

Бизнес по-самарски: Развиться и добиться успеха

Ольга АФАНАСЬЕВА

В преддверии Дня предпринимательства мы узнали у экспертов, на что могут рассчитывать в регионе те, кто решил открыть собственное дело, чем им помогут и как преодолеть возникающие проблемы.

В формате «круглого стола» в пресс-центре «Комсомолки» мы поговорили с представителями различных структур, работающих с начинающими и развивающимися предпринимателями.

Руководитель Департамента развития и предпринимательства Министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области Ирина Титова привела факты: по направлению «Поддержка малого предпринимательства» региону присвоен рейтинг В, свидетельствующий о хорошем инвестиционном климате в области.

На конец 2015 года на территории региона зарегистрировано 113 645 единиц малого и среднего предпринимательства, их число по сравнению с 2014 годом выросло на 2,2%. В этом сегменте заняты 375,9 тыс. человек, это 34,5% всего трудоспособного населения губернии, - отмечает Ирина Титова. - Вырос на 0,7% и оборот средних предприятий. Среди регионов ПФО мы занимаем первое место по количеству малых предприятий, второе - по обороту средних предприятий и количеству занятого в СМБ населения. Раствут и налоговые поступления

от СМСП - с 5,2 млрд рублей в 2014 году до 5,8 млрд рублей в 2015-м. Доля произведенной продукции субъектами малого и среднего бизнеса в общем объеме валового регионального продукта составляет 22,9%, это выше, чем в среднем по России.

Как отмечают эксперты, больше всего индивидуальных предпринимателей выбирают своей сферой деятельности торговлю - 58,7%, на втором месте услуги - 22,7%. А вот юриста в первую очередь занимают производством - 31,9%, торговля на втором месте - 26,6%.

Такие позитивные результаты с прицелом на будущее - конечно же, в первую очередь, следствие той поддержки, которую оказывают среднему и малому бизнесу в регионе, и условий, созданных для его развития.

Сами предприниматели отмечают, что необходимыми считают консультационные услуги: помощь в юридических, бухгалтерских, аудиторских вопросах. При этом наиболее значимой формой финансовой поддержки начинающие предприниматели полагают грант на собственное дело. Это является хорошей отправной точкой для дальнейшего развития.

Также финансовую поддержку предпринимателям оказывают и гарантийный фонд, и фонд микрофинансирования, необходимые условия для работы создаются в бизнес-инкубаторах, отдельно представлена поддержка инновационных компаний, информационной поддержки занимаются наше единое консалтинговое агентство и областной фонд поддержки предпринимателей. Думаю, что мер поддержки на самом деле много, и количество их получателей растет год от года, - продолжает Ирина Титова. И анонсировала два

конкурса, которые пройдут в 2016 году.

2 июня будет объявлен конкурс грантов для начинающих предпринимателей, зарегистрированных до одного года. Максимальная сумма субсидии - 500 тыс. рублей, не субсидируется приобретение зданий, сооружений, автомобилей. В прошлом году было направлено 60 млн рублей на этот конкурс, 132 начинающих предпринимателя получили гранты.

Второй конкурс предполагает выделение субсидии на модернизацию оборудования, основное условие - среднесписочная численность сотрудников предприятия не менее 30 человек, максимальная субсидия - 5 млн рублей на одного получателя.

ПОМОГУТ СЛОВОМ И ДЕЛОМ

Информационно-консалтинговое агентство Самарской области берет на себя воспитание, обучение и образование предпринимателей.

Заместитель директора Информационно-консалтингового агентства Самарской области Елена Царева рассказывает:

Наш сегмент - это, например, представители микробизнеса, начинающие предприниматели, которые только открыли свое дело и не могут на постоянной основе привлечь в штат экономистов, бухгалтеров, юристов. И на помощь приходим мы, освещаем все правовые вопросы ведения бизнеса. Активно работаем с начинающими предпринимателями, у нас разработана специальная программа для потенциальных субъектов предпринимательства, кото-

рые только задумываются о том, хотят ли открыть свое дело. Такую программу разработали для школьников, на мероприятиях рассказываем об основных вопросах ведения бизнеса, режимах налогообложения, есть общераспространенные вопросы, как такое бизнес-идея, как сформировать бизнес-план. Безработным гражданам в центрах занятости мы рассказываем о возможностях предпринимательства. Также мы абсолютно бесплатно консультируем по всем требованиям действующего законодательства тех, кто уже открыл свой бизнес. Часто предприниматели приходят с конкретными проблемами, и мы их разбираем.

На мероприятиях освещаются ежегодные изменения в бухгалтерском и налоговом учете, приходят на такие собрания и представители ФНС, трудовой инспекции.

Если есть какая-то необходимость, темы мастер-классов и обучающих семинаров можно нам заказывать, - говорит Елена Царева. - Также мы выпускаем информационные буклеты, брошюры, они общедоступны. С 2009 года у нас работает проект неотложной правовой помощи. Например, пришла проверка или собирается прийти, мы помогаем подготовиться к ней, сопровождаем на ее протяжении. Получилось за это время воспитать и предпринимателей, и контролирующие органы. Обоснованный жалоб стало меньше в разы.

Важное направление работы службы - подготовка документации для участия в конкурсах и грантах.

А в скором времени мы также хотим запустить проект по подготовке бизнесменов к участию в торгах, - говорит Елена Царева. - Как показывает практика, возникает много во-

просов, связанных с правильным понижением цены, необходимыми условиями участия.

ПОМОГУТ ДЕНЬГАМИ

Также самарские предприниматели могут получить и финансовую поддержку. Часто для того, чтобы получить субсидию, нужно уже закупить оборудование, тогда на помощь приходит фонд микрофинансирования.

Когда предприятие только зарегистрировано, банк его не кредитует, - рассказывает директор Самарского областного фонда микрофинансирования Алексей Харчев. - В этом случае предприниматель может обратиться к нам. Выиграл человек конкурс, обратился и под залог будущего гранта и какого-то минимального уже имущества мы можем предоставить кредит до года на сумму до 500 тыс. рублей. Чаще всего речь идет о промежутке времени до получения им конкурсных денег. Также мы просто рассматриваем заявки от предпринимателей, которые планируют закупку или обновление оборудования, здесь условия такие: под 16% годовых сумма до 300 тыс. рублей на срок до одного года. Мы стараемся постоянно мониторить ставки в коммерческих банках, стараемся предлагать более гибкие условия, также работаем с бюро кредитных историй, следим за рынком. Есть у нас и стандартная программа: можно взять кредит на 1 млн рублей на срок до года. В прошлом году мы таким образом профинансировали 146 проектов, это на пять заявок меньше, чем в 2014 году.

Поддержка гарантийного фонда нужна в других случаях, когда потребности предпринимателей выше, но кредит в банке они не могут получить, так как не хватает, например,

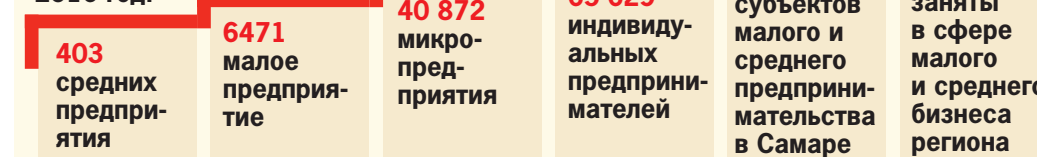
залогового обеспечения, - продолжает генеральный директор АОМО «Гарантийный фонд Самарской области» Юлия Красина. - Наши гарантии позволяют получить необходимую сумму, чтобы закупить оборудование, тогда на помощь приходит фонд микрофинансирования.

Наша главная задача - предложить финансирование предпринимателям. Что касается конкретных продуктов, то сегодня бизнес переходит в онлайн.

Сегодня наша главная задача - предложить финансирование предпринимателям. Что касается конкретных продуктов, то сегодня бизнес переходит в онлайн.

ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Данные Министерства экономического развития, 2016 год.



залогового обеспечения, - продолжает генеральный директор АОМО «Гарантийный фонд Самарской области» Юлия Красина.

Наша главная цель - способствовать встрече людей, придумавших некую инновационную, яркую идею, и потенциальных инвесторов, - говорит генеральный директор регионального центра инноваций StartupSamara Александр Ключаев.

Наша главная цель - способствовать встрече людей, придумавших некую инновационную, яркую идею, и потенциальных инвесторов, - говорит генеральный директор регионального центра инноваций StartupSamara Александр Ключаев. Наши клиенты, наши партнеры - это те люди, которым нет пути в банки, официальные кредитные организации, им необходимо заинтересовать тех, у кого есть деньги. Мы помогаем правильно презентовать проект, найти, в чем состоит его финансовая выгода, перспектива развития. И уже дальше продвигаем идею в виде партнерской сети, ищем интересантов - такое получается ручное управление. Первое, чего не хватает инновационным компаниям, - это компетенций, для этого существуют стартап-выходные и хакатоны - мероприятия, где можно протестировать свои бизнес-модели, сделать минимальный жизнеспособный продукт. Для более проработанных проектов есть акселератор StartupSamara, где уже инновационная идея с помощью экспертов превращается в бизнес, и в итоге мы знакомим выпускников программ с российскими и международными венчурными фондами и частными инвесторами. Также мы помогаем авторам таких идей участвовать в различных конкурсах грантов, готовим их для этого. С 2014 года являемся представительством Фонда содействия инновациям. За 2015 год самарские стартапы получили более 300 млн руб. грантов - это больше, чем за предыдущие пять лет вместе взятых. Это серьезная работа и хороший результат. На площадке бизнес-инкубатора они могут разместить свои офисы, стоимость аренды кв. м - 132 рубля, офисы полностью оборудованы, сюда входят услуги бухгалтера и юриста. Мы практически три года учим этих людей, помогаем им во всем, и в большой бизнес они выходят уже настоящими акулами. Своим клиентам мы оказываем консалтинговую поддержку, проводим образовательные мероприятия, в том числе выездные по всем районам города Самары. Проходят «круглые столы» по экологии, торгам, кадастровой стоимости, финансовой грамотности. В 2014 году у нас было шесть резидентов, сейчас уже 23. 1 июня у нас будет проходить конкурс на заполнение вакантных мест, надейся на то, что найдем новых резидентов площадки. Информационная же поддержка бизнеса была увеличена в три раза.

ПОМОГУТ ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЮ РАБОТУ

Директор МП г.о. Самара «Самарский бизнес-инкубатор» Галина Севостьянова поведала об условиях работы для начинающих предпринимателей, которым помогают встать на ноги и добиться серьезных результатов в своем деле.

Наша услуга доступна для тех, кто зарегистрирован на территории г. Самары больше трех лет. На площадке бизнес-инкубатора они могут разместить свои офисы, стоимость аренды кв. м - 132 рубля, офисы полностью оборудованы, сюда входят услуги бухгалтера и юриста. Мы практически три года учим этих людей, помогаем им во всем, и в большой бизнес они выходят уже настоящими акулами.

Своим клиентам мы оказываем консалтинговую поддержку, проводим образовательные мероприятия, в том числе выездные по всем районам города Самары. Проходят «круглые столы» по экологии, торгам, кадастровой стоимости, финансовой грамотности. В 2014 году у нас было шесть резидентов, сейчас уже 23. 1 июня у нас будет проходить конкурс на заполнение вакантных мест, надейся на то, что найдем новых резидентов площадки. Информационная же поддержка бизнеса была увеличена в три раза.

ОТ ИННОВАЦИЙ ДО СОХИ

В заключение речь зашла о поддержке инновационных стартап-проектов. Эта сфера деятельности для региона очень важна, интересна и необычна. Региональный центр инноваций StartupSamara работает в губернии не так давно, однако позволяет молодым изобретателям решать самые интересные задачи.

Наша главная цель - способствовать встрече людей, придумавших некую инновационную, яркую идею, и потенциальных инвесторов, - говорит генеральный директор регионального центра инноваций StartupSamara Александр Ключаев. Наши клиенты, наши партнеры - это те люди, которым нет пути в банки, официальные кредитные организации, им необходимо заинтересовать тех, у кого есть деньги. Мы помогаем правильно презентовать проект, найти, в чем состоит его финансовая выгода, перспектива развития. И уже дальше продвигаем идею в виде партнерской сети, ищем интересантов - такое получается ручное управление. Первое, чего не хватает инновационным компаниям, - это компетенций, для этого существуют стартап-выходные и хакатоны - мероприятия, где можно протестировать свои бизнес-модели, сделать минимальный жизнеспособный продукт. Для более проработанных проектов есть акселератор StartupSamara, где уже инновационная идея с помощью экспертов превращается в бизнес, и в итоге мы знакомим выпускников программ с российскими и международными венчурными фондами и частными инвесторами. Также мы помогаем авторам таких идей участвовать в различных конкурсах грантов, готовим их для этого. С 2014 года являемся представительством Фонда содействия инновациям. За 2015 год самарские стартапы получили более 300 млн руб. грантов - это больше, чем за предыдущие пять лет вместе взятых. Это серьезная работа и хороший результат. На площадке бизнес-инкубатора они могут разместить свои офисы, стоимость аренды кв. м - 132 рубля, офисы полностью оборудованы, сюда входят услуги бухгалтера и юриста. Мы практически три года учим этих людей, помогаем им во всем, и в большой бизнес они выходят уже настоящими акулами.

Наша главная цель - способствовать встрече людей, придумавших некую инновационную, яркую идею, и потенциальных инвесторов, - говорит генеральный директор регионального центра инноваций StartupSamara Александр Ключаев. Наши клиенты, наши партнеры - это те люди, которым нет пути в банки, официальные кредитные организации, им необходимо заинтересовать тех, у кого есть деньги. Мы помогаем правильно презентовать проект, найти, в чем состоит его финансовая выгода, перспектива развития. И уже дальше продвигаем идею в виде партнерской сети, ищем интересантов - такое получается ручное управление. Первое, чего не хватает инновационным компаниям, - это компетенций, для этого существуют стартап-выходные и хакатоны - мероприятия, где можно протестировать свои бизнес-модели, сделать минимальный жизнеспособный продукт. Для более проработанных проектов есть акселератор StartupSamara, где уже инновационная идея с помощью экспертов превращается в бизнес, и в итоге мы знакомим выпускников программ с российскими и международными венчурными фондами и частными инвесторами. Также мы помогаем авторам таких идей участвовать в различных конкурсах грантов, готовим их для этого. С 2014 года являемся представительством Фонда содействия инновациям. За 2015 год самарские стартапы получили более 300 млн руб. грантов - это больше, чем за предыдущие пять лет вместе взятых. Это серьезная работа и хороший результат. На площадке бизнес-инкубатора они могут разместить свои офисы, стоимость аренды кв. м - 132 рубля, офисы полностью оборудованы, сюда входят услуги бухгалтера и юриста. Мы практически три года учим этих людей, помогаем им во всем, и в большой бизнес они выходят уже настоящими акулами.

грантам, можно обращаться в Региональный центр инноваций.

Спустившись с инновационных небес на крепкую землю, мы поинтересовались у руководителей

Управления инвестиционной деятельности и развития инфраструктуры села Министерства хозяйства и продовольствия Самарской области Светланы Позмоговой, как же обстоят дела с поддержкой предпринимательства на селе.

В самом деле, мы видим рост интереса к программам господдержки со стороны предпринимателей с земли, от сохи. У нас есть программы поддержки начинающих фермеров и малых семейных ферм. Для первых гранты выдаются на условиях софинансирования - 30% к 70%, для вторых - 40% к 60%. То есть мы должны видеть готовность людей самостоятельно вкладываться в дело. И интересующихся с каждым годом становится все больше.

Очень важная поддержка для фермеров - это информационные и консалтинговые услуги, кредиты интересуют меньше, фермеры для получения субсидий предпочитают сотрудничать со Сбербанком и Россельхозбанком.

Самарский бизнесмен Петр Ковалев поблагодарил представителей государственных структур за ту поддержку, которая сегодня оказывается малому и среднему бизнесу.

Та информация, которую вы даете, и помощь, которую оказываете, очень ценны, - отметил он. И в свою очередь немного заострил внимание на проблемах бизнеса уже не начинающего, а переживающего период становления и сталкивающегося с первыми трудностями. Он подчеркнул, что проблемы возникают с поисками методов реализации своей продукции - пусть она будет даже самой лучшей, нужной самарцам. В сети - не зайти, киоски сносят. Что же делать?

Ирина Титова предложила предпринимателю подумать об участии в создании такой формы, как потребительская кооперация.

В стране есть союзы предпринимателей определенных областей. Почему бы не создать союз пекарей и вместе лоббировать создание новых рынков сбыта, - сказала она.

А помочь предпринимателю решить вопросы с контролирующими структурами и выслушать его мнение предложила Елена Царева. Хотелось бы надеяться, что эта совместная работа окажется максимально полезной.

Фото: Андрей ЦЫГАНОВ.

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Петр КОВАЛЕВ, директор ООО «Агропродукт», производитель «Георгиевского» хлеба:

В самом деле, сегодня в Самарской области созданы серьезные условия для начала предпринимательской деятельности. Но, по моему, важно говорить и о дальнейшей работе представителей малого и среднего бизнеса. Благодаря поддержке можно реализовать появившуюся идею, начать производство. Но первая проблема, с которой сталкиваются предприниматели, это реализация продукции. Но для этого в нашем регионе не созданы условия. Зайти в сети местному производителю не просто проблематично, практически невозможно. Мы сталкиваемся с нереальными требованиями, коррупционной составляющей и просто обманом. Мы приходим в сеть и слышим, сколько мы должны заплатить. А нам платить никто не обещает. Более того, была сеть «Любимый», затем они закрылись и обманули многих поставщиков, просто не выплатив денег. Суды прошли, все выиграли. А вот платить никто не поспешил. Сейчас также условия не самые интересные: сети предлагают брать нашу продукцию, а деньги отдавать чуть ли не через полгода. Да, для них это оборотный капитал, но мы же тоже должны развиваться.

Третий вопрос - такой же острый. Это постоянные проверки и ужесточающиеся требования, которые часто не имеют под собой никаких оснований. Например, сейчас с нас требуют составить карту режимов температурных и для этого свою систему отопления «откачать» на десять лет назад. У нас все сделано по современным требованиям, уникально, правильно. А нас просят о чем?

Я уверен, что государству нужно вместе с предпринимателями искать пути выхода из этих проблем, иначе это огромные затраты, которые одна компания потянуть не сможет. Я посчитал, нужно приобрести 50 оборудованных машин, это около 50 - 60 млн рублей надо вложить. Плюс - наполнение, договоренность с другими поставщиками.



Петр Ковалев.