие продуманной маркетинговой компании, снижение уровня жизни населения, скептическое отношение потенциальных потребителей, непривлекательность существующих туристических продуктов, отсутствие информированности населения о существовании туристических продуктов в городе и области, отсутствие двух- и трехзвездных гостиниц туристского класса, предлагающих качественное обслуживание, низкий уровень подготовки персонала для работы на туристском рынке |
| Инновационные проекты, продукты интеллектуального труда | Условия современного мирового рынка требуют от организаций непрерывного поиска инноваций для получения конкурентных преимуществ и, следовательно, эффективного функционирования, что позволяет сделать вывод о безусловной перспективности рынка данного направления; большой интеллектуальный потенциал; появление различных структур (Фонды) и программ поддержки инновационных компаний; перспектива выхода на международные рынки; создание инфраструктуры, обеспечивающей продвижение на рынок инноваций с помощью маркетинговых, консалтинговых, инжиниринговых фирм, инвестиционных компаний и банков, бирж технологий, а также формирование благоприятной инфраструктуры рынка, включая государственные (федеральные и региональные) программы, создание технопарков; выработка единых цивилизованных правил и механизмов координации деятельности всех субъектов рынка инноваций на взаимовыгодной основе кооперирования "по интересам" на разных стадиях технологических циклов. По данным журнала "Эксперт", 40% мирового рынка высоких технологий сегодня контролируют США, Россия - меньше 0,5%. Между тем сопоставление кадрового потенциала дает иную картину: у нас работают около 12% всех ученых и инженеров-разработчиков, а в Америке всего в два раза больше - 25%. | Нехватка собственных денежных средств изобретателей; существует определенный информационный вакуум у инновационных предприятий; у большинства наукоемких предприятий наблюдается отсутствие коммерческого мышления (знают и понимают, что и как произвести, но не понимают, как и кому продать продукт); высокая стоимость процедуры патентования, доказательства правообладания тем или иным продуктом, изобретением, технологией; необходимость разработки специального закона или пакета законов (в США их несколько), регулирующих всю инновационную и наукоемкую деятельность отечественного малого бизнеса |
| (Источник: http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/00515.htm) |
| Утилизация и переработка твердых бытовых отходов (ТБО), в основном полимеров, пластмасс и сложной бытовой техники | Высокие перспективы для потенциальных игроков рынка; ежегодный рост "производства" ТБО; популяризация экологичных процессов производства и производств в целом, следовательно, повышающийся спрос на услуги по удалению и вывозу с последующей утилизацией ТБО; перспективное направление - реализация вторсырья, полученного из ТБО (полимерная крошка, стружка - область применения строительство, ЖКХ, благоустройство); привлекательные секторы рынка: рынок стеклобоя, рынок макулатуры, рынок текстильных отходов, рынок лома черных металлов, рынок лома цветных металлов, рынок полимерных отходов, рынок вторичновосстановленных продуктов (автомобильные шины); источниками образования ТБО могут быть как жилые, так и общественные здания, торговые, зрелищные, спортивные и другие предприятия, их потенциал безграничен, что позволяет сделать вывод о постоянном наличии объемов работ; появление на рынке ТБО отечественных экструдеров, доступных по цене | Нехватка специализированных территорий - полигонов; отсутствие сортировочных станций, рециклинговых заводов; несовершенная нормативно-правовая база, отсутствие единой информационной сети и базы данных по всем видам отходов, что затрудняет принятие правильных решений, недолжное исполнение и отсутствие контроля за исполнением уже существующих законов и иных нормативно - правовых актов, недостаточное финансирование работ; не проработан вопрос об ответственности хозяйствующих структур и граждан за нарушения природопользования |
| Возрождение прокатов спортинвентаря, бытовой техники (профессиональные фотокамеры, видеокамеры, музыкальные инструменты), автотранспорта | Постоянный выпуск новых гаджетов и усовершенствованных моделей высокотехнологичной бытовой, офисной техники, средств перемещения (велосипеды); например, потребитель желает заниматься велоспортом, но не имеет возможности хранить велосипед в квартире, поэтому гораздо привлекательнее арендовать его на несколько часов; высокая стоимость товаров новинок, не каждый потребитель сможет позволить себе обладать фотоаппаратом за тысячу долларов, поэтому перспектива возрождения прокатов очень велика; потребитель получит товар высокого качества или товар не ежедневного спроса (байдарка) с минимальными затратами; по своей сути прокаты снова становятся прогрессивным видом услуг; постоянное расширение ассортиментного фонда проката | Процесс формирования рынка происходит стихийно; прокаты - в основном долгоокупаемые проекты; предприятия, предлагающие потребителю практически однородный продукт; незначительные объемы реализации услуг отдельного предприятия в сравнении с общим объемом реализации услуг на рынке; требуются значительные стартовые капиталовложения; нестабильный, сезонный спрос; отсутствие адаптированной к современным условиям нормативно-правовой базы для услуг проката |
| Поставка, монтаж и обслуживание высокотехнологичного, телекоммуникационного оборудования | Потенциальный рынок достаточно емкий как по числу потребителей, так и по своей географии; перспективы ввода цифрового вещания и переход в единое глобальное сообщество, поспособствуют повышению интереса и спроса, будет востребовано высокотехнологичное, телекоммуникационное оборудование, его поставка, монтаж, тестирование, гарантийное, постгарантийное обслуживание; для розничных сетей торговли бытовой техникой увеличится товарооборот; стремительное развитие интернет-услуг; обеспечение условий, стимулирующих создание в стране новых типов оборудования, поддерживающих развитие новых технологий; повышение инвестиционной привлекательности телекоммуникационной индустрии; повышение конкурентоспособности отечественной продукции на сформировавшихся (традиционных) рынках, расширение ниш за счет импортозамещения; развитие дилерских сетей; перспективное, окончательное формирование двух секторов оборудования для связи и оборудования для телевидения и радиовещания; перспективы развития сельских коммуникаций и труднодоступных территорий; развитие ведомственных и корпоративных сетей связи; популяризация систем спутниковой связи; развитие сетей коммутационного оборудования следующего поколения - мультисервисных АТС; постоянно растущая интенсивность использования; развитие сферы лизинга телекоммуникационного оборудования | Высокая стоимость самого оборудования и комплектующих, высокие затраты на закуп оборудования и транспортировку до предприятия продавца; отсутствие готовых квалифицированных кадров; оборачиваемость средних темпов развития для предприятий продавцов; отсутствие доступных отечественных аналогов; ощутимый дефицит на Российском рынке в современном телекоммуникационном оборудовании; монополизированный рынок междугородней и международной связи, главный монополист ОАО "Ростелеком", по данным Минсвязи РФ, охватывает 70% трафика (http://old.minsvyaz.ru/ministry/documents/816/827.shtml); зависимость от предлагаемых сетевых услуг связи, от технических возможностей сетевого оборудования; затруднен выход на рынок новых операторов связи; быстрый моральный износ оборудования и сопутствующих гаджетов; установка телекоммуникационного оборудования сопряжена с обязательной сертификацией и лицензированием на территории РФ; оборудование малоликвидно (особенно оптико-волоконное); вторичный рынок практически отсутствует, т.к. оборудование подвержено быстрому моральному старению; риск: кражи, умышленной порчи (в т.ч. конкурентами), вандализма; дополнительные затраты на периодическое обучение персонала |
| Развитие сельского хозяйства | Спрос значительно превышает предложения; разработка программ финансовой поддержки для семейных ферм и КФХ; возможность создания не глобальных агрокомплексов с весьма внушительными издержками, а малых фермерских хозяйств, которые могут быстро переналаживать производственные процессы в соответствии с тенденциями рынка, потребительскими предпочтениями, новыми технологиями; незначительная конкуренция; выход на рынок крупных потребителей сельхозпродукции (Лента, Макси, Макдональдс); на многих сегментах продовольственного рынка (производство растительной продукции, животной, молочной, мясомолочной, растительномолочной и полуфабрикатов из нее), производители продуктов питания вынуждены повышать качество сырья и конечного продукта, иметь гарантированные контрактные поставки | Сильная зависимость от дешевого экспортируемого сельскохозяйственного продукта (из Аргентины, США, Бразилии) не всегда удовлетворительного качества; отсутствие серьезных государственных дотаций; отсутствие низкопроцентных кредитов и займов; отсутствие четких стандартов качества производимой продукции и санитарно-технических норм; отсутствие контролирующего органа; высокая стоимость основных средств (отечественного оборудования практически нет, а оборудование импортного производства преимущественно обладает высокой ценой); нехватка собственного оборотного (стартового) капитала у фермеров; нестабильные климатические условия области |
| Пункты общественного питания (в формате "фастфуд" и "стритфуд", но с полезной едой, спортивное питание, диетическое питание) | Популяризация здорового образа жизни, спортивного питания; спрос высокий; распространение по стране сетей формата фаст и стритфудов (пиццерии, блинные, кофейни, пирожковые и т.д.), преимущества сетевиков - контроль качества и цен, установление обратной связи с клиентом, узнаваемые, единые интерьеры, визуализованные брэнды; рынок общественного питания еще не достиг стадии насыщения, поэтому темпы роста сохраняются на высоком уровне; с увеличением числа предприятий повысится возможность для создания здоровой конкурентной среды; возможность управления качеством; специализация уличных ресторанов на новых продуктах на фитнес-основе, с пониженным содержанием жиров, акриламидов, усилителей вкусов; приучение потребителей к экологическим продуктам на фитооснове (хлеба, напитки, салаты и т.д.) | Дефицит квалифицированного персонала; рост цен на продукты питания; слабое развитие франчайзинга; негативная репутация классического фастфуда (например, продукты Макдональдс, способные вызывать клинические формы ожирения. |
| (Источник http://www.procook.ru/articles.php?do=74) |
| Детское дошкольное образование, увеличение числа частных детских садов, развивающих комнат, кружков творчества | Рынок большого потенциала, не удовлетворен спрос, полностью готовые к потреблению услуг потенциальные клиенты; нехватка мест в муниципальных садах; многолетние очереди ожидания места в муниципальном саду; возможность создать благоприятную конкурентную среду; миграция горожан и сельских жителей; возможность повысить качество услуг | Отсутствие квалифицированных кадров со специальным образованием; снижение уровня рождаемости; возобновление муниципальных детских садов; требования государства к частным детским садам делают их существование невыгодным для инвесторов; необходимо лицензирование на образовательную деятельность; при территориальном размещении частного детского сада в многоквартирном жилом доме высока вероятность получения жалоб от жильцов; низкое качество оказываемых услуг; жесткое законодательство; высокая мера ответственности |

Представленный выше анализ показывает, что в Череповце имеется потенциал для развития отдельных, приоритетных отраслей. Необходимо направить усилия на привлечение бизнеса в эти отрасли. Заранее прогнозируя сложности, возникающие при ведении того или иного бизнеса, мы имеем возможность сформировать механизмы оперативного решения проблем.

Ожидается, что в ходе реализации Программы в отдельных отраслях будут возникать проблемы, препятствующие развитию, поэтому необходимо построить работу с учетом особенностей развития отраслей.

**Производство**

Производственные малые и средние предприятия сосредоточены в различных отраслях экономики города. На качество работы компаний производственной сферы в первую очередь влияет качество используемого оборудования. Предприятия не исключают возможность использования подержанного оборудования или же стремятся к приобретению нового. В связи с этим актуальными становятся 2 задачи:

1. Организация процесса продажи крупными промышленными предприятиями подержанного оборудования субъектам малого и среднего бизнеса.

2. Субсидирование затрат предприятий на покупку оборудования.

Качество оборудования напрямую влияет на качество продукции, что является основным конкурентным преимуществом для предприятий данной сферы.

Производственная сфера - эта та отрасль, где смена технологий производства, применение инновационных материалов происходит очень быстро. Для предприятий данной сферы актуальной формой поддержки является организация обмена опытом с компаниями других регионов и стран, участие в деловых миссиях, организация бирж деловых контактов. Эта мера поддержки важна еще и потому, что для производственных предприятий география реальных и особенно потенциальных потребителей шире, чем для предприятий других сфер. Фактор успеха "выживаемости" бизнеса - потенциал роста продаж за пределами города/ региона.

Наиболее критичное условие для создания нового бизнеса в сфере производства - кредитование, доступ к финансовым ресурсам для МСП. Предприятия производственной сферы чаще, чем компании других отраслей, обращаются в банки за получением кредита, пользуются услугами лизинга. Они готовы привлекать дополнительное финансирование для осуществления деятельности. Следовательно, для поддержки данных компаний необходимо привлечение средств бюджетов различных уровней в виде финансовой поддержки, организация взаимодействия с такими структурами, как ОАО "МСП Банк", Внешэкономбанк, и другими структурами, готовыми финансировать проекты. Для производственных предприятий актуально создание совместных предприятий с привлеченными инвесторами.

Основное условие успешной деятельности компаний производственной сферы - это наличие в собственности земельных участков. Уверенность в завтрашнем дне дает возможность вкладывать средства в оборудование, производить ремонтные работы в цехах, расширять перечень производимой продукции. Для производственных компаний, как и для предприятий других отраслей, актуальна проблема высокой стоимости новых энергетических мощностей и высокие тарифы на электроэнергию. Не менее важен доступ к объектам энергетической инфраструктуры.

Важной стимулирующей мерой, способной привлечь бизнес в сферу производства, является подготовка муниципалитетом земельных участков, оборудованных необходимыми коммуникациями, для передачи субъектам МСП в собственность с возможностью отсрочки платежа.

Для производственных компаний достаточно сложно подобрать производственное помещение, в связи с чем важно наладить взаимоотношения между крупными, средними и малыми компаниями с целью передачи земельных участков и производственных помещений на территории крупных предприятий в аренду субъектам МСП. С этой целью создан и будет совершенствоваться проект "База земельных участков крупных компаний".

**Строительство:**

Для предприятий строительной сферы одним из факторов успешной работы является возможность привлечения неквалифицированного персонала. В настоящее время предприятия данной отрасли, как и предприятия сферы производства, сталкиваются с острой нехваткой персонала, что приводит к срыву сроков работы, низкому качеству работы. Традиционно на данных видах работ задействованы мигранты. Следовательно, важно принятие мер, создающих условия для привлечения работников в эту отрасль. Важна поддержка компаний, занимающихся обучением работников для данной сферы. Также необходимо наладить механизм формирования заказа субъектами МСП по основным специальностям для учреждений среднего и высшего образования.

Предприятия строительной отрасли должны участвовать в реализации планов инфраструктурного развития города. Это можно обеспечить, включив большее число представителей бизнеса в работу муниципального градостроительного совета и земельной комиссии.

Для предприятий и строительной, и производственной сферы одним из основных источников заказов является участие в системе государственного и муниципального заказа. Важно, во-первых, контролировать работу системы на уровне муниципалитета и не допускать нарушений, и, во-вторых, инициировать внесение изменений в законодательство на федеральном уровне, что обеспечивало бы равную ответственность при исполнении заказа как со стороны непосредственных исполнителей, так и со стороны проектировщиков. Работа в данном направлении уже ведется.

Компании строительной сферы могут стать источником дополнительной поддержки для социально значимых предприятий. Необходимо вести работу по организации сотрудничества строительных и кредитных организаций с целью создания объектов и их последующей передачи на льготных условиях субъектам МСП (например, ведущим деятельность в области образования).

Конкурентные преимущества в сфере строительства создаются за счет применения новейших материалов и технологий, повышения квалификации кадров. Важно создавать конкурентную среду в городе, что станет стимулом для развития компаний.

С целью обеспечения качества выполнения ремонтно-строительных и проектных работ необходимо вести работу с саморегулируемыми организациями в области строительства и проектирования.

Как и предприятия других сфер, строительные компании сталкиваются с проблемами во взаимоотношениях с контролирующими органами. Программа предусматривает, во-первых, решение конкретных вопросов взаимодействия на встречах бизнеса с представителями служб (в т.ч. в рамках Координационного совета), а также проведение круглых столов с участием структур.

Одна из важнейших проблем для строительной сферы - это высокая стоимость предоставления земельных участков, отсутствие коммуникаций. Снижение стоимости муниципальной аренды земли приведет к снижению стоимости жилой недвижимости.

**Торговля:**

Доля торговых предприятий в общем объеме субъектов МСП за последние 5 лет снизилась за счет роста субъектов МСП в других сферах.

Одной из основных проблем для сферы торговли является постепенный уход от мелкорозничной торговли к деятельности крупных торговых сетей, в том числе приход в город федеральных сетей. В результате торговый малый и средний бизнес в будущем должен получить узкоспециализированную направленность, продавать "уникальные" товары, которые потребитель не сможет найти в торговых сетях крупных супермаркетов. Таким образом, важно стимулировать инновационную составляющую в деятельности торговых компаний путем проведения обучения, организации франчайзинговых связей.

Торговым предприятиям сложнее, чем предприятиям производственной сферы или сферы услуг, получить финансовую поддержку.

Предприятия торговой сферы остро ощущают рост уровня налогообложения. Как и для предприятий других сфер, важной формой поддержки будет возможность участия бизнеса в экспертизе принимаемых нормативных актов на уровне города и возможность внесения изменений в рассматриваемые на федеральном уровне законопроекты в рамках работы Координационного совета.

Особую сложность для предприятий данной сферы имеют проверки со стороны контролирующих органов - они проводятся чаще, чем на предприятиях других отраслей. В связи с этим актуальна деятельность, направленная на снижение административных барьеров, в том числе рассмотрение отдельных проблемных вопросов взаимодействия субъектов МСП и контролирующих служб в рамках деятельности Координационного совета, организация встреч субъектов МСП с представителями контролирующих служб в рамках проекта "Город для бизнеса", мониторинг норм, регулирующих деятельность МСП.

**Услуги:**

Предприятия сферы услуг очень зависят от внутреннего спроса. География сбыта таких компаний очень узка. Для предприятий сферы услуг очень важен контакт с клиентами, а следовательно - качество подготовки персонала, умение продать услугу, сделать ее качественной.

В городе ощущается недостаток услуг, и важно развивать конкуренцию в этой сфере, стимулировать появление новых компаний, в том числе в социальной сфере.

С целью поддержки компаний социальной сферы необходимо привлекать финансовые средства, в том числе средства фонда региональных социальных программ "Наше будущее".

Постепенно в городе появляются предприятия, оказывающие социальные услуги, например, в области образования. Такие компании снимают проблемы, связанные с нехваткой мест в детских садах, организацией досуга детей, работают с детьми - инвалидами.

Согласно законодательству, частное дошкольное учреждение может быть создано только в форме некоммерческой организации, которые не относятся к числу субъектов МСП, следовательно, не могут получить поддержку. Необходимо лоббирование интересов некоммерческих образовательных учреждений, включение их в программы поддержки МСП.

Одной из основных проблем для негосударственных образовательных учреждений является нехватка финансовых средств, которые могли бы быть направлены на приобретение и ремонт помещений.

Таким образом, задачи в области поддержки негосударственных образовательных организаций могут быть разделены на 2 группы:

1. Краткосрочные задачи организационного характера, связанные с формированием доступной информации о деятельности некоммерческих организаций в сфере образования (реестра), налаживанием связей между некоммерческими организациями в сфере образования, управлением образования мэрии и Департаментом образования Вологодской области.

2. Среднесрочные задачи, связанные с корректировкой законодательства и направленные на рост доступности помещений, включением НКО в систему муниципального заказа, изменением условий налогообложения.

Важной задачей является организация процесса формирования муниципального заказа на обучение детей в частных некоммерческих образовательных учреждениях.

Должны создаваться необходимые условия для развития предприятий других форм услуг (табл. 4).

**Таблица 4. Условия для развития отдельных видов услуг**

| **Предприятия других форм услуг** | **Решение** |
| --- | --- |
| **"Медицинские центры"** | Решение |
| 1. Наличие свободных помещений | 1. Предоставление помещений в аренду или возможности выкупа |
| 2. Возможность получения кредитов |
| 3. Адекватное законодательство | 2. Подготовка, привлечение в город специалистов (предоставление арендного жилья, разработка муниципальной программы по привлечению специалистов) |
| 4. Возможность получения бесплатной консультативной помощи по бизнес-планированию |
| 5. Информационная поддержка. Реклама |
| 6. Наличие в городе квалифицированных кадров |
| **"Туризм"** |  |
| 1. Наличие привлекательного турпродукта, уникального для Северо-Запада России | 1. Определение туристического потенциала города в стратегии развития |
| 2. Создание привлекательного турпродукта, например, через привлечение специалистов для определения турпродукта |
| 2. Создание условий для причала теплоходов (4-палубных) |
| 3. Наличие в городе ограниченного числа аккредитованных турфирм |
| 3. Привлечение федеральных денег на создание туристского продукта, развитие туристической инфраструктуры |
| 4. Привлечение частных инвесторов для развития туристического кластера |
| 4. Проведение аккредитации турфирм |
| **"Транспортные перевозки"** |  |
| 1. Нормальная транспортная логистика | 1. Пересмотр транспортной логистики и оптимизация маршрутов |
| 2. Грамотный и ответственный чиновник по вопросам развития транспорта |
| 2. Создание равных условий для частных и муниципальных перевозчиков |
| 3. Конкурсная основа распределения автобусных маршрутов |
| 3. Проведение конкурса по распределению автобусных маршрутов |
| 4. Прозрачные и равные условия работы частников и муниципалов |
| 4. Проведение работы с убыточными муниципальными предприятиями |
| 5. Гарантия условий работы на срок, не менее 3-5 лет |
| 5. Необходимость легализации таксомоторов |

Важной мерой поддержки, актуальной для различных сфер МСП, является создание залогового фонда муниципального имущества для обеспечения обязательств по кредитным договорам субъектов МСП, заключаемым для реализации инвестиционных проектов, соответствующих приоритетным направлениям развития города.

Одним из перспективных направлений поддержки предпринимательства является развитие кооперации малого, среднего и крупного бизнеса.

Под кооперационными связями понимается наличие и развитость процессов перетекания тех или иных видов ресурсов (финансовых, материальных, кадровых, интеллектуальных) между субъектами малого бизнеса и крупными предприятиями.

Степень распространения такого явления, как перетекание ресурсов, среди предприятий различной отраслевой принадлежности неодинакова.

На [рис. 3](#sub_23) представлена диаграмма, характеризующая масштабы распространения кооперационных связей в различных отраслевых сегментах. На ней показана доля субъектов МСП, участвующих в той или иной форме кооперационных связей с крупными предприятиями:

**Рис. 3. Доля предприятий, участвующих в кооперационных связях**



Среди субъектов МСП, участвующих в кооперации с крупными предприятиями, приоритетность тех или иных связей в отраслях различная.

Степень распространенности процесса обмена между субъектами малого и крупного бизнеса тем или иным видом ресурсов представлена на [рис. 4](#sub_24) для таких отраслей, как промышленность, наука и научное обслуживание, строительство, розничная торговля и бытовое обслуживание населения.

Во всех случаях наиболее распространенными являются материальные потоки между членами кооперации - это комплектующие, оборудование, транспорт, объекты капитального строительства.

Передача финансовых ресурсов более распространена в розничной торговле и строительстве, а обмен современными технологиями производства и оказания услуг наиболее часто происходит в сфере науки и научного обслуживания и в бытовом обслуживании населения.

**Рис. 4. Приоритетность отдельных видов кооперационных связей (по отраслям)**

Наиболее частое взаимодействие между МСП и крупными предприятиями представлено на [рис.5](#sub_25).

**Рис. 5. Направления перетекания ресурсов между участниками кооперации**



К безусловным тенденциям следует отнести обратный по отношению к мировым тенденциям процесс: в России малые предприятия в большей степени загружают мощности крупных, нежели наоборот.

В качестве положительной эту тенденцию можно рассматривать лишь в краткосрочной перспективе. Аккумулируя передовые технологии и осуществляя их коммерциализацию, МСП (не имеющие основных фондов, которые в процессе приватизации остались в крупном бизнесе) загружают мощности крупных предприятий небольшими заказами.

Для крупных предприятий со сложившейся структурой и вчерашней технологией работа с такими заказами хотя и позволяет выживать, тем не менее, всегда менее эффективна, нежели крупносерийное производство. В той или иной степени повышенные издержки - результат этого процесса. Характеристика сильных и слабых сторон крупного и малого бизнеса с точки зрения их взаимодействия изложена в табл.5.

**Таблица 5. Сильные и слабые стороны крупного и малого бизнеса**

**с точки зрения их взаимодействия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны крупного бизнеса | Слабые стороны крупного бизнеса |
| Способность активно изменять внешнюю среду предпринимательства | Снижение стимулов к росту эффективности производства |
| Возможности создавать и накапливать достижения НТП, процедуры и правила рационального бизнеса | Возможность для ограничения доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса |
| Экономия на издержках производства | Падение эффективности управления с ростом объема фирмы |
| Устойчивость | Негибкость, возможность потери контакта с потребителем |
| Сильные стороны малого бизнеса | Слабые стороны малого бизнеса |
| Гибкость | Высокорискованный характер |
| Более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом | Интуитивный характер и неспециализированное управление |
| Использование незанятых ресурсов на неформальных рынках | Ограниченный доступ к высококачественным ресурсам |
| Зависимость от поддержки крупных фирм и государства | Недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации и достижениям НИОКР |

Крупный бизнес мог бы предложить малому:

- Возможность работать с потребителями и заказчиками крупного бизнеса напрямую, но под торговой маркой крупного предприятия (не дилерская сеть)

- Разрешить доступ к высокотехнологичному оборудованию (аренда производственных мощностей, ремонт с последующим использованием)

- Упрощение процедуры участия в тендерах, более прозрачная, честная процедура

- Упрощение процедуры оформления франшизы

- В развитых экономиках крупное предприятие размещает заказы на комплектующие на множестве мелких производственных предприятий, что позволяет сосредоточить силы крупного игрока на более сложных процессах

- Популярным является направление заимствования крупным бизнесом у малого кадровых, интеллектуальных ресурсов (по принципу аутсорсинга). Наиболее применимо в строительстве (генподряд-субподряд)

- Достаточно тесным представляется сотрудничество крупных оптовых и розничных сетей, туризм и бытовое обслуживание населения

- Размещение цехов и других подразделений на территории малого предприятия

Таким образом, организация взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, когда крупное предприятие выступает заказчиком выполнения работ, является одним из основных направлений реализации муниципальной программы.

Развитию высоких технологий в промышленной и ИТ сферах может способствовать реализация проекта по созданию «Технопарка высоких технологий», что представляется возможным в связи с наличием в муниципальной собственности помещения, которое после проведения реконструкции может стать пригодным для осуществления проекта. Необходимые ресурсы могут быть привлечены из областного и федерального бюджетов.

Технопарк высоких технологий - это имущественный комплекс, создающий условия для развития высокотехнологичных отраслей малого и среднего бизнеса. Технопарк объединит предприятия высокотехнологичных отраслей экономики, научные организации, учебные заведения, обеспечивающие научный и кадровый потенциал таких предприятий, а также иные предприятия и организации, деятельность которых технологически связана с организациями указанных отраслей или направлена на их обслуживание.

Задачи создания технопарка высоких технологий:

- Создание технико-внедренческой площадки для инновационных, в т.ч. научных проектов

- Развитие инновационных технологий и инновационной среды

- Коммерциализация технологий местных вузов и предприятий, включая внедрение технологий для развитых в Череповце и области отраслей (металлургия, машиностроение, металлообработка)

- Привлечение партнеров из коммерческого сектора, кооперация с предприятиями Вологодской области, других регионов России и зарубежья

- Расширение возможностей поддержки бизнеса в производственной сфере

- Формирование единого социально-экономического пространства через создание нового бизнес-климата и расширение комфортной бизнес-зоны и, как следствие, увеличение рыночного пространства

Цели и задачи муниципальной программы формируются из анализа тенденций развития сферы МСП и анализа существующей практики поддержки бизнеса.

**Цель муниципальной программы:**

Обеспечение благоприятных условий для устойчивого функционирования и развития субъектов МСП в соответствии со стратегическими приоритетами развития экономики города

**Основными задачами муниципальной программы являются:**

1. Обеспечение доступности инфраструктуры поддержки МСП.

2. Сохранение и развитие действующих субъектов МСП.

3. Стимулирование граждан к осуществлению предпринимательской деятельности.

4. Стимулирование к расширению рынков сбыта, повышению конкурентоспособности субъектов МСП.

**Показатели (индикаторы) программы**:

1. Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет

2. Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города.

3. Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальные предприниматели.

4. Количество субъектов малого предпринимательства, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей).

5. Доля субъектов МСП, работающих в сфере услуг.

6. Доля субъектов МСП, работающих в сфере производства.

7. Количество проведенных мероприятий, направленных на создание и развитие бизнеса.

8. Количество оказанных консультаций и услуг.

9. Количество информационных сообщений о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ.

Информация о показателях представлена в приложении 1 таблица 1.

Реализация Программы планируется в 2013 - 2017 годы в один этап.

**3. Обобщенная характеристика мер муниципального регулирования**

**(нормативно-правовая база)**

Правовой основой для разработки муниципальной программы являются:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".

2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

3. Закон Вологодской области от 05.12.2008 № 1916-ОЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Вологодской области".

4. Областная долгосрочная целевая программа "Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009 - 2012 годы", утвержденная постановлением Правительства Вологодской области 27.01.2009 № 118.

5. Государственная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013 - 2016 годы, утвержденная постановлением Правительства Вологодской области от 03.10.2012 № 1156.

6. Постановление мэрии города от 10.11.2011 № 4645 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности муниципальных программ города и Методических указаний по разработке и реализации муниципальных программ города».

7. Постановление мэрии города от 02.07.2012 № 3597 «Об утверждении Перечня муниципальных программ города».

**4. Обобщенная характеристика, обоснование выделения и включения в состав муниципальной программы основных мероприятий**

**Основное мероприятие 1**. Формирование инфраструктуры поддержки МСП

Цель – развитие деятельности НП «Агентство Городского Развития», реализующего комплекс мер, направленных на создание и развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

\*К организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП, относятся коммерческие и некоммерческие организации, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных программ развития субъектов МСП, региональных программ развития субъектов МСП, муниципальных программ развития субъектов МСП, обеспечивающих условия для создания субъектов МСП и оказания им поддержки. К инфраструктуре поддержки субъектов МСП относятся также центры и агентства по развитию предпринимательства, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов МСП, технопарки, научные парки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, палаты и центры ремесел, центры поддержки субподряда, маркетинговые и учебно-деловые центры, агентства по поддержке экспорта товаров, лизинговые компании, консультационные центры и иные организации.

Основным требованием к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП в городе Череповце, является исполнение мероприятий данной муниципальной программы.

НП «Агентство Городского Развития» реализует следующие мероприятия:

Мероприятие 1.

Оказание комплекса услуг для субъектов МСП и граждан, желающих создать свой бизнес.

* 1. Оказание консультаций по вопросам создания и ведения предпринимательской деятельности, формам и программам поддержки МСП.
	2. Оказание услуг финансового консалтинга, бухгалтерского и кадрового аутсорсинга, маркетинговых услуг.

Мероприятие 2.

Организация мероприятий, направленных на содействие и созданию и развитию бизнеса.

2.1. Организация образовательных и деловых мероприятий.

 2.2. Организация мероприятий, направленных на усиление рыночных позиций МСП, развитие партнерских отношений, кооперационных связей и расширение рынков сбыта.

2.3. Информационная поддержка деятельности субъектов МСП и мероприятий по поддержке МСП, пропаганда предпринимательской деятельности.

2.4. Оказание услуг бизнес-инкубирования.

 Мероприятие 3.

Мониторинг сферы МСП, взаимодействие с институтами развития.

3.1. Проведение ежеквартального мониторинга ситуации в сфере МСП.

3.2 Участие в мероприятиях по обмену опытом, повышению квалификации, реализации государственных, областных, муниципальных программ и других, направленных на поддержку и развитие МСП.

Мероприятие 4.

Обеспечение взаимодействия бизнеса и власти.

 4.1. Организация мероприятий, способствующих развитию диалога между бизнесом и властью, в т.ч. организационное обеспечение деятельности Координационного совета по улучшению инвестиционного климата и развитию предпринимательства. Содействие в работе комиссии по рассмотрению индивидуальных проблем и конфликтных ситуаций бизнеса.

Мероприятие 5.

Использование нежилых помещений, предоставленных органами местного самоуправления организациями инфраструктуры поддержки МСП (в соответствии с приложением 2 к программе).

НП «Агентство Городского Развития» является учредителем ЧНОУ «Агентство Городского Развития», которое оказывает образовательные и консультационные услуги.

**Основное мероприятие 2**. Субсидии организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП: Вологодская торгово-промышленная палата (членский взнос)

Цель – участие в деятельности Вологодской торгово-промышленной палаты

Вологодская торгово-промышленная палата осуществляет деятельность, направленную на содействие развитию экономики Вологодской области, ее интегрированию в экономику страны и мировую хозяйственную систему, создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности.

**Основное мероприятие 3.** Финансовая поддержка субъектов МСП

Мероприятие 1.

Предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства.

Цель - стимулирование развития предпринимательской деятельности, в том числе увеличение количества субъектов МСП на территории города путем предоставления грантов для начинающих предпринимателей, обеспечение занятости населения области.

Порядок предоставления грантовой поддержки определяется постановлением мэрии города. Мероприятие реализуется при условии выделения средств из бюджетов вышестоящего уровня.

Мероприятие 2.

Субсидирование части затрат по лизинговым платежам.

Цель - расширение доступа субъектов МСП к лизинговым услугам, содействие модернизации предприятий МСП.

Реализация мероприятия - предоставление субсидий на возмещение части затрат субъектов МСП, связанных с приобретением оборудования по договору лизинга, прошедших конкурсный отбор.

Порядок предоставления субсидий определяется постановлением мэрии города.

Мероприятие реализуется при условии выделения средств из бюджетов вышестоящего уровня.

**Основное мероприятие 4.** Информационное сопровождение деятельности органов местного самоуправления по развитию МСП в городе Череповце.

Цель – повышение уровня информированности населения о развитии МСП.

Реализация мероприятия - размещение информации о развитии МСП в городе Череповце в средствах массовой информации.

Перечень основных мероприятий муниципальной программы представлен в [приложении 1](#sub_1001) к муниципальной программе ([таблица 2](#sub_202)).

1. **Информация об участии общественных и иных организаций**

**в реализации муниципальной программы**

Кроме участников Программы, отраженных в паспорте Программы, в реализации мероприятий Программы к участию могут привлекаться:

общественные организации предпринимателей (Вологодская торгово-промышленная палата, Торгово-промышленная палата г. Череповца, региональное отделение общероссийской общественной организации "Опора России", региональное отраслевое объединение работодателей "Союз предприятий и предпринимателей потребительского рынка Вологодской области в сфере торговли и услуг", "Союз защиты и развития малого бизнеса", НП "Строительный комплекс Вологодчины", Клуб деловых людей и другие).

**6. Обоснование объема финансовых ресурсов,**

**необходимых для реализации муниципальной программы.**

**Информация по ресурсному обеспечению за счет средств городского бюджета и другим источникам финансирования**

Реализация Программы осуществляется за счет средств городского бюджета, а также за счет средств НП «Агентство Городского Развития» привлеченных в результате оказания услуг в ходе реализации мероприятий Программы.

Средства бюджетов вышестоящего уровня направляются на субсидии субъектам МСП.

Финансовое обеспечение Программы за счет средств городского бюджета осуществляется путем предоставления субсидии. Ежегодный объем средств, выделяемых на реализацию Программы, утверждается решением Череповецкой городской Думы о городском бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Субсидии предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе для возмещения затрат, связанных с реализацией мероприятий, направленных на обеспечение благоприятных условий для устойчивого функционирования и развития субъектов МСП в соответствии со стратегическими приоритетами развития экономики города.

Предоставление субсидии, выделенной из городского бюджета организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП (НП «Агентство Городского Развития»), осуществляется на основании договора о предоставлении субсидии, обязательным условием которого является согласие их получателя на осуществление главным распорядителем бюджетных средств и органами, уполномоченными на осуществление финансового контроля, проверок соблюдения получателем субсидии условий, целей и порядка их предоставления.

Общий объем финансирования Программы на 2013- 2017 гг. представлен в таблице 6.

**Таблица 6.Общий объем финансирования Программы на 2013 - 2017 гг.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год | Всего |
| 32 758,7 тыс. руб. | 13 358,1 тыс. руб. | 6 230,0 тыс. руб. | 6 275,0 тыс. руб. | 6 325,0 тыс. руб. | 64 946,8 тыс. руб. |

Объемы бюджетных ассигнований Программы на 2013 - 2017 гг. за счет средств городского бюджета представлены в таблице 7.

**Таблица 7. Объемы бюджетных ассигнований Программы за счет средств городского бюджета на 2013 - 2017 гг.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год | Всего |
| 3 158,7 тыс. руб. | 3 395,5 тыс. руб. | 3 115,0 тыс. руб. | 3 115,0 тыс. руб. | 3 115,0 тыс. руб. | 15 899,2 тыс. руб. |

Объемы бюджетных ассигнований Программы за счет средств областного бюджета в объеме: в 2013 году - 4000,0 тыс. руб.;

 Объемы бюджетных ассигнований Программы за счет средств федерального бюджета в объеме: в 2013 году - 16000,0 тыс. руб.; в 2014 году – 312,6 тыс. руб.

Объемы внебюджетного финансирования Программы на 2013 - 2017 гг. представлены в таблице 8.

**Таблица 8. Объемы внебюджетного финансирования Программы на 2013 - 2017 гг.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год | Всего |
| 9 600,0 тыс. руб. | 9 650,0 тыс. руб. | 3 115,0 тыс. руб. | 3 160,0 тыс. руб. | 3 210,0 тыс. руб. | 28 735,0 тыс. руб. |

Ресурсное [обеспечение](#Par625) реализации Программы по годам реализации с расшифровкой по главным распорядителям средств городского бюджета и с распределением по основным мероприятиям представлено в таблице 3 к приложению 1 к Программе.

Ресурсное [обеспечение](#Par662) Программы и прогнозная (справочная) оценка расходов городского бюджета, внебюджетных источников на реализацию целей Программы до 2017 года приведены в таблице 4 к приложению 1 к Программе

**7. Прогноз конечных результатов реализации муниципальной программы**

Реализация муниципальной программы позволит проводить эффективную политику, направленную на создание благоприятных условий для развития МСП, увеличение оборота малых и средних предприятий, улучшение технической оснащенности субъектов МСП, формирование эффективного взаимодействия внутри предпринимательского сектора и взаимодействия между МСП и властью.

Ожидается, что реализация мероприятий муниципальной программы позволит достичь следующих ожидаемых результатов:

1. Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городском бюджете ожидается к 2017 году не менее 594,2 млн. руб.

2. Увеличение доли налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города до 31,3% в 2017 году.

3. Увеличение среднесписочной численности работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальных предпринимателей, ожидается к 2017 году до 50958 человек.

4. Увеличение количества субъектов МСП, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) ожидается к 2017 году порядка 2933 единиц в год.

5. Увеличение доли субъектов МСП, работающих в сфере услуг, до 28% в 2017 году.

6. Увеличение доли субъектов МСП, работающих в сфере производства, до 5,6 % в 2017 году.

7. Количество проведенных мероприятий, направленных на создание и развитие бизнеса к 2017 году составит не менее 250 единиц в год.

8. Количество оказанных консультаций и услуг составит к 2017 году не менее 2400 в год.

9. Количество информационных сообщений о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ, составит не менее 1100 единиц в год.

**8. Анализ рисков реализации муниципальной программы и**

**описание мер управления рисками**

| Вид риска | Степень влияния | Вероятность возникно-вения | Мероприятия по снижению рисков |
| --- | --- | --- | --- |
| Снижение интереса предпринимателей к отдельным формам поддержки | Средняя | Средняя | Постоянная оценка востребованности мер поддержки, регулярный анализ эффективности мероприятий муниципальной программы. |
| Перераспределение средств внутри разделов муниципальной программы |
| Сокращение объемов финансирования на федеральном, региональном и местном уровнях | Высокая | Средняя | Определение приоритетов для первоочередного финансирования. |
| Оценка эффективности бюджетных вложений |
| Отрицательный результат реализации субъектами МСП проектов, получивших финансовую поддержку | Средняя | Низкая | Проведение предварительной экспертизы проектов субъектов МСП, претендующих на получение финансовой поддержки, и осуществление мониторинга их реализации |
| Значительные изменения в сфере налогообложения (изменение норм и правил налогообложения субъектов МСП, повышение налогов) | Высокая | Средняя | Анализ последствий изменения уровня налогообложения для субъектов МСП. Обоснование ставок налогообложения. |
| Взаимодействие с общественными и профессиональными организациями и объединениями предпринимателей |
| Возникновение угрозы для малых предприятий в связи с появлением крупных игроков с других территорий | Средняя | Высокая | Выработка скоординированных действий органов власти, общественных объединений предпринимателей. |
| Оказание услуг, направленных на повышение конкурентоспособности местных предпринимателей |
| Неправильная оценка перспектив в развитии предпринимательства и эффективности реализации мероприятий муниципальной программы из-за получения недостоверной информации | Высокая | Низкая | Разработка методик оценки развития МСП в условиях неопределенности информации, а также проведение ежеквартального мониторинга сферы МСП с целью сбора необходимой информации |

**9. Методика оценки эффективности муниципальной программы**

Оценка эффективности реализации муниципальной программы производится на основании анализа достижения конечных результатов муниципальной программы и осуществляется по итогам каждого календарного года муниципального программы и в целом по итогам Программы в соответствии со следующей формулой:

, где:

 - совокупная эффективность реализации мероприятий муниципальной программы

 - фактическое значение показателя N 1

 - плановое значение показателя N 1

 - фактическое значение показателя N 2

 - плановое значение показателя N 2

 - фактическое значение показателя N n

 - плановое значение показателя N n

 - количество показателей

Перечень показателей, используемых при оценке эффективности реализации муниципальной программы, отражен в приложении 1 к муниципальной программе, таблица 1.

Реализация муниципальной программы считается эффективной, если показатель равен или превышает 90%.

Оценка степени соответствия фактических расходов запланированному уровню расходов рассчитывается по формуле:

ЭБ = БИ / БУ

где:

ЭБ - значение индекса степени соответствия фактических расходов запланированному уровню расходов;

БИ - кассовое исполнение городского бюджета по обеспечению реализации муниципальной программы;

БУ - объем средств, утвержденный в городском бюджете на реализацию муниципальной программы.

Эффективным является использование городского бюджета при значении показателя ЭБ от 0,9 до 1

**10. Методика расчета значений целевых показателей (индикаторов)**

**муниципальной программы**

**Субъекты малого и среднего предпринимательства** - хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24.07.2007 № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к малым предприятиям и средним предприятиям.

1. **Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет**

Единица измерения: млн. руб.

Определение показателя: отражает объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет.

Алгоритм расчета показателя: данные, представляемые Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области по запросу мэрии города.

Периодичность сбора данных: по итогам полугодия - в срок до 1 октября отчетного года, по итогам года - в срок до 10 июля года, следующего за отчетным.

Источник данных: информация Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области.

**2. Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города**

Единица измерения: проценты.

Определение показателя: показывает долю налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города.

Алгоритм расчета показателя:

ДН = НСМСП/ НДГБ Х 100, где

ДН - доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города, %

НСМСП - налоговые поступления от субъектов МСП, тыс.руб.

НДГБ – налоговые доходы бюджета города, тыс.руб.

Периодичность сбора данных: по итогам полугодия - в срок до 1 октября отчетного года, по итогам года - в срок до 10 июля года, следующего за отчетным.

Источник данных: информация Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области.

**3. Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальные предприниматели.**

Единица измерения: человек

Определение показателя: показывает количество занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей.

Алгоритм расчета показателя: данные, представляемые Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области по запросу мэрии города.

Периодичность сбора данных: по итогам года - в срок до 10 июля года, следующего за отчетным.

Источник данных: информация Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области.

**4. Количество субъектов малого предпринимательства, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей)**

Единица измерения: единица.

Определение показателя: показывает количество субъектов малого предпринимательства, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей).

Алгоритм расчета показателя: данные, представляемые Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области по запросу мэрии города.

Периодичность сбора данных: по итогам полугодия - в срок до 1 октября отчетного года, по итогам года - в срок до 10 июля года, следующего за отчетным.

Источник данных: информация Межрайонной Инспекции Федеральной Налоговой службы №12 по Вологодской области.

**5. Доля субъектов МСП, работающих в сфере услуг**

Единица измерения: проценты.

Определение показателя: показывает долю субъектов МСП, работающих в сфере услуг.

Сфера услуг включает следующие виды деятельности: гостиницы и рестораны; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; образование для взрослых и прочие виды образования; предоставление социальных услуг (в здравоохранении); деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта; предоставление персональных услуг.

Алгоритм расчета показателя:

ДУ=У/О х 100, где

ДУ - доля субъектов МСП, работающих в сфере услуг, %,

У – количество субъектов МСП, работающих в сфере услуг, ед.,

О - общее количество субъектов МСП, ед.

Периодичность сбора данных: по итогам года - в срок до 10 июля года, следующего за отчетным.

Источник данных: информация Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области.

**6. Доля субъектов МСП, работающих в сфере производства**

Единица измерения: проценты

Определение показателя: показывает долю субъектов МСП, работающих в сфере производства.

Сфера производства включает следующие виды деятельности: добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Алгоритм расчета показателя:

ДП=П/О х 100, где

ДП - доля субъектов МСП, работающих в сфере производства,%,

П – количество субъектов МСП, работающих в сфере производства, ед.,

О - общее количество субъектов МСП, ед.

Периодичность сбора данных: по итогам года - в срок до 10 июля года, следующего за отчетным.

Источник данных: информация Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России №12 по Вологодской области.

**7. Количество проведенных мероприятий, направленных на создание и развитие бизнеса**

Единица измерения: единица.

Определение показателя: определяет количество мероприятий, проведенных в течение отчетного года НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития», структурными подразделениями мэрии, направленных на создание и развитие бизнеса, включающих деловые, образовательные, информационные и иные мероприятия, проведение которых подтверждено документально (протоколы, заверенные руководителем отчеты о мероприятии, договоры, скриншоты и др.)

Алгоритм расчета показателя: суммарное количество проведенных мероприятий.

Периодичность сбора данных: 2 раза в год.

Источник данных: отчеты НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития».

**8. Количество оказанных консультаций и услуг**

Единица измерения: единица.

Определение показателя: определяет количество проведенных НП «Агентство Городского Развития» и ЧНОУ «Агентство Городского Развития» в течение отчетного года консультаций и оказанных услуг по созданию и ведению собственного дела, по программам поддержки МСП, подтвержденных документально (договор, карточка регистрации обращения, скриншоты и др.).

Алгоритм расчета показателя: суммарное количество проведенных консультаций и оказанных услуг.

Периодичность сбора данных: 2 раза в год.

Источник данных: отчеты НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития».

**9. Количество информационных сообщений в СМИ о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ**

Единица измерения: единица.

Определение показателя: информационные сообщения о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в материалах СМИ.

Алгоритм расчета показателя: суммарное количество информационных сообщений о мероприятиях органов местного самоуправления по развитию МСП в г. Череповце.

Периодичность сбора данных: 2 раза в год.

Источник данных: данные МКУ ИМА «Череповец» по результатам мониторинга информационного пространства; материалы СМИ.

**Приложение 1**

**к муниципальной** [**программе**](#sub_10000)

 **Таблица 1**

Информация о показателях (индикаторах) муниципальной программы и их значениях

| № п/п | Показатель(индикатор) (наименование) | Ед. изм. | Значение показателя | Взаимосвязь с городскими стратегическими показателями |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2012 год факт | 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год |  |
| 1 | Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет | Млн. руб. | Показатель не применялся | Показатель не применялся | Показатель не применялся | 474,8 | 529,7 | 594,2 | Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города |
| 2 | Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города | % | 25,1 | 26,0 | 27,2 | 28,5 | 29,9 | 31,3 | Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города |
| 3 | Среднесписочная численность работников, занятых у субъектов МСП, в т.ч. индивидуальные предприниматели | Чел. | Показатель не применялся | Показатель не применялся | Показатель не применялся | 50454 | 50626 | 50958 | Доля среднесписочной численности работающих вне базовых секторов экономики |
| 4 | Количество субъектов малого предпринимательства, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) | Ед. | н/д | 2362 | 2913 | 2920 | 2926 | 2933 | Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города  |
| 5 | Доля субъектов МСП, работающих в сфере услуг | % | 22,5 | 23,5 | 24,5 | 25,6 | 26,8 | 28 | Доля субъектов МСП, работающих в сфере услуг |
| 6 | Доля субъектов МСП, работающих в сфере производства | % | 5,4 | 5,4 | 5,4 | 5,5 | 5,5 | 5,6 | Доля субъектов МСП, работающих в сфере производства |
| 7 | Количество проведенных мероприятий,направленных на создание и развитие бизнеса | Ед. | 553 | 215 | 215 | 225 | 250 | 250 | Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета городаДоля субъектов МСП, работающих в сфере производстваДоля субъектов МСП, работающих в сфере услугКоличество физических лиц, обученных созданию собственного делаКоличество предпринимателей, прошедших обучение по образовательным программам, направленным на развитие бизнеса |
| 8 | Количество оказанных консультаций и услуг | Ед. | 8664 | 4000 | 4000 | 1300 | 2400 | 2400 | Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города Доля субъектов МСП, работающих в сфере производстваДоля субъектов МСП, работающих в сфере услуг |
| 9 | Количество информационных сообщений в СМИ о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ | Ед. | Показатель не применялся | Показатель не применялся | Показатель не применялся | 1100 | 1100 | 1100 | Оценка горожанами информационной открытости органов местного самоуправления |

**Таблица 2**

Перечень основных мероприятий муниципальной программы

| №п/п | Наименование основного мероприятия, мероприятия, реализуемого в рамках основного мероприятия | Ответственный исполнитель, соисполнитель, участник | Срок | Ожидаемыйнепосредственныйрезультат(краткое описание) | Последствиянереализацииосновногомероприятия | Связь с показателями муниципальной программы |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| начала реализации | окончания реализации |
| 1 | **Основное мероприятие 1**Формирование инфраструктуры поддержки МСП | Управление экономической политики, НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития»  | 2013 год | 2017 год | Качественная т своевременная реализация комплекса мер и услуг, направленных на поддержку и развитие субъектов МСП | Невозможность реализации комплекса мер и услуг, направленных на поддержку и развитие МСП, недостижение целей программы | Все показатели муниципальной программы |
| 1.1 | Оказание комплекса услуг для субъектов МСП и граждан, желающих создать свой бизнес | НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития»  | 2013 год | 2017 год | Обеспечение доступными услугами субъектов МСП и физических лиц, желающих создать свой бизнес, путем оказания консультаций и услуг по вопросам создания и ведения бизнеса |  |
| 1.2 | Организация мероприятий, направленных на содействие созданию и развитию МСП  | НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития»  | 2013 год | 2017 год | Повышение уровня информированности, грамотности бизнеса, формирование положительного имиджа предпринимательства, расширение рынков сбыта МСП |  |
| 1.3 | Мониторинг сферы МСП, взаимодействие с институтами развития | НП «Агентство Городского Развития», ЧНОУ «Агентство Городского Развития»  | 2013 год | 2017 год | Наличие оперативной информации о ситуации в МСП, позволяющей оценивать складывающуюся ситуацию в сфере и реагировать на ее изменения |  |
| 1.4 | Обеспечение взаимодействия бизнеса и власти | Управление экономической политики, НП «Агентство Городского Развития» | 2013 год | 2017 год | Оперативное решение проблем, возникающих в предпринимательской среде, снижение административных барьеров, формирование условий для диалога бизнеса и власти |  |  |
| 1.5 | Использование нежилых помещений, предоставляющих органами местного самоуправления организациями инфраструктуры поддержки МСП (в соответствии с приложением 2 к программе) | НП «Агентство Городского Развития». «ЧНОУ «Агентство Городского Развития» | 2103 год | 2017 год | Осуществление деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки МСП |  |  |
| 2 | **Основное мероприятие 2** Субсидии организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП: Вологодская торгово-промышленная палата (членский взнос) | Управление экономической политики мэрии  | 2013 год | 2014 год | Членство в палате, возможность участия в деловых мероприятиях и организации мероприятий областного и российского уровня на территории города | Снижение деловой активности | Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет, Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города |
| 3 | **Основное мероприятие 3**Финансовая поддержка субъектов МСП | Управление экономической политики мэрии | 2013 год | 2014 год | Появление новых субъектов МСП, налоговые отчисления в бюджеты всех уровней | Сдерживание роста новых субъектов МСП, ограничение развития бизнеса | Количество субъектов малого предпринимательства, вновь зарегистрированных в течение отчетного периода (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей).Объем налоговых поступлений от субъектов МСП в городской бюджет.Доля налоговых поступлений от субъектов МСП в налоговых доходах бюджета города |
| 3.1. | Мероприятие 3.1Предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства | Управление экономической политики мэрии | 2013 год | 2013 год | Появление новых субъектов МСП, налоговые отчисления в бюджеты всех уровней |  |  |
| 3.2. | Мероприятие 3.2Субсидирование части затрат по лизинговым платежам | Управление экономической политики мэрии | 2013 год | 2014 год | Обновление материально- технической базы субъектов МСП, повышение качества производства и услуг |  |  |
| 4 | **Основное мероприятие 4** Информационное сопровождение деятельности органов местного самоуправления по развитию МСП в городе Череповце | МКУ «Информационно-мониторинговое агентство «Череповец» | 2013 год | 2017 год | Повышение информированности населения и бизнеса о развитии МСП, формирование положительного имиджа предпринимательства | Отсутствие информации у субъектов МСП и граждан, желающих создать свой бизнес | Количество информационных сообщений в СМИ о мероприятиях органов местного самоуправления г. Череповца по развитию МСП в городе, вышедших в СМИ |

**Таблица 3**

Ресурсное обеспечение реализации муниципальной программы за счет «собственных» средств городского бюджета

| № п/п | Наименование муниципальной программы, основного мероприятия | Ответственный исполнитель, соисполнитель | Расходы (тыс. руб.), год |
| --- | --- | --- | --- |
| 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год |
| 1 | Муниципальная программа"Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Череповце на 2013 - 2017 годы" | Всего | 3158,7 | 3395,5 | 3115,0 | 3115,0 | 3115,0 |
| управление экономической политики мэрии | 3158,7 | 3395,5 | 3115,0 | 3115,0 | 3115,0 |
| 1.1. | Основное мероприятие 1Формирование инфраструктуры поддержки МСП | управление экономической политики мэрии | 3 156,2 | 3 393,0 | 3 115,0 | 3 115,0 | 3 115,0 |
| 1.2. | Основное мероприятие 2Субсидии организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП: Вологодская торгово-промышленная палата (членский взнос) | управление экономической политики мэрии | 2,5 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 1.3. | Основное мероприятие 4Информационное сопровождение деятельности органов местного самоуправления по развитию МСП в городе Череповце | МКУ «Информационно-мониторинговое агентство «Череповец» | Осуществление мероприятия в пределах деятельности органов местного самоуправления |

**Таблица 4**

 Ресурсное обеспечение и прогнозная (справочная) оценка расходов городского бюджета, областного, федерального бюджетов, внебюджетных источников на реализацию целей муниципальной программы

| № п/п | Наименование муниципальной программы, основного мероприятия | Источник ресурсного обеспечения | Оценка расходов (тыс. руб.) год |
| --- | --- | --- | --- |
| 2013 год | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2017 год |
| 1 | Муниципальная программа "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Череповце на 2013 - 2017 годы" | Всего | 32 758,7 | 13 358,1 | 6 230,0 | 6 275,0 | 6 325,0 |
| Городской бюджет, в т.ч. | 3 158,7 | 3 395,5 | 3 115,0 | 3 115,0 | 3 115,0 |
| Областной бюджет | 4 000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Федеральный бюджет | 16 000,0 | 312,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Внебюджетные источники  | 9 600,00 | 9 650,0 | 3 115,0 | 3 160,0 | 3 210,0 |
| 1.2 | Основное мероприятие 1Формирование инфраструктуры поддержки МСП | Всего | 12 756,2 | 13 043,0 | 6 230,0 | 6 275,0 | 6 325,0 |
| Городской бюджет | 3 156,2 | 3 393,0 | 3 115,0 | 3 115,0 | 3 115,0 |
| Областной бюджет | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Федеральный бюджет | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Внебюджетные источники | 9 600,0 | 9 650,0 | 3 115,0 | 3 160,0 | 3 210,0 |
| 1.3 | Основное мероприятие 2Субсидии организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП: Вологодская торгово-промышленная палата (членский взнос) | Всего | 2,5 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Городской бюджет | 2,5 | 2,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Областной бюджет | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Федеральный бюджет | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Внебюджетные источники |  |  |  |  |  |
| Городской бюджет |  |
| Областной бюджет |
| Федеральный бюджет |
| Внебюджетные источники |
| 1.4 | Основное мероприятие 3Финансовая поддержка субъектов МСП | Всего | 20 000,0 | 312,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Городской бюджет | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Областной бюджет | 4000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Федеральный бюджет | 16000,0 | 312,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Внебюджетные источники | 0,00 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 1.5 | Основное мероприятие 4Информационное сопровождение деятельности органов местного самоуправления по развитию МСП в городе Череповце | Всего | Осуществление мероприятий в пределах деятельности органов местного самоуправления |
| Городской бюджет |
| Областной бюджет |
| Федеральный бюджет |
| Внебюджетные источники |

**Приложение 2**

**к** [**муниципальной программе**](#sub_10000)

**Помещения, предоставленные органами местного самоуправления организациям инфраструктуры поддержки МСП**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование организации | Адрес | Общая площадь помещения кв. м |
| НП "АГР" | б. Доменщиков, 32 | 352,7 |
| НП "АГР" | Клубный проезд, 17А | 326,1 |
| НП "АГР" | ул. Пионерская, 19А | 300,8 |
| Торгово-промышленная палата г. Череповца | ул. Ленина, 74 | 444,7 |
| ЧНОУ "АГР" | б. Доменщиков, 32 | 48,7 |