



СВОДНЫЙ ОТЧЕТ
о результатах проведения оценки
регулирующего воздействия
Концепции
создания и развития бизнес-инкубаторов
в городе Москве

Департамент экономической политики и развития города Москвы

Москва – 2017

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общая информация.....	4
2. Описание проблемы, на решение которой направлено вводимое правовое регулирование, негативные эффекты, определяющие наличие проблемы.....	5
3. Цели вводимого правового регулирования и измеримые показатели их достижения	21
4. Описание возможных способов достижения поставленных целей с указанием конкретных инструментов регулирования	24
5. Основные группы субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, органы государственной власти города Москвы, иные лица, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, оценка количества таких субъектов	40
6. Ожидаемые издержки и выгоды субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также органов государственной власти города Москвы и иных лиц, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, от использования предлагаемых для каждого из способов достижения заявленной цели инструментов регулирования	43
7. Ожидаемые положительные и отрицательные последствия использования различных инструментов регулирования для каждого из способов достижения заявленных целей, а также возможные риски для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности, органов государственной власти города Москвы и иных лиц, интересы которых затрагиваются вводимым правовым регулированием, существующие при каждом из рассматриваемых способов достижения заявленной цели изменения правового регулирования, возможные меры по снижению существующих рисков	54
8. Обоснование выбранного варианта правового регулирования соответствующих общественных отношений, предложения по порядку введения нового правового регулирования	63
9. Ожидаемые измеримые результаты правового регулирования	65
10. Необходимые для достижения заявленных целей правового регулирования организационно-технические, информационные и иные мероприятия	66
11. Иные необходимые, по мнению разработчика, сведения	67
Приложение 1. Сводка предложений по результатам публичных консультаций, проведенных в целях оценки регулирующего воздействия проекта Концепции создания и развития бизнес-инкубаторов в городе Москве	68
Приложение 2. Расчеты, использованные при подготовке сводного отчета о результатах проведения оценки регулирующего воздействия	76
Приложение 3. Источники данных, использованные при подготовке сводного отчета о результатах проведения оценки регулирующего воздействия	88

Приложение 4. Результаты опросов, проведенных в ходе публичных консультаций в рамках ОРВ Концепции	92
Приложение 5. Сравнение вариантов регулирования по их влиянию на факторы существования проблемы и показатели достижения установленной цели	106
Приложение 6. Обзор федеральных и некоторых региональных правил поддержки создания и развития бизнес-инкубаторов	114

1. Общая информация.

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

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

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

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

1.3. *Вид и наименование объекта оценки (концепция нормативного правового регулирования, проект нормативного правового акта, проект закона города Москвы):*

Проект Концепции создания и развития бизнес-инкубаторов в городе Москве (далее – Концепция).

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

IV квартал 2017 года.

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

<http://depr.mos.ru/public-comments/6278652/>

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

1.6. *Срок проведения публичных консультаций:*

начало: 23 июня 2017 г.;

окончание: 14 июля 2017 г.

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

Всего замечаний и предложений: 13, из них 4 учтено полностью, 3 учтено частично, 6 не учтено (с обоснованием в сводке предложений по результатам публичных консультаций).

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

Ф.И.О.: Преснов Дмитрий Николаевич

Должность: Первый заместитель руководителя Департамента

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

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

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

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

Согласно рейтингу инновационного развития субъектов Российской Федерации в 2014 году¹, подготовленному Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», Москва входит в первую группу регионов, занимающую верхние строчки рейтинга, что подтверждает их статус как ведущих экономических и образовательных центров. Москва демонстрирует высокие значения по семи из восьми используемых показателей, а по четырем из них, характеризующим уровни занятости в наукоемких отраслях сферы услуг, образования взрослого населения, доступности высшего образования, использования широкополосного Интернета в организациях, – лидирует. Вместе с тем Москва, сохранявшая лидирующие позиции в рейтинге с 2008 года, в 2014 году уступила первенство Республике Татарстан и перешла на второе место. Причинами снижения рейтинга стало ухудшение индекса инновационной активности фирм и индекса качества инновационной политики (11-е место среди российских регионов).

Несмотря на наличие значительного потенциала и высокие рейтинги среди российских регионов, Москва по-прежнему уступает в своем развитии крупнейшим мировым инновационным центрам. Согласно рейтингу *Cities of Opportunity 2016*², подготовленному агентством PriceWaterhouseCoopers, по интеллектуальному капиталу и инновациям город Москва занял лишь 17-е место из 30.

Обращаясь к статистике развития инноваций, следует отметить значительное сокращение показателей инновационной активности субъектов малого и среднего предпринимательства города Москвы (рис. 1). При этом если удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, сократился на 12% в 2013–2015 годах³, но оставался выше среднероссийского уровня, то удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий, в обоих рассматриваемых годах был заметно ниже уровня среднего по РФ.

О недостаточном вкладе стартапов в экономику города, показателях развития потенциальной базы для стартапов, а также о замедляющейся или отрицательной динамике может свидетельствовать следующее.

Как следует из отчета по Государственной программе города Москвы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы на 2012–2018 годы» за 2016 год, количество центров молодежного инновационного творчества, получивших финансовую поддержку города Москвы, в 2015 году составило 46, в 2016 году – уже 70, т.е. увеличилось на 34%; в то же время количество человек, воспользовавшихся услугами ЦМИТ, в 2015 году составило 17 161, в 2016 году – 22 069, т.е. увеличилось на 22%, меньшими темпами, чем количество ЦМИТ.

По данным Единой государственной информационной системы учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения (ЕГИСУ НИОКТР), количество зарегистрированных НИОКТР в Москве в 2016 году составило 8815, в то время как в 2014 году – 14 783, при такой динамике выявлено результатов

¹ <https://issek.hse.ru/data/2016/06/28/1115847925/RIR%202016.pdf>

² <http://www.pwc.com/us/en/cities-of-opportunity/2016/cities-of-opportunity-7-report.pdf>

³ Наблюдение данных показателей ведется Росстатом раз в 2 года.

интеллектуальной деятельности (РИД) всего 36 и 33 единицы соответственно, в то время как в целом по России – 7679 и 5485. Доля Москвы в выявленных РИД составила всего 0,5% в 2014 году и 0,6% в 2016 году.

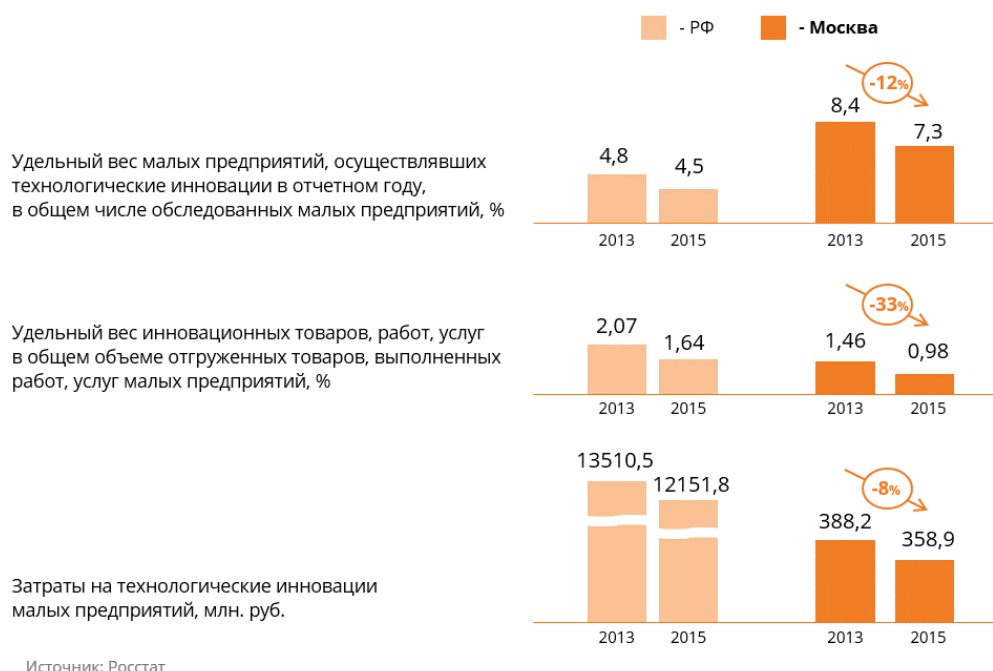


Рис. 1. Основные показатели развития инноваций субъектов малого и среднего предпринимательства города Москвы в 2013 и 2015 годах

Общий спад деловой активности, неопределенность относительно прогнозов ключевых макроэкономических показателей и обесценивание рубля оказывали существенное давление на российский венчурный рынок. Суммарный объем капитала в венчурной экосистеме сократился и составил в 2016 году 0,41 млрд долларов США, по сравнению с 2,19 млрд долларов США в 2015 году. Рынок венчурных сделок в 2016 году уменьшился на 29% относительно показателя за 2015 год и составил 165,2 млн долларов США (232,6 млн долларов США в 2015 году), количество сделок в 2016 году составило 184, в 2015 году было заключено 180 сделок. В то же время в докризисном 2013 году количество сделок составляло 222, а объем – 653,1 млн долларов США. Средний размер сделки в 2016 году снизился и составил 1,1 млн долларов США (1,5 млн долларов США в 2015 году). Наибольшее сокращение среднего размера сделки наблюдалось в сделках с компаниями на стадии расширения (на 47%) и на стадии стартапа (на 23%)⁴.

Количество осуществлявших деятельность на территории города Москвы организаций, оказывающих отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на содействие в коммерциализации результата такого проекта (действующие «бизнес-инкубаторы»), в 2014 году превышало 30. Кризис 2014 года (повышение стоимости зарубежных тренеров, сокращение возможностей со стороны стартапов оплачивать услуги), активность созданных с участием государства организаций, направленных на оказание услуг по акселерации бизнесов (ФРИИ, GenerationS и Стартап Академия СКОЛКОВО), привели к значительному сокращению количества частных игроков. Обнаружившиеся тенденции позволяют говорить о недостаточном развитии в Москве сегмента

⁴ Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2014 год. РвС, ОАО «РВК», 2015; Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2016 год. РвС, ОАО «РВК», 2017.

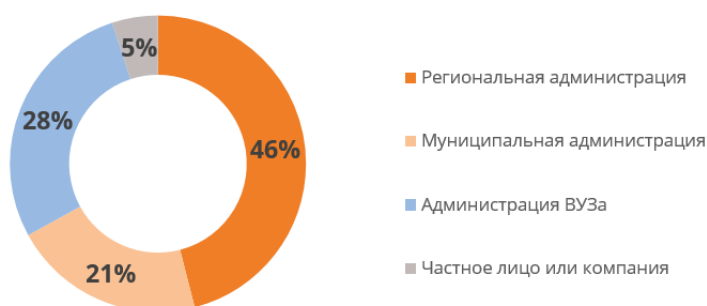
организаций, оказывающих услуги, связанные с коммерциализацией инновационных проектов.

Степень насыщенности инкубационными программами по России в целом в 2010 году составляла в среднем один инкубатор на 2700 тыс. человек. Это на порядок меньше, чем в США, где данное соотношение составляет один инкубатор на 280 тыс. человек⁵. В Москве данное соотношение на текущий момент составляет 1 бизнес-инкубатор (включая так называемые бизнес-акселераторы) на 650 тыс. человек, плотность инкубаторов, предоставляющих услуги аренды помещений, – 3100 тыс. человек.

В России наблюдается преобладание инкубаторов в государственной собственности, то есть изначально ориентированных на предоставление поддержки, а не на получение доходов, что в целом соответствует мировой практике. Как отмечается в исследовании «Обзор бизнес-инкубаторов России» («Эрнст энд Янг» (СНГ) Б.В., 2010), соотношение частных и государственных инкубаторов значительно варьируется в разных странах. В Израиле, например, большинство инкубаторов принадлежат частным инвесторам, которые за счет собственных средств обеспечивают их работу и получают прибыль от доли в успешных стартапах. Государство в этом случае остается ключевым участником в процессе финансирования таких компаний на ранних стадиях (до привлечения крупного венчурного капитала). С другой стороны, в Китае частная составляющая в структуре собственности бизнес-инкубаторов почти отсутствует: подавляющее большинство инкубаторов создается и управляется государством на государственные средства. Поступления от аренды составляют очень малую долю в общих доходах инкубаторов и недостаточны даже для покрытия операционных расходов.

В США примерно 75% инкубаторов являются бесприбыльными структурами. И только лишь 25% работают на коммерческой основе. Бесприбыльность обеспечивается в том числе поддержкой правительства и различных неправительственных организаций. Около 70% американских инкубаторов получают государственные субсидии. 16% инкубаторов финансируются совместно государственными структурами и частным сектором, и только примерно 6% создаются и полностью финансируются частными инвесторами⁶.

В России в абсолютном большинстве случаев бизнес-инкубаторы создавались государственными и муниципальными структурами, в том числе вузами (рис. 2).



Источник: Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России. ЕУ и РВК, 2014

Рис. 2. Собственники (учредители) бизнес-инкубаторов в России

Минэкономразвития России в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое

⁵ Обзор бизнес-инкубаторов России. «Эрнст энд Янг» (СНГ) Б.В., 2010.

⁶ Международный опыт бизнес-инкубирования. Научно-информационный материал. Некоммерческая организация «Ассоциация московских вузов», Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, 2011.

развитие и инновационная экономика» осуществляет финансовую поддержку организаций – объектов инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в число которых входят бизнес-инкубаторы (см. приложение 6 к настоящему отчету). Реализацию мероприятий, предусмотренных программой, осуществляет соответствующий уполномоченный орган в субъекте РФ, он же и является получателем субсидий, предусмотренных для создания и/или финансирования текущей деятельности бизнес-инкубаторов.

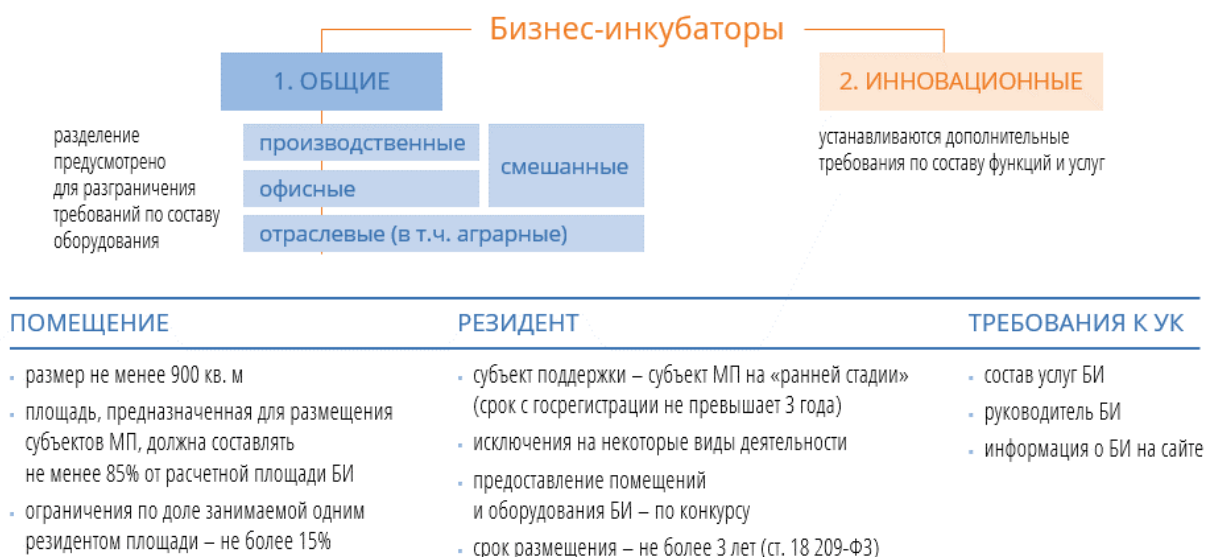


Рис. 3. Поддержка создания и развития бизнес-инкубаторов в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»

В соответствии со ст. 15 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – ФЗ № 209-ФЗ) бизнес-инкубаторы включены в инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом по сути закона бизнес-инкубаторы отнесены к объектам имущественной поддержки. Статьей 18 «Имущественная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства» ФЗ № 209-ФЗ установлен максимальный срок предоставления бизнес-инкубаторами государственного или муниципального имущества в аренду (субаренду) субъектам малого и среднего предпринимательства, который не должен превышать три года.

Определение бизнес-инкубаторов и требования к таким организациям инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства даются в приказе Минэкономразвития России от 25.03.2015 № 167 (ред. от 28.11.2016) «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства». Согласно данному приказу, бизнес-инкубатор – организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности – стадии, при которой срок деятельности субъекта малого предпринимательства, с момента государственной регистрации до момента подачи заявки на участие в конкурсе на предоставление в аренду помещений и оказания услуг бизнес-инкубатором не превышает 3 (трех) лет, – осуществляющая такую поддержку путем предоставления в аренду помещений и оказания услуг, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, в том числе консультационных, бухгалтерских и юридических услуг, а также проведения образовательных тренингов и семинаров.

Изучение структуры действующих на территории города Москвы организаций, оказывающих отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта (действующие «бизнес-инкубаторы»), также приводит к выводу, что инкубация развивалась в городе при значительном участии государства, в том числе по линии федерального субсидирования в рамках конкурсного отбора субъектов РФ. В настоящее время из 19 организаций, оказывающих услуги инкубирования или акселерации в Москве:

- 2 организованы в форме городских казенных предприятий – бизнес-инкубатор КП «Корпорация развития Зеленограда» и бизнес-инкубатор КП «Технопарк “Строгино”»;
- 1 является муниципальным – БИ г. Троицк (но управляется частной компанией);
- 10 организованы на базе федеральных вузов и действуют, как правило, как их подразделения (БИ НИУ ВШЭ, БИ МГТУ им. Н.Э. Баумана, БИ РЭУ им. Г.В. Плеханова и др.);
- 2 действуют на базе государственных фондов или корпораций (ФРИИ, GenerationS).

По оценкам на основе различных источников (сайтов бизнес-инкубаторов, публикаций в СМИ и др.), результатов интервью и фокус-групп, проведенных в ходе публичных консультаций в рамках данной ОРВ, статистических данных Росстата о параметрах бизнес-инкубаторов, субсидирование которых осуществлялось по федеральной программе поддержки МСП, можно заключить, что количество участников программ инкубации/акселерации («резидентов»), реализуемых указанными организациями, составляет около 450–500 в год. При этом к основным особенностям структуры резидентов и формирования так называемой воронки относятся следующие.

1. Усиление ориентации федеральных акселераторов на проекты из регионов. Так, ФРИИ имеет программу регионального партнерства, направленную на развитие с инфраструктурными организациями (технопарками, акселераторами, бизнес-инкубаторами) и предпринимателями локальных стартап-сообществ. На данный момент программа распространена в более чем 30 регионах. Результатом программы является тот факт, что более 50% проектов в воронке ФРИИ являются проектами не из Москвы, а из регионов⁷. Российская венчурная компания (далее – РВК) создала сеть региональных партнеров федерального стартап-акселератора GenerationS, в которую вошли акселерационные программы для технологических предпринимателей из 19 городов России⁸. В 2016 году в акселератор поступило 4237 заявок от технологических предпринимателей, что на 65% превышает показатель 2015 года. География проектов GenerationS охватывает более 240 городов и 30 стран. При этом рост заявок из регионов в 2016 году по сравнению с 2015 годом составил 71%. В географическом разрезе лишь 14% от общего количества заявок в GenerationS-2016 представлены проектами из Москвы, а среди заявок от российских регионов – 17% (602 заявки из 3500). При этом в 2013 году на долю Москвы и Московской области приходилось 59% заявок (589 заявок из 1000, поступивших из российских регионов), в 2014 году – 34% (461 из 1350), а в 2015 году – 20% (408 из 2050)⁹.
2. Лидером по количеству венчурных сделок и сумме привлеченных инвестиций остается сектор информационных технологий. Сделки в сфере ИТ составляют 70% от общего количества сделок и 90% от общей суммы всех сделок¹⁰. По данным ФРИИ, в 2015 году

⁷ <http://www.iidf.ru/startups/regions/>

⁸ <http://generation-startup.ru/news/media/34309/>

⁹ <http://www.rvc.ru/press-service/news/company/89104/>

¹⁰ Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2016 год. РвС, ОАО «РВК», 2017. Электронный доступ: <http://www.rvc.ru/upload/iblock/905/money-tree-rus-2016.pdf>

в структуре сделок росло количество региональных стартапов, что привело к сокращению доли Москвы с 71 до 56%, в 1 полугодии 2016 года доля Москвы осталась практически прежней – 58%¹¹. Количество сделок в Москве в 2015 году – на 36%, в первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, согласно проведенным расчетам, сокращение составило 25%¹². Большая доля инвестиций ФРИИ в 2015 году пришлась на регионы (61%). Считая от общего числа региональных сделок, ФРИИ осуществляет 47% всех региональных сделок¹³.

3. Количество резидентов городских инкубаторов в форме казенных предприятий (бизнес-инкубатор КП «Корпорация развития Зеленограда» и бизнес-инкубатор КП «Технопарк «Строгино») и муниципального инкубатора (БИ г. Троицк) составляет около 60. При этом данные БИ ориентированы на имущественную поддержку стартапов, и действуют по правилам, утвержденным Минэкономразвития России. В связи с этим предприятия, как правило, находятся в инкубаторе до 3 лет, в то время как срок инкубации в других организациях составляет до года. Показателей эффективности, которые бы стимулировали обновление состава инкубируемых, для городских инкубаторов не установлено. Поскольку заселение в инкубатор происходит волнами, а не на постоянной основе, то стимулы формировать собственную воронку на постоянной основе снижены.
4. В конце 2016 года РВК был проведен первый мониторинг технологических стартапов – участников акселератора GenerationS¹⁴. Как показали результаты мониторинга, география стартапов GenerationS охватывает не только Москву и Санкт-Петербург, но и крупные региональные центры. Большинство таких компаний продолжают вести бизнес, имея основной офис в своем родном регионе. Около 10% стартапов после окончания акселерационной программы перевезли свой бизнес в другой регион, 37% участников GenerationS успешно работают на зарубежных рынках.

По приведенным данным можно заключить, что крупнейшие инкубаторы и акселераторы, действующие в Москве, не продуцируют значительного потока именно московских стартапов.

В политике города по развитию инфраструктурных объектов в последние несколько лет преобладал акцент на развитии технопарков и поддержке их резидентов, создании центров молодежного инновационного творчества (ЦМИТов), коворкингов, о чем свидетельствует анализ мер поддержки, оказываемых в настоящее время Правительством Москвы. Так, фактически из

¹¹ Российский рынок прямых и венчурных инвестиций в сегменте Интернет и ИТ. Первое полугодие 2016 года. Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), 2016. Электронный доступ: http://www.iidf.ru/upload/iblock/60a/frii_venchur_otchet2016h1.pdf

¹² Российский рынок прямых и венчурных инвестиций в сегменте Интернет и ИТ 2014 – 2015. Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), 2016. Электронный доступ: http://www.iidf.ru/upload/iblock/0f0/frii_venchur_otchet2015s.pdf

¹³ http://www.iidf.ru/upload/iblock/0f0/frii_venchur_otchet2015s.pdf

¹⁴ Основная задача мониторинга — проследить динамику развития проектов GenerationS и наладить механизм получения обратной связи, чтобы иметь возможность более эффективно работать с сообществом выпускников, предлагая им максимально полезные и актуальные инструменты поддержки. Среди параметров оценки – динамика развития бизнеса с точки зрения объема выручки, количество сотрудников, объем привлеченных инвестиций и грантов, география бизнеса, участие стартапов в жизни регионов и т.д. Анализ включает оценку развития около 200 стартапов, которые в разное время принимали участие в акселераторе. Согласно результатам мониторинга, доля компаний на предпосевной стадии после участия в GenerationS сократилась с 34 до 8%, на посевной – с 32 до 21%. Количество компаний на стадии раннего роста, напротив, возросло в три раза, на стадии расширения — более чем в семь раз. Стартапы GenerationS работают в таких отраслях, как фармацевтика, сельское хозяйство, телекоммуникации, нефтегазовая отрасль, промышленное производство и приборостроение. Результаты мониторинга показали, что компаниям – выпускникам акселератора удалось привлечь 1,13 млрд руб. инвестиций, несмотря на длинный инвестиционный цикл наукоемких проектов. Из общего объема 54% сделок совершено с участием венчурного капитала, 25% — с участием бизнес-ангельского капитала, 21% — с привлечением стратегических партнеров из числа корпораций. Рыночная оценка стартапов GenerationS, рассчитанная на основе данных о совершенных сделках и привлеченных инвестициях, составила 2,2 млрд руб. В 2015 году суммарная выручка компаний превысила 1,2 млрд руб. Около 44% выпускников ежегодно увеличивают выручку в среднем в два раза.

предусмотренных видов субсидий организациям, образующим в городе Москве инновационную инфраструктуру, бизнес-инкубатор может получить возмещение затрат по созданию, развитию или модернизации материально-технической базы (таблицы 1 и 2). Поддержка не касается текущей деятельности за исключением прямого финансирования казенных предприятий на предоставление услуг резидентам инкубаторов (2 организации из 19). Обращает на себя внимание и тот факт, что описанная выше федеральная поддержка в рамках конкурсного отбора субъектов РФ в последние годы значительно сократилась.

Следует также отметить, что различия в учредителях и формах организации инкубаторов выражаются в неравных условиях налогообложения (таблица 2).

Таблица 1. Виды поддержки, оказываемые в настоящее время в Москве действующим бизнес-инкубаторам и получателям таких услуг

№	Вид поддержки	НПА	БИ	Получатели услуг
1	Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам на создание / развитие имущественного комплекса технопарка и индустриального парка			
2	Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам			
3	Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по договорам лизинга			
4	Субсидии на возмещение процентов по кредиту (для МСП, осуществляющим деятельность в качестве резидентов технологических парков, технополисов или индустриальных парков города Москвы)	ППМ № 587-ПП от 15.09.2015		
5	Субсидии на возмещение части затрат, связанных с оснащением и функционированием центров молодежного инновационного творчества, проектирования, прототипирования и производства		*	
6	Субсидии организациям, образующим в городе Москве инновационную инфраструктуру, на возмещение затрат по созданию, развитию или модернизацию их материально-технической базы			
7	Субсидии организациям, осуществляющим деятельность в инновационной сфере на территории города Москвы, на возмещение затрат, связанных с организацией или расширением производства продукции на основе внедрения и промышленного освоения результатов НТД			
8	Субсидии инновационным субъектам МСП на возмещение затрат, связанных с получением допуска ценных бумаг к торгам на рынке инноваций и инвестиций фондовой биржи			**
9	Поручительства по кредитам и банковским гарантиям Фонда содействия кредитованию МБ Москвы	ППМ № 35-ПП от 17.01.2006		
10	Займы и гарантии Фонда развития венчурного инвестирования города Москвы	ППМ № 898-ПП от 15.11.2005		
11	Ставка 10% для ЮЛ и ИП, применяющих УСН; ставка 0% для ИП на УСН, впервые	ЗМ № 10 от		

№	Вид поддержки	НПА	БИ	Получатели услуг
	зарегистрированных после марта 2015 г. (по видам «обрабатывающие производства» и «научные исследования и разработки»)	18.03.2015		
12	Пониженные ставки арендной платы			***
13	Использование имущества на праве оперативного управления		***	
14	Льготы при статусе ИПП или якорного резидента		****	

Полностью применима

Частично применима

Не применяется

* Только для субъектов МСП и в том случае, если бизнес-инкубатор в своем составе организует ЦМИТ.

** Только для поздних стадий инновационного проекта (вывод ценных бумаг на торги на рынке инноваций и инвестиций фондовой биржи).

*** Только в рамках бизнес-инкубаторов КП «Технопарк "Строгино"» и КП «Корпорация развития Зеленограда».

**** Для БИ в технопарках, имеющих статус ИПП.

Сокращения: ППМ – постановление Правительства Москвы; ЗМ – закон города Москвы

Источник: анализ ДЭПиР города Москвы.

Таблица 2. Налогообложение и субсидирование в разрезе типов БИ

№	Вид БИ	Земельный налог	Налог на имущество	Налог на прибыль	Арендная плата за землю	Субсидии
1	БИ частный	100% от исчисленной суммы налога*	2,2% от балансовой стоимости 1,5% от кадастровой стоимости	17%	1,5% от кадастровой стоимости	Возмещение расходов на создание, развитие или модернизацию материально-технической базы объектов инновационной инфраструктуры (ППМ № 646-ПП)
2	БИ государственный **	100% от исчисленной суммы налога	2,2% от балансовой стоимости 1,5% от кадастровой стоимости	17%	0,3% от кадастровой стоимости	Возмещение расходов на создание, развитие или модернизацию материально-технической базы объектов инновационной инфраструктуры (ППМ № 646-ПП)

№	Вид БИ	Земельный налог	Налог на имущество	Налог на прибыль	Арендная плата за землю	Субсидии
3	БИ при вузе	100% от исчисленной суммы налога	2,2% от балансовой стоимости	0%	0,05% от кадастровой стоимости	Возмещение расходов на создание, развитие или модернизацию материально-технической базы объектов инновационной инфраструктуры (ППМ № 646-ПП)
4	БИ при технопарке города Москвы***	0,7% от исчисленной суммы налога	0% (в отношении недвижимого имущества)	12,5%****	0,01% от кадастровой стоимости	Возмещение расходов на создание, развитие или модернизацию материально-технической базы объектов инновационной инфраструктуры (ППМ № 646-ПП) Возмещение процентов по кредитам на создание и (или) развитие имущественного комплекса технопарка (ППМ №158-ПП)

* Сумма земельного налога составляет 1,5% от кадастровой стоимости.

** Для государственных унитарных предприятий, в том числе казенных.

*** В случае присвоения статуса инвестиционного приоритетного проекта в соответствии с постановлением Правительства Москвы от 11 февраля 2016 г. № 38-ПП «О мерах по реализации промышленной и инвестиционной политики в городе Москве».

**** Для управляющей компании и резидентов технопарка.

Источник: анализ ДЭПиР города Москвы.

Формы поддержки резидентов (получателей услуг бизнес-инкубаторов) фактически сводятся к пониженным ставкам арендной платы – в течение 3 лет, если предприятие расположилось в одном из двух городских инкубаторов, действующих как казенные предприятия (в первый год размещения устанавливается ставка в размере 40% от рыночной ставки арендной платы, определенной на основании заключения независимого оценщика, во второй – в размере 60%, в третий – 80% (для БИ Зеленограда – 100%)). Однако общая площадь, предоставляемая указанными инкубаторами, ограничена и составляет около 3900 кв. м, что пригодно для размещения 50-70 стартапов.

Кроме льготной ставки аренды имеются возможности на общих основаниях получить поручительства по кредитам и банковским гарантиям Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы, займы и гарантии Фонда развития венчурного инвестирования города Москвы, а также воспользоваться субсидией на возмещение затрат, связанных с организацией или расширением производства продукции на основе внедрения и промышленного освоения

результатов НТД, и субсидией на возмещение части затрат на уплату процентов по договорам лизинга.

В целом следует констатировать, что акцент на создание инфраструктуры более поздних (технопарки) или, наоборот, более ранних стадий развития проектов (формирование навыков производства инноваций или поиск идей – коворкинги, ЦМИТы), привело к тому, что на текущий момент отсутствует четкая политика в отношении всего сегмента организаций, содействующих лицам, осуществляющим реализацию инновационного проекта, в коммерциализации результата данного проекта, вывода инновации на рынок. В свою очередь, можно отметить некоторые недостатки модели городских казенных предприятий-инкубаторов, связанные с ориентацией на федеральные правила (данные инкубаторы создавались в 2006 году с участием федеральной субсидии). Важнейшим среди них является отсутствие показателей эффективности, ориентированных на создание стартапов и коммерциализацию инноваций, и представления о месте и роли звена инкубации в инновационном лифте и трансфере технологий как о льготной имущественной поддержке, оказываемой три начальных года деятельности субъекта малого предпринимательства. Постановления Правительства Москвы о создании инкубаторов в Строгино¹⁵ и Зеленограде¹⁶ не содержат также и показателей/требований к оказанию услуг компаниям, ставшим резидентами данных инкубаторов, – имеется только базовый перечень услуг, отсутствует направленность на формирование экосреды, включая развитие партнерской сети инкубатора из производителей, инвесторов, внешних тренеров, экспертизы (технической, экономической, патентной и т.д.), испытательных центров и т.д. Наряду с этим система, основанная на форме казенных предприятий, означает относительную длительность процесса отбора резидентов (участие экспертного совета инкубатора и конкурсной комиссии профильного департамента города Москвы), а ограничение в три года ведет к тому, что данный срок, как правило, выполняется вне зависимости от оценки стадии готовности стартапа к выходу из инкубатора. Форма казенного предприятия не позволяет также в качестве источника средств использовать доход от успешного роста стартапов (т.е. доход, полученный от продажи доли в успешной компании). Несмотря на то, что этот источник не является определяющим и для большинства западных инкубаторов, необходимо отметить, что возможность получения дохода в результате такой деятельности помогает связать цели руководства инкубатора с его миссией и повысить эффективность работы¹⁷.

Следует подчеркнуть, что за рубежом инкубаторы, относимые в различных исследованиях к наиболее успешным, как правило, входят капиталом в стартапы, в некоторых странах, как например, в Израиле, это обязательный атрибут, и имеется закрепление долей между предприятием, инвестором и тренерами. За последние годы развилась новая форма организаций, деятельность которых также направлена на выращивание новых стартапов – бизнес-акселераторы. Во многих случаях различия между инкубаторами и акселераторами состоят именно в заинтересованности последних в результате, так как они входят в капитал выращиваемой (акселерируемой) компании.

Необходимо отметить, что при создании городских инкубаторов при участии федерального финансирования в рамках программы поддержки МСП субъект РФ (в нашем случае – Москва) брал на себя ряд обязательств в соответствии с разделом 3 Приложения 5 «Общие требования к бизнес-инкубатору и порядку предоставления помещений и оказанию услуг субъектам малого

¹⁵ Постановление Правительства Москвы от 10.04.2007 № 266-ПП «О создании казенного предприятия города Москвы «Технопарк "Строгино"» и обеспечении функционирования технопарка с бизнес-инкубатором».

¹⁶ Постановление Правительства Москвы от 17 февраля 2009 года № 118-ПП «О создании казенного предприятия города Москвы «Бизнес-инкубатор "Зеленоград"» и обеспечении функционирования Центра развития предпринимательства Зеленоградского административного округа города Москвы с размещением бизнес-инкубатора по адресу: г. Зеленоград, ул. Юности, д. 8».

¹⁷ Обзор бизнес-инкубаторов России. «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В., 2010.

предпринимательства в бизнес-инкубаторе» к приказу Минэкономразвития России от 05.05.2005 № 93. Среди таких обязательств кроме соблюдения условий предоставления имущества в аренду определенным категориям субъектов МП и оказания инкубатором определенного перечня услуг было обеспечение сохранения в течение не менее 10 лет целевого назначения здания (части здания), предоставленного для бизнес-инкубатора; установление арендной платы для субъектов малого предпринимательства по договорам аренды (субаренды) нежилых помещений в бизнес-инкубаторе в размере, более низком, чем ставки арендной платы, установленной субъектом РФ для аренды нежилых помещений, находящихся в государственной собственности субъекта РФ; а также обеспечение текущего финансирования деятельности бизнес-инкубатора. Спустя 10 лет данные обязательства считаются исполненными и возможен пересмотр правил функционирования инкубаторов без привязки к федеральным требованиям.

В соответствии с постановлением Правительства Москвы от 04.07.2017 № 418-ПП «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 10 апреля 2007 г. № 266-ПП»¹⁸ будет открыта дополнительная территория бизнес-инкубатора КП «Строгино» размером 600 кв. м по адресу: г. Москва, ул. 1-я Курьяновская, вл. 34. Таким образом, количество городских инкубаторов фактически увеличится. Вместе с тем сохранение прежних правил функционирования городских инкубаторов может быть нецелесообразным в связи с изменившимися условиями, а также необходимостью установления более точных параметров их эффективности, адаптированных для города Москвы.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод, что деятельность организаций, оказывающих услуги, связанные с коммерциализацией инновационных проектов, отстает от потребностей городской экономики, а вклад инновационных стартапов в экономику города является недостаточным. Решаемую проблему в данной связи можно сформулировать следующим образом: **существующие в Москве организации, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов, не имеют достаточных стимулов для поиска и развития инноваций и предприятий, способных внести вклад в экономику города.**

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

Существование указанной проблемы определяется наличием сформировавшихся в области регулируемых отношений **негативных факторов**:

- 1) доля успешных инновационных стартапов, выращенных федеральными акселераторами на территории Москвы, и осуществляющих после этого свою предпринимательскую деятельность в Москве, меньше потенциально возможного значения;
- 2) часть перспективных для экономики города стартапов не получает поддержки из-за несоответствия критериям отбора федеральных и частных БИ и/или из-за недостатка мест в структуре поддержки инноваций Правительства Москвы.

Наличие этих двух негативных факторов порождает несколько **негативных эффектов**:

- **Вклад инновационных стартапов в экономику города меньше потенциально достижимого с помощью мер поддержки.** Влияние первого негативного фактора: не все успешные выпускники системы инновационной поддержки, находящейся на московской территории, работают на экономику города.

¹⁸ Постановление Правительства Москвы от 10.04.2007 № 266-ПП «О создании Казенного предприятия города Москвы "Технопарк "Строгино"» и обеспечении функционирования технопарка с бизнес-инкубатором».

Влияние второго негативного фактора: потенциально полезные для экономики города инновационные стартапы не получают поддержки, и существует достаточно большой риск того, что инновационный проект, имеющий и техническую, и рыночную перспективу, не реализуется и не внесет свой вклад в экономику города.

- **Недостаточная инновационная активность (замедление появления новых инновационных стартапов) из-за повышения вероятности неуспеха появляющихся инновационных проектов.** Наличие данного негативного эффекта полностью определяется влиянием второго фактора. Данный негативный эффект проявляется из-за влияния второго негативного фактора на инновационную среду города.

- **Увеличение рисков недозагрузки и снижения рентабельности созданных объектов инновационной инфраструктуры ранних и поздних стадий, организаций, оказывающих услуги инновационным предприятиям.** Этот негативный эффект возник в результате опосредованного влияния второго негативного фактора на инфраструктуру поддержки инновационных стартапов.

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

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

- 1) действующие на территории города Москвы организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта (действующие «бизнес-инкубаторы»);
- 2) прочие юридические и физические лица, участвующие в инновационном процессе (субъекты инновационной экосреды);
- 3) отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие реализацию инновационного проекта в рамках (при поддержке) действующих «бизнес-инкубаторов»;
- 4) отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие планы осуществить реализацию инновационного проекта с целью коммерциализации его результата, или осуществляющие реализацию инновационного проекта без поддержки (услуг) действующих «бизнес-инкубаторов»;
- 5) органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченные организации.

Группа 1. Действующие на территории города Москвы организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта (действующие «бизнес-инкубаторы»).

Изучение различных источников, результатов опросов, проведенных в рамках ПК, позволяет заключить, что в Москве действует в настоящее время **19 организаций**, оказывающих отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта.

Таблица 3. Типы бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, действующих в городе Москве

№ п/п	Тип	Кол-во	Примеры	Особенности
1	Собственно бизнес-инкубаторы (БИ)	2	– БИ КП «Корпорация развития Зеленограда» – Муниципальный БИ г. Троицк	Казенное предприятие, городское или муниципальное имущество. Основная деятельность – аренда помещения и инфраструктуры по льготным ставкам + базовые услуги инкубатора. Государственная (Зеленоград) или частная УК (Троицк). Получатели субсидий по федеральной программе поддержки МСП
2	БИ при вузах	9	– БИ НИУ ВШЭ – БИ МГТУ им. Н.Э. Баумана – БИ РЭУ им. Г.В. Плеханова – Отраслевой аграрный бизнес-инкубатор РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева	На федеральных площадях; подразделения вуза, не имеющие УК как отдельного ЮЛ; не имеют недвижимого имущества, площадей в аренду резидентам не предоставляют; консалтинг, менторство и т.п. Часть действуют фактически как коворкинги. Основной продукт – команды, предакселерация
3	Бизнес-акселераторы (БА)	5	– Фонд Развития Интернет-Инициатив (ФРИИ) – GenerationS – Стартап Академия СКОЛКОВО – GVAccelerator – Территория	Полная цепочка – от отбора в предакселерацию, до корпоративной акселерации (включения в крупный бизнес). Основные услуги – консультации, коучинг, менторство, сведение стартапов и инвесторов; в некоторых случаях – вхождение в бизнес или прямое финансирование. Большинство не размещают бизнес на постоянной основе, помещения используются для семинаров, встреч с акселерируемыми. В некоторых имеется коворкинг
4	БИ и БА при технопарках	3	– БИ КП «Технопарк «Строгино» – БИ «Физтехпарка» – Формула Биотех (акселерационная программа Научного парка МГУ)	Без отдельных УК, с функциями и деятельностью, определяемой УК технопарка. Функции схожи с собственно БИ. Площади – городская или федеральная собственность

Источник: imoscow.mos.ru; сайты бизнес-инкубаторов и акселераторов; фокус-группы и интервью, проведенные в рамках ПК.

Основное негативное последствие наличия негативных факторов, распространяющееся на данную группу, – низкая рентабельность или убыточность деятельности по инкубированию проектов (в сравнении с альтернативными видами использования имущества и знаний).

Группа 2. Прочие юридические и физические лица, участвующие в инновационном процессе (субъекты инновационной экосреды).

Можно выделить 13 специализированных типов субъектов инновационной среды, участвующих в процессе создания инноваций, предоставления услуг, необходимых инновационным проектам на всех стадиях реализации. На основе Навигатора по инновационной столице (<http://imoscow.mos.ru/>) и ряда других источников можно заключить, что количество действующих в Москве организаций и отдельных лиц, которых можно отнести к субъектам инновационной среды, составляет **563**.

**Таблица 4. Типы участников инновационного процесса
и оценка их количества в городе Москве**

№ п/п	Тип	Кол-во
1	Технопарки	31
2	Коворкинги	108
3	ЦМИТы	69
4	Центры развития молодежного предпринимательства	4
5	Центры развития производственных технологий	4
6	Центры коллективного пользования	143
7	Уникальные стенды и установки	
8	Инжиниринговые центры и центры прототипирования	12
9	Центры трансфера технологий	4
10	Нанотехнологические центры	8
11	Институты развития	17
12	Венчурные инвесторы	47
13	Патентные поверенные	116
	Итого:	563

Источники: <http://imoscov.mos.ru/ru/map/>; <http://palatapp.ru/about/struktura/regionalnyie-otdeleniya/moskovskij-region.html>;
<http://www.mosinnov.ru/glavnoe-menyu/investicii-v-startapy/nashi-investory.html>

Основные негативные последствия наличия негативных факторов, распространяющиеся на данную группу, воздействующие на данную группу – недогрузка мощностей, снижение рентабельности, а также недостаточно эффективное расходование средств на содержание объектов (для объектов в городской собственности).

Группа 3. Отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие реализацию инновационного проекта в рамках (при поддержке) действующих «бизнес-инкубаторов».

По оценкам на основе различных источников (сайтов бизнес-инкубаторов, публикаций в СМИ и др.), результатов интервью и фокус-групп, проведенных в ходе публичных консультаций в рамках данной ОРВ, статистических данных Росстата о параметрах бизнес-инкубаторов, субсидирование которых осуществлялось по федеральной программе поддержки МСП, можно заключить, что количество участников программ инкубации/акселерации («резидентов»), реализуемых организациями, входящими в группу 1, составляет около 400 в год.

При этом данное количество не учитывает срок размещения в инкубаторе или акселераторе, который, согласно информации, полученной в ходе фокус-групп и интервью с руководителями, может варьироваться от нескольких месяцев (акселераторы, инкубаторы при вузах) до 3 лет (городские БИ – казенные предприятия и муниципальный инкубатор). На городские БИ в сумме приходится порядка 60 резидентов, в то же время основная часть из оставшихся 390–440 резидентов «оборачивается» меньше чем за год. Таким образом, можно считать, что **в среднем за год в инкубаторы и акселераторы в Москве входит около 400 новых проектов.**

Ключевые негативные эффекты, воздействующие на данную группу, – риск получения услуг, связанных с инкубированием, недостаточного качества или структуры, снижение вероятности успеха проекта.

Группа 4. Отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие планы осуществить реализацию инновационного проекта с целью коммерциализации его результата, или осуществляющие реализацию инновационного проекта без поддержки (услуг) действующих «бизнес-инкубаторов».

Количественный состав данной группы является сложно прогнозируемым. Появление таких проектов или идей зависит от множества факторов, среди которых – культура инноваций, уровень развития и направленность обучения в начальной, средней, высшей школе, развитие инфраструктуры, предназначенной для формирования инновационной среды, и даже современная мода (например, такое движение как «мейкерство»), другой спрос на инновации со стороны крупной промышленности и других отраслей, культура потребления и т.д.

По результатам исследования АНО «Московская школа социально-экономических наук» и АО «РВК»¹⁹ может быть определен потенциал развития инновационных стартапов в Москве. В исследовании определена группа потенциальных технологических предпринимателей (это люди, которые уже сейчас занимаются бизнесом или планируют открыть свое дело в ближайшем будущем, а также позитивно настроены по отношению к развитию науки и технологий). В Москве данная группа составляет 12% от опрошенного населения. По данным Мосгорстата, численность занятых в экономике в 2016 году в Москве составила 7,1 млн человек. Применяя результаты исследований к данной цифре, можно заключить, что количество потенциальных технологических предпринимателей (в исследовании они определяются также как потенциальные стартаперы) составляет около 850 тыс. человек. Если предположить, что один стартап в среднем включает команду из 3 человек, потенциальное количество стартапов может составлять 283 тыс.

Очевидно, что потенциал может реализоваться при определенных условиях, и в действительности предпринимателей или желающих организовать бизнес в инновационной сфере, которые предприняли конкретные шаги для этого, оказывается значительно меньше. Для оценки примерного количества проектов, инициаторы которых предпринимаяют действия по их продвижению, можно воспользоваться данными двух акселераторов, имеющих наиболее масштабные «воронки» инновационных проектов – ФРИИ и GenerationS.

Согласно данным ФРИИ, в онлайн-программе преакселератора в 2016 году приняли участие 7404 проекта²⁰ (в преакселератор включаются проекты на самой ранней стадии проработки). По высказываниям руководителей акселератора, доля проектов не из Москвы в потоке заявок во ФРИИ составляет более 60%. Таким образом, количество заявок от Москвы может составлять ежегодно около 3 тыс. проектов. При этом за 2016 год 96 компаний прошли акселератор ФРИИ. В соотношении с количеством проектов на предыдущей стадии это составляет 1,3%. Соответственно, мимо акселератора может проходить около 7,3 тыс. проектов разной степени проработки, но не удовлетворяющие критериям отбора ФРИИ.

На GenerationS-2016 было подано 4237 заявок, более половины (2743) поступило от стартапов ранних стадий. Для них была организована комплексная образовательная программа — Преакселератор GenerationS. Участниками стали более 620 команд из более 100 городов России. В финал Преакселератора прошли 60 лучших команд, которые на Startup Village представили свои разработки инвесторам и экспертам для внеконкурсного отбора в корпоративные акселераторы GenerationS²¹. В 2016 году в GenerationS из Москвы поступило 602

¹⁹ Публичный отчет по результатам социологического исследования поведенческих и институциональных предпосылок технологического развития регионов РФ. АНО «Московской школы социально-экономических наук», АО «РВК», 2016. https://www.rvc.ru/upload/iblock/0e8/attitudes_to_technologies_and_innovations_in_Russia.pdf

²⁰ <http://www.iidf.ru/media/articles/fond/10-glavnykh-itogov-raboty-frii-v-2016-godu/>

²¹ <http://generation-startup.ru/news/articles/32650/>

заявки²², или 14% от общего числа заявок. Если предположить (в отсутствие открытой информации о проектах, прошедших в преакселератор), что в структуре участников преакселератора данное соотношение сохраняется, то к участию в мероприятиях GenerationS принято 87 команд из Москвы, в то же время 515 команд со своими заявками прошли мимо данного акселератора. Следует отметить, что тематически ФРИИ и GenerationS практически не пересекаются.

Таким образом, **суммарное количество проектов из Москвы**, инициируемых отдельными лицами, имеющими планы осуществить реализацию инновационного проекта с целью коммерциализации его результата, или осуществляющих реализацию инновационного проекта **без поддержки (услуг) действующих «бизнес-инкубаторов» можно оценить примерно в 7,8 тыс. в год.**

Вне зависимости от численности данной группы, на нее также распространяются негативные последствия наличия негативных факторов, к которым относятся:

- меньшая вероятность принятия решения открыть дело и реализовать инновационный проект;
- более медленные темпы реализации инновационного проекта по сравнению с таковыми при поддержке инкубатора/акселератора;
- снижение вероятности успеха проекта;
- недополучение прибыли ввиду неучета факторов, видимых специалистам.

Группа 5. Органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченные организации.

От наличия описанной проблемы негативные эффекты испытывает прежде всего городской бюджет, ключевые эффекты заключаются в сужении налоговой базы (в первую очередь в части подоходного налога) ввиду низких темпов появления новых инновационных стартапов; недоиспользование ресурса помещений в городской собственности.

2.3. Основные причины и факторы существования проблемы

Могут быть выделены следующие основные причины существования проблемы:

- относительно низкая экономическая привлекательность организации и ведения деятельности по поиску, отбору инновационных проектов и предоставлению услуг их инкубирования и акселерации – на свой страх и риск по сравнению с другими видами деятельности;
- сокращение ввиду финансового кризиса 2014 года возможностей у действующих инкубаторов и акселераторов по привлечению инновационных проектов, реализаторы которых самостоятельно оплачивают услуги, связанные с инкубацией и акселерацией; риски снижения качества предоставляемых услуг (например, сокращение возможностей привлечения зарубежных тренеров);
- смещение целевой ориентации городских инкубаторов в сторону имущественной поддержки, отсутствие показателей эффективности и других стимулов деятельности, ориентированных на результат инкубирования;
- недостаточный набор форм государственной поддержки организаций, осуществляющих поиск, отбор инновационных проектов и предоставление услуг их инкубирования и акселерации;
- недостаточный набор форм государственной поддержки инкубируемых инновационных проектов и стартапов;

²² <http://www.rvc.ru/press-service/news/company/89104/>

- отсутствие эффективных механизмов, стимулирующих инновационные проекты и стартапы оставаться в Москве (для проектов из других регионов страны или стран ближнего зарубежья);
- слишком высокий уровень затрат для большинства действующих инкубаторов и акселераторов на организацию активного поиска и отбора инновационных проектов в регионах и странах ближнего зарубежья;
- недостаточный спрос крупных и средних компаний, в том числе и в первую очередь государственных, на инновации, отсутствие устойчивого и в достаточной мере подкрепленного финансированием сотрудничества между крупным бизнесом – заказчиком инноваций и сектором организаций, обеспечивающих поиск, отбор инновационных проектов и предоставление услуг по их инкубированию и акселерации.

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

Описанная выше проблема представляет собой проблему развития (уровень развития регулируемой сферы признается недостаточным и требуется изменение его параметров в желаемую сторону), решение проблем данного типа связано с выделением или перераспределением государственных ресурсов, что не может быть сделано без изменения нормативной правовой базы. Следует отметить также, что часть действующих бизнес-инкубаторов находится в городской собственности, их деятельность регламентируется нормативными правовыми актами города Москвы, изменение параметров развития данных объектов может быть произведено только путем изменения нормативной правовой базы.

2.5. Иная информация о проблеме

Отсутствует.

3. Цели вводимого правового регулирования и измеримые показатели их достижения

3.1. Описание целей вводимого правового регулирования

Целями регулирования оцениваемым вариантом Концепции установлены:

- создание на территории города Москвы бизнес-инкубаторов для обеспечения поддержки и условий ускоренного развития начинающих субъектов малого и среднего предпринимательства (стартапов);
- содействие развитию предпринимательской и инвестиционной деятельности;
- привлечение и поддержка потенциала молодых специалистов;
- вовлечение в оборот свободных площадей;
- создание дополнительных рабочих мест.

Необходимо отметить, что в данный перечень включены цели, которые либо недостаточно четко сформулированы, либо исключают однозначное определение их достижения, либо достижение которых зависит от большого количества факторов, нерегулируемых нормативными правовыми актами. В частности, для создания бизнес-инкубаторов в форме казенных предприятий города Москвы достаточно принятия решения об их создании на уровне Правительства Москвы, а для того чтобы бизнес-инкубаторы создавались частным капиталом, необходимо создание условий, при которых данная форма капиталовложений оказывалась бы конкурентоспособной в рыночных условиях. Далее, более корректно указывать, что предлагаемое регулирование **направлено на** «содействие развитию предпринимательской и

инвестиционной деятельности» и «привлечение и поддержку потенциала молодых специалистов», так как задать и обосновать целевые показатели вклада предлагаемого регулирования в «содействие развитию» и «привлечение и поддержку потенциала» представляется весьма затруднительным. Точно так же более корректно указывать, что предлагаемое регулирование **направлено на** «вовлечение в оборот свободных площадей» и «создание дополнительных рабочих мест», так как оба этих эффекта в большей степени зависят от рыночных условий, а не от регулирования, предлагаемого исходной концепцией. Кроме того, необходимо отметить, что предлагаемый концепцией вариант регулирования не вполне соответствует выше указанным целям.

Вместе с тем результаты анализа проблемной области и публичных консультаций, проведенные в рамках ОРВ Концепции, позволяют скорректировать целеполагание. В соответствии с решаемой проблемой цели могут быть сформулированы следующим образом: **формирование стимулов у организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов, для поиска и выращивания инноваций и предприятий, вносящих вклад в экономику города, и повышение эффективности государственной поддержки таких организаций.**

3.2. Соотношение поставленной цели и решаемой проблемы

Поставленные в Концепции цели соотносятся с выявленной проблемой при их изменении на формулировку, представленную выше. Проблема, негативные эффекты (факторы) и цели регулирования представлены в таблице 5.

Таблица 5. Проблемы, негативные эффекты (факторы) и цели регулирования

№ п/п	Проблема	Негативные эффекты	Цели регулирования
1	Существующие в Москве организации, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов, не имеют достаточных стимулов для поиска и выращивания инноваций и предприятий, вносящих вклад в экономику города	- Вклад инновационных стартапов в экономику города меньше потенциально достижимого с помощью мер поддержки; - Недостаточная инновационная активность (замедление появления новых инновационных стартапов) из-за повышения вероятности неуспеха появляющихся инновационных проектов; - Увеличение рисков недозагрузки и снижения рентабельности созданных объектов инновационной инфраструктуры ранних и поздних стадий, организаций, оказывающих услуги инновационным предприятиям	Формирование стимулов у организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов, для поиска и выращивания инноваций и предприятий, вносящих вклад в экономику города, и повышение эффективности государственной поддержки таких организаций

Источник: анализ ДЭПиР города Москвы.

3.3. Измеримые показатели достижения целей правового регулирования

Достижение цели регулирования выразится в появлении новых форм государственной

поддержки организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов, что при условии востребованности и эффективности (в том числе достаточности) таких форм повлияет на увеличение числа проектов, рассматриваемых в целях предоставления услуг инкубирования или акселерации; увеличение числа стартапов, осуществляющих деятельность в городе Москве; изменение доли проектов, выпускающихся из бизнес-инкубаторов и акселераторов, которые продолжают реализовывать бизнес в Москве; увеличение вклада инновационных стартапов, выпускающихся из бизнес-инкубаторов и акселераторов, в городскую экономику и бюджет; изменение общих показателей деятельности субъектов малого предпринимательства, осуществляющих инновации, в положительную сторону.

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

- 1) количество организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов (инкубаторы и акселераторы), ставших получателями государственной поддержки;
- 2) число проектов, рассматриваемых организациями – получателями государственной поддержки в целях предоставления услуг инкубирования или акселерации;
- 3) число проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, оказываемых организациями – получателями государственной поддержки;
- 4) доля проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, оказываемых организациями – получателями государственной поддержки, которые получили те или иные виды государственной поддержки;
- 5) доля проектов, выпускающихся из организаций – получателей государственной поддержки, которые продолжают реализовывать бизнес в Москве;
- 6) количество занятых в проектах, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и у выпускников таких организаций;
- 7) объемы налоговых отчислений проектов, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и выпускников таких организаций.

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

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

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

- повысить экономическую привлекательность организации и ведения деятельности по поиску, отбору инновационных проектов и предоставлению услуг их инкубирования и акселерации;
- улучшить возможности действующих инкубаторов и акселераторов по заказу более квалифицированных сторонних услуг, связанных с инкубацией;
- улучшить возможности действующих инкубаторов и акселераторов по организации поиска и отбора инновационных проектов в регионах и странах ближнего зарубежья;
- создать дополнительные стимулы для инновационных проектов и стартапов оставаться в Москве после прохождения программ инкубирования/акселерации.

4.2. Описание возможных способов достижения поставленной цели

К возможным способам достижения поставленной цели относятся:

- (1) сохранение статус-кво, в том числе принятие мер без изменения нормативной правовой базы;
- (2) применение регулирования, предлагаемого Концепцией;
- (3) изменение параметров регулирования, предлагаемых в Концепции.

Вариант 1. Сохранение статус-кво

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

Вариант 2. Применение предлагаемого Концепцией регулирования

В рамках Концепции предлагается определить ключевые направления государственной поддержки проектов по созданию и развитию бизнес-инкубаторов, обеспечивающих поддержку инновационным компаниям на начальном этапе их деятельности, включая следующие ключевые аспекты:

- формы и условия предоставления поддержки бизнес-инкубаторам и их резидентам;
- требования к получателям поддержки;
- требования к целевым результатам деятельности получателей поддержки;
- иные условия предоставления поддержки, предусмотренные законодательством.

Концепцией дается следующее **определение бизнес-инкубатора** – организация инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, созданная в целях поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности, осуществляющая такую поддержку путем предоставления в аренду помещений и оказания услуг, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, в том числе консультационных, бухгалтерских и юридических услуг, а также проведения образовательных тренингов и семинаров (постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Экономическое развитие и инновационная

экономика»)). Под **управляющей компанией** понимаются коммерческие или некоммерческие организации, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, осуществляющие деятельность по управлению бизнес-инкубатором.

Бизнес-инкубаторы рассматриваются, прежде всего, как часть инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, но одновременно они являются инструментом экономической, социальной и инновационной политики.

Главная задача бизнес-инкубатора – помочь тем, кто открывает собственное дело, особенно на начальной стадии. Содействие успешному развитию субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется посредством предоставления:

- офисных помещений;
- услуг консультирования;
- помощи при подборе персонала;
- помощи в привлечении инвестиций;
- технической поддержки;
- возможности участия в выставочных мероприятиях;
- образовательных услуг;
- оснащения рабочих мест.

В качестве мер стимулирования развития бизнес-инкубаторов Концепцией предлагается предоставление бизнес-инкубаторам (управляющим компаниям):

- статуса бизнес-инкубатора и льгот в виде пониженной процентной и ставки на прибыль 12,5%;
- предоставление бизнес-инкубаторам гранта/субсидии в целях достижения определенных результатов (размер гранта/субсидии составляет 10 тысяч рублей на 1 кв. м полезной площади бизнес-инкубатора, но не более 30 миллионов рублей);
- упрощенная процедура присвоения статуса технопарка бизнес-инкубатору в случае достижения им установленных показателей (результатов);
- включение резидентов бизнес-инкубатора в программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, предусмотренные для резидентов технопарков.

Поддержка может предоставляться при условии соответствия бизнес-инкубатора следующим требованиям:

а) наличие в собственности или на праве аренды на срок не менее трех лет помещений, соответствующих следующим требованиям:

- площадь помещений бизнес-инкубатора составляет не менее 900 кв. м.;
- площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства, должна составлять не менее 85% от полезной²³ площади бизнес-инкубатора, а оставшаяся часть площади может предоставляться организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства;
- площадь нежилых помещений, предоставленных в аренду одному субъекту малого предпринимательства, не должна превышать 15% от площади нежилых помещений бизнес-инкубатора, предназначенной для размещения субъектов малого предпринимательства;
- срок предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду (субаренду) субъектам малого и среднего предпринимательства не должен превышать трех лет;
- оснащение рабочих мест компьютером (с доступом в Интернет) и телефоном;

²³ Под полезной площадью бизнес-инкубатора понимаются общие площади нежилых помещений бизнес-инкубатора для размещения в бизнес-инкубаторе субъектов малого предпринимательства, за исключением площади подвальных, технических и иных помещений, которые в силу конструктивных или функциональных особенностей не могут быть использованы в соответствии с целевым назначением бизнес-инкубатора.

- наличие оргтехники: факс, копировальный аппарат, сканер, цветной принтер;
- наличие не менее одного помещения для переговоров, находящегося в общем пользовании;
- наличие не менее одного оборудованного зала для проведения лекций, семинаров и других обучающих занятий;
- наличие системы охранной и пожарной сигнализации;
- соблюдение действующих норм охраны труда и техники безопасности;

б) наличие сайта в сети Интернет, где размещается и обновляется следующая информация:

- общие сведения о бизнес-инкубаторе;
- сведения о деятельности бизнес-инкубатора, об оказываемых услугах и их стоимости;
- отчеты о проделанной работе и достижениях резидентов бизнес-инкубатора;
- сведения об учредителях бизнес-инкубатора;
- сведения о помещениях бизнес-инкубатора, а также информация об условиях присвоения статуса резидента бизнес-инкубатора;
- сведения о субъектах малого и среднего предпринимательства, являющихся резидентами бизнес-инкубатора;

в) предоставление резидентам и арендаторам бизнес-инкубатора следующих услуг:

- гибкое индивидуально ориентированное предложение площадей для размещения и оказания услуг;
- современная инфраструктура централизованного секретариата;
- поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами;
- техническая эксплуатация здания бизнес-инкубатора, если иное не предусмотрено договором аренды помещения бизнес-инкубатора;
- оказание юридической поддержки, подготовка учредительных документов, регистрация юридических лиц, осуществление сопровождения предпринимательских проектов;
- оказание помощи в подготовке бизнес-планов, консультационные услуги по вопросам налогообложения, кредитования, правовой защиты, развития предприятия и выполнение других операций по организации деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства;
- подведение первичной социальной, финансовой, экономической и технической экспертизы проектов;
- содействие обеспечению дополнительного образования, обучения, переобучения, повышения квалификации;
- организация выставок, отчетных мероприятий;
- осуществление рекламной деятельности;
- проведение маркетинговых исследований;
- доступ к информационным базам данных;
- приобретение специализированной печатной продукции.

В случае получения целевого гранта на развитие бизнес-инкубатора управляющая компания должна будет обеспечить достижение следующих результатов деятельности по истечении трех лет с даты получения гранта:

- совокупный объем выручки резидентов бизнес-инкубатора от деятельности, осуществляемой на территории бизнес-инкубатора, составит не менее 300 тыс. рублей на 1 кв. м площади бизнес-инкубатора;
- среднемесячный размер заработной платы работников, занятых на территории бизнес-инкубатора, составит не менее размера среднемесячного дохода от трудовой деятельности в городе Москве;

- не менее 30% резидентов бизнес-инкубатора, осуществлявших деятельность на дату получения гранта, будут продолжать свою хозяйственную деятельность.

При достижении установленных результатов деятельности управляющая компания бизнес-инкубатора может получить новый грант на дальнейшее развитие бизнес-инкубатора или обратиться за получением статуса технопарка.

Концепцией в целях поддержки вводятся также следующие понятия:

стартап – субъект малого или среднего предпринимательства с короткой историей операционной деятельности, стремящийся реализовать свою инновационную идею и предложить интересную продукцию;

резидент бизнес-инкубатора – субъект малого или среднего предпринимательства, реализующий проект (проекты) в рамках бизнес-инкубатора, пользующийся преференциями и услугами, предоставляемыми бизнес-инкубатором, и включенный в установленном порядке в реестр резидентов бизнес-инкубатора.

Статус резидента бизнес-инкубатора может предоставляться хозяйствующим субъектам, соответствующим следующим критериям:

- соответствие критериям отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства;
- регистрация в качестве налогоплательщика на территории города Москвы;
- соответствие вида экономической деятельности направленности бизнес-инкубатора;
- срок действия субъекта на дату присвоения статуса не превышает трех лет.

Для получения статуса резидента бизнес-инкубатора вид деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства должен относиться к научным исследованиям и разработкам, деятельности в области информации и связи, обрабатывающему производству (за исключением производства табачных изделий) в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности.

Концепцией предусматривается включение резидентов бизнес-инкубатора в программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, разработанные для резидентов технопарков. Концепцией при этом не перечисляются конкретные виды такой поддержки.

Поддержка резидентов технопарков города Москвы, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, в настоящее время может осуществляться в следующих формах²⁴:

- субсидии на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на поддержку и развитие их деятельности (размер субсидии – не более 5 млн рублей);
- субсидии на лизинг оборудования: компенсация не более 25% лизинговых платежей по договорам лизинга производственного оборудования четвертой-десятой амортизационных групп, кроме транспортных средств (не более 10 млн рублей);
- компенсация затрат на приобретение оборудования: компенсация не более 25% фактически понесенных затрат на приобретение производственного оборудования четвертой-десятой амортизационных групп, кроме транспортных средств (не более 10 млн рублей);
- компенсация затрат по договорам факторинга: компенсация процентов по договорам факторинга, но не более ключевой ставки Банка России (не более 10 млн рублей);

²⁴ Постановление Правительства Москвы от 20.04.2012 № 152-ПП «Об утверждении порядков предоставления субсидий из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим на территории города Москвы деятельность в сфере промышленности», постановление Правительства Москвы от 15.09.2015 № 587-ПП «Об утверждении Порядка предоставления субсидий из бюджета города Москвы в целях возмещения части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся резидентами технологических парков, технополисов или промышленных парков города Москвы, на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на поддержку и развитие их деятельности».

- компенсация затрат на международную сертификацию продукции и внедрение международных стандартов качества: компенсация не более 70% от фактически понесенных затрат на международную сертификацию продукции и внедрение международных стандартов качества (не более 5 млн рублей);
- финансирование расходов по участию в конгрессно-выставочных мероприятиях: бесплатное участие в конгрессно-выставочных мероприятиях.

Предоставление поддержки резидентам технопарков города осуществляется на конкурсной основе с применением следующих критериев оценки:

- уровень заработной платы сотрудников;
- отношение налоговых отчислений в бюджет к размеру субсидии;
- доля выручки от основного вида деятельности;
- амортизационная группа основных средств;
- вложение собственных средств.

Таким образом, следует предположить, что оцениваемым вариантом Концепции предполагается распространить все или часть перечисленных форм поддержки и на резидентов бизнес-инкубаторов.

По результатам публичных консультаций было установлено, что способ достижения цели, предложенный в исходной концепции (вариант 2) имеет набор определенных недостатков как в определении требований к бизнес-инкубаторам, так и предлагаемых мерах поддержки.

Многими участниками было указано, что ключевыми задачами процесса бизнес-инкубации являются профессиональная помощь команде стартапа в обеспечении технической реализуемости инновационного проекта и коммерческой перспективности потенциального инновационного продукта на тех рынках, на которые могут быть ориентированы первичные продажи готового изделия. Подчеркивалось, что для эффективности процесса бизнес-инкубации инновационного стартапа требуются, в первую очередь, не льготные условия размещения команды стартапа, а высокое качество и финансовая доступность оказываемых в процессе инкубации услуг, а также наличие у менеджмента проекта со стороны бизнес-инкубатора достаточного опыта выращивания стартапов именно в той сфере, к которой относится инновационный проект.

Требования к БИ и УК БИ, предусмотренные вариантом 2, не содержат требований к персоналу бизнес-инкубатора ни в части профессиональной квалификации, ни в части наличия опыта выращивания стартапов. Кроме того, в перечень обязательных услуг БИ включены услуги, безусловно полезные для реализации абсолютно любых бизнес-проектов, но не являющие критически важными для выращивания инновационных стартапов, такими как: доступ к технологическому оборудованию, прототипированию и т.п., следовательно, набор обязательных требований варианта 2 не является необходимым, но является недостаточным для достижения указанной цели регулирования.

В результате этого в группу потенциальных получателей мер поддержки на основании формального соблюдения требований варианта 2 (раздел 4 исходной концепции – требования к бизнес-инкубаторам) попадают субъекты, располагающие офисными площадями, оборудованными оргтехникой, имеющие свободные площади для мест общего пользования, способные собственными силами обеспечить секретарскую и бухгалтерскую поддержку, привлечь на платной основе специалистов, имеющих требуемое образования для проведения консультаций по ряду направлений, но не способные обеспечить эффективное выращивание инновационных стартапов. В частности, к таким субъектам относятся, практически, все существующие в Москве бизнес-центры. Также, обеспечить формальное выполнение требований варианта 2 способны структуры, соответствующие по своим функциям технопаркам. Последние, несмотря на возможное наличие опыта в оказании помощи по коммерциализации опытных разработок для своих резидентов, тем не менее, могут не обладать компетенциями и опытом по выращиванию стартапов с уровня идей и первичных проектов.

В качестве недостатков также отмечалось неоправданное завышение минимальной полезной площади БИ и требование к имущественным правам УК на используемые для бизнес-инкубатора нежилые помещения. Минимальная площадь БИ (900 кв. м) с учетом специфики инновационных стартапов, для которых на этапе инкубации не требуется, как правило, площадей, превышающих 20 кв. м на один проект, предполагает размещение в бизнес-инкубаторе одновременно более четырех десятков стартапов, что требует от управляющей компании содержания в штате или привлечения на платной основе большого количества специалистов для эффективного сопровождения всех размещенных в бизнес-инкубаторе инновационных проектов. По мнению респондентов, эффективнее может быть организована работа команды специалистов бизнес-инкубатора, если количество проектов не превышает двух десятков, поэтому рекомендуемая минимальная площадь бизнес-инкубатора должна быть не более 300 кв. м.

В отношении имущественных прав управляющей компании на используемые для бизнес-инкубации нежилые помещения было указано, что требование о наличии этих помещений в собственности или долгосрочной аренде исключает из группы регулируемых субъектов бизнес-инкубаторы при федеральных высших учебных заведениях, так как эти структуры используют федеральную собственность исключительно в форме оперативного управления.

Из предлагаемых вариантов 2 мер поддержки наибольшие сомнения вызывает предоставление гранта, величина которого привязана к площади БИ. Авансирование на достаточно длительный период структур, способность которых эффективно выращивать стартапы ничем не подтверждена, представляется излишне рискованным вложением бюджетных средств. В ходе публичных консультаций отмечалось, что с учетом требований к результату инкубации данная форма поддержки создает повышенные риски не только для бюджета города, но и для управляющих компаний бизнес-инкубаторов, получивших такой грант. Более обоснованным вариантом поддержки представляется премирование управляющих компаний за достигнутый результат в выращивании инновационных стартапов, как способ поддержки, не создающий избыточных рисков ни для одной из сторон.

В части требований к результатам работы бизнес-инкубатора, предлагаемых вариантом 2, необходимо отметить ряд нестыковок, создающих неопределенности как для управляющей компании, так и для органов исполнительной власти города при проверке выполнения этих требований. Так, в качестве требования выдвигается следующее: «совокупный объем выручки резидентов бизнес-инкубатора от деятельности, осуществляемой на территории бизнес-инкубатора по истечению трех лет с даты получения гранта должен составлять не менее 300 тысяч рублей на 1 кв. м». Стандартная схема бизнес-инкубации предполагает, что процесс бизнес-инкубации завершается созданием полезного прототипа, то есть, продукта, в котором реализована инновационная идея, и имеющего коммерческую перспективу на определенных рынках. Данная стадия развития инновационного проекта еще не приводит к созданию товарного продукта, а тем более к созданию производства данного продукта. Задачи производства товарного продукта команда стартапа решает уже после выпуска из бизнес-инкубатора, а не в ходе деятельности, осуществляемой на территории бизнес-инкубатора. Данное требование, с одной стороны, стимулирует УК БИ задерживать на своей территории проект уже после успешного завершения всей программы бизнес-инкубации, снижая производительность (проходимость) бизнес-инкубатора, с другой, – стимулирует собирать в инкубатор проекты в высокой степени готовности или даже не проекты-стартапы. Кроме того, количественный показатель удельной реализации, заданный для бизнес-инкубатора, в разы превышает соответствующие требования к результатам деятельности технопарков (мелкосерийное производство, имеющее свой, достаточно устойчивый рынок сбыта продукции) и промышленных комплексов (крупносерийное производство с высокими объемами реализации).

В результате проведенного анализа недостатков варианта 2 было принято решение о разработке альтернативного способа достижения цели.

Вариант 3. Изменение параметров регулирования, предлагаемых в Концепции

Предлагается рассмотреть варианты следующих основных параметров, заложенных в оцениваемую Концепцию:

- 1) круг организаций, на которые распространяются меры стимулирования, предлагаемые Концепцией, и основные требования к бизнес-инкубаторам и управляющим компаниям;
- 2) меры стимулирования развития бизнес-инкубаторов;
- 3) применение мер стимулирования к управляющим компаниям бизнес-инкубаторов;
- 4) условия предоставления грантов (субсидий) и их параметры;
- 5) дополнительные виды поддержки резидентов бизнес-инкубаторов;
- 6) дополнительные виды поддержки выпускников бизнес-инкубаторов.

В результате проведенного анализа недостатков варианта 2 и по итогам обсуждения итогов публичных консультаций предложено рассмотреть следующий альтернативный вариант регулирования.

В качестве **субъектов поддержки** предлагается рассматривать три категории:

- (1) организации, получившие статус «бизнес-инкубатор города Москвы»,
- (2) проекты, получившие статус «резидент бизнес-инкубатора города Москвы»,
- (3) проекты, получившие статус «выпускник бизнес-инкубатора города Москвы».

Таблица 6. Предлагаемые статусы, определения и виды поддержки

Статусы	Определение	Виды поддержки
Бизнес-инкубатор города Москвы	Коммерческая или некоммерческая организация, созданная в соответствии с законодательством Российской Федерации, обеспечивающая предоставление полного цикла услуг по созданию, развитию и коммерциализации инновационных проектов, включая создание и развитие промышленных, инновационных и иных компаний, реализующих такие проекты	– субсидирование части затрат за услуги инкубируемым проектам – субсидирование за достигнутый результат
Резидент бизнес-инкубатора города Москвы	Субъект малого предпринимательства, заключивший с бизнес-инкубатором города Москвы соглашение о реализации программы инкубации, срок государственной регистрации которого на момент завершения соглашения не превышает 5 лет, местонахождением которого является территория г. Москвы и не имеющий за ее пределами обособленных подразделений, реализующий инновационный проект в сфере промышленной деятельности, определенной в соответствии с Законом города Москвы от 07.10.2015 № 55 «О промышленной политике в городе Москве»	– льготная ставка аренды (при размещении в инкубаторе или на других коммерческих площадях Правительством Москвы субсидируется часть ставки) – ставка по налогу на прибыль 12,5% в течение действия статуса
Выпускник бизнес-инкубатора города Москвы	Субъект малого или среднего предпринимательства, зарегистрированный в качестве налогоплательщика на территории	– ставка по налогу на прибыль 12,5% в течение 5 лет с даты регистрации

Статусы	Определение	Виды поддержки
	города Москвы, с даты государственной регистрации которого прошло не менее 6 месяцев и не более 5 лет, полностью исполнивший соглашение с бизнес-инкубатором города Москвы о реализации программы инкубации и в отношении которого экспертным советом бизнес-инкубатора города Москвы принято решение о выпуске из бизнес-инкубатора города Москвы	

Источник: предложения ДЭПиР города Москвы.

В целях применения мер поддержки вводится понятие **инновационный проект** – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов, осуществляемые российским юридическим лицом (ЮЛ) или индивидуальным предпринимателем (ИП), заключившим с бизнес-инкубатором города Москвы соглашение о реализации программы инкубации. Параметры поддержки отталкиваются от количества инновационных проектов, которому бизнес-инкубатор оказал те или иные услуги, связанные с инкубированием, по соответствующим договорам.

В свою очередь **статус «резидент БИ города Москвы» предназначен для получения дополнительных видов поддержки** проектов и является для них добровольным шагом. Например, лица, реализующие проект и получающие услуги организации, имеющей статус БИ города Москвы, и специалисты инкубатора, курирующие данный проект, пришли к выводу о целесообразности размещения проекта и его коллектива на площадях с льготной арендой. В таком случае БИ подает заявку в уполномоченный орган, который присваивает проекту статус резидента данного БИ города Москвы, после чего проект (резидент) может воспользоваться правом арендовать площадь по льготной ставке. Во многих случаях, как показал анализ в ходе оценки и результаты ПК, проектам может и не требоваться размещение и относительно долгосрочная аренда (срок инкубации или акселерации может исчисляться и полугодом, многие необходимые услуги не обязательно требуют постоянного размещения предприятия или коллектива проекта на территории инкубатора). В этой связи рассмотрение заявок и сбор документов для всех проектов в целях присвоения им статуса является излишним барьером.

Применение мер стимулирования БИ города Москвы, их резидентов и выпускников осуществляется при условии подтверждения их соответствия требованиям, установленным Правительством Москвы (требования к статусу). Статусы предоставляются ДНПиП города Москвы в порядке, установленном Правительством Москвы. Потеря статуса бизнес-инкубатором при этом не влечет потери статуса резидента или выпускника.

Пакет документов для получения ЮЛ или ИП, реализующим инновационный проект в БИ города Москвы, статуса резидента подается данным инкубатором, и ежегодно подтверждается. Первоначально заявка на статус выпускника БИ подается инкубатором, при последующем подтверждении статуса – выпускник сам подает заявку.

Предлагаемые требования к организации для присвоения статуса БИ города Москвы представлены в таблице 7. Они исходят из параметров функционала организации, услуг, которые оказываются или могут быть оказаны данной организацией или ее партнерами (с которыми имеются соглашения), параметров помещения (сокращенных в сравнении с вариантом 2) и опыту организации и ее специалистов.

Таблица 7. Требования для получения статуса БИ города Москвы

№ п/п	Требование	Подтверждение
1	к функционалу организации	
1.1	поиск, отбор и сопровождение проектов по созданию или развитию промышленных, инновационных и иных компаний	• устав организации • документы, регламентирующие проведение поиска, отбора и сопровождения проектов (положение об оказании услуг; типовой договор о предоставлении услуг инкубации акселерации или договор о предоставлении статуса резидента; конкурсная документация – для государственных БИ)
1.2	обеспечение функционирования экспертного совета, осуществляющего отбор и мониторинг реализации проектов	• положение (регламент) рассмотрения заявок; положение о совете и состав совета • в отсутствие экспертного совета – сведения об органе, его заменяющем, документы, регламентирующие процесс отбора и рассмотрения заявок
1.3	взаимодействие с учреждениями высшего профессионального образования, научными центрами, институтами развития, инвесторами и иными лицами и организациями, осуществляющими сопровождение и поддержку проектов	• перечень юридических и физических лиц, входящих в партнерскую сеть заявителя, с контактными данными • копии соглашений с указанными лицами
1.4	раскрытие информации о деятельности БИ, экспертного совета БИ, организациях-партнерах, резидентах БИ, успешных проектах, реализованных при поддержке БИ	• указание адреса сайта БИ в заявлении и ссылок на страницы сайта, на которых приводится информация об указанных в требовании характеристиках
2	к услугам организации	
2.1	научно-техническая, экономическая, финансовая и социальная экспертиза проектов	
2.2	поиск и посредничество в контактах с потенциальными инвесторами и деловыми партнерами	
2.3	услуги по вопросам налогообложения, кредитования, правовой защиты, развития предприятия, а также участия и подготовки заявок на получение субсидий и грантов, предоставляемых органами власти и институтами развития	
2.4	содействие в участии в образовательных мероприятиях, семинарах, тренингах, выставках, конкурсах и т.д.	
3	к помещениям организации	

№ п/п	Требование	Подтверждение
3.1	наличие нежилых помещений, находящихся на праве собственности, аренды, хозяйственного ведения или оперативного управления, площадью не менее 300 кв. м	номер свидетельства о регистрации (заявлении); копия договора аренды; реквизиты НПА о передаче в хозяйственное ведение или оперативное управление
3.2	наличие не менее 2-х объектов инфраструктуры коллективного пользования (помещение для переговоров, конгресс-холл, коворкинг, центр коллективного пользования, центр услуг для бизнеса)	- договор аренды (для арендующих) - поэтажный план с указанием места расположения объектов с приложением их фотографий (для лиц, имеющих прочие права на помещения) - характеристика объектов коллективного пользования, включая перечень оборудования и его технические характеристики
4	к опыту организации	
4.1	наличие в штате не менее 3-х специалистов, имеющих высшее образование и опыт работы в сфере сопровождения и (или) реализации проектов по созданию или развитию предприятий	резюме специалистов по утвержденной форме с приложением заверенных копий документов об образовании
4.2	наличие опыта по сопровождению не менее 10 проектов, результатом реализации которых стало появление действующих предприятий в сфере промышленности и (или) ИКТ	перечень предприятий с приложением информации о предприятиях (ИНН, адрес расположения, сайт) и копий договоров на услуги инкубирования с данными предприятиями или их учредителями

Источник: предложения ДЭПиР города Москвы.

Для поддержки организаций, получивших статус БИ города Москвы, предлагается ввести **два вида субсидий**.

Первый вид субсидий рассматривается как поощрение эффективности процесса инкубирования/акселерации инновационных проектов и предусматривается для покрытия части затрат БИ города Москвы, связанных с процессом предоставления услуг инкубирования. Предоставление субсидии в отличие от варианта 2 в данном случае осуществляется по итогам понесенных затрат и происходит ежегодно. Целью такой субсидии является стимулирование дальнейшего развития БИ. Для получения субсидии также, как и в варианте 2, выдвигаются определенные условия.

Второй вид субсидий рассматривается как поощрение достигнутого БИ города Москвы результата. За такой результат предлагается определить прошедший инкубацию в данном БИ города Москвы растущий стартап, разместивший бизнес в Москве и осуществляющий деятельность в сфере промышленности, инноваций или информационно-коммуникационных технологий. При этом такому стартапу не обязательно иметь статус выпускника БИ (получение статуса, как упоминалось выше, является добровольным шагом и предназначено для предоставления данному стартапу дополнительных льгот). Получателем субсидии является БИ города Москвы. Для получения субсидии выдвигаются условия, исходящие из условий для субсидии первого вида, к которым добавляются условия по параметрам деятельности стартапа (требования к стартапу).

Основные параметры предлагаемых видов субсидии изложены в таблицах 8 и 9.

Таблица 8. Основные параметры субсидирования части затрат на оказанные услуги

Категории получателей	Бизнес-инкубаторы города Москвы
Условия предоставления	• наличие подтвержденного статуса БИ города Москвы; • в отчетный период услуги по инкубации/акселерации на основании соответствующих договоров были оказаны не менее чем 10 проектам; • не менее 50% проектов, программа инкубации которых завершилась в отчетном периоде, разместились в городе Москве (зарегистрированы в Москве, кроме адреса бизнес-инкубатора); • не менее 10% проектов, для реализации которого в отчетном периоде реализующим его лицом привлечены: – инвестиции размером не менее 500 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект, – или займы (гранты, субсидии) фондов, институтов развития размером не менее 2000 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект, – или кредиты банков размером не менее 2000 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект. • обеспечение соотношения количества проектов, которым в отчетном периоде были предоставлены услуги инкубирования/ акселерации впервые, к общему количеству проектов, которым за отчетный период предоставлены услуги по инкубации/акселерации на основании соответствующих договоров, в размере не менее 0,10.
Субсидируемые виды расходов	1) оплата труда сотрудников БИ (кроме начислений на выплаты по оплате труда и командировочных расходов); 2) приобретение и содержание оборудования организации, в т.ч.: – приобретение программных средств, оборудования, оргтехники и мебели в БИ; – обслуживание и ремонт оборудования, оргтехники и мебели в БИ; 3) оплата услуг третьих лиц, в том числе информационного, консультационного, образовательного характера: – услуги в сфере патентования (консультирование, патентный поиск, подготовка и подача патентной заявки, международное патентование); – услуги по сопровождению деятельности предприятия (бухгалтерские, юридические, информационные и консультационные услуги); – маркетинговые услуги (анализ рынка, конкурентный анализ, стратегия позиционирования и продвижения на рынке); – стратегический консалтинг (финансовый и управленческий аудит, выявление проблем развития, инвестиционный консалтинг и привлечение инвестиций, разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов); – образовательные услуги (обучающие семинары, тренинги, программы обучения и повышения квалификации, стажировки).
Подтверждение расходов	• оплата труда сотрудников БИ – трудовой договор, должностная инструкция, форма № П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников»; • приобретение и содержание оборудования организации – договора купли-продажи, счета, счета-фактуры, акты выполненных работ; • оплата услуг третьих лиц, в том числе информационного, консультационного, образовательного характер – договора оказания услуг, счета, счета-фактуры, акты выполненных работ.

Размер	• 50% начисленной заработной платы сотрудников БИ; • 50% понесенных затрат на приобретение программных средств, оборудования, оргтехники и мебели в БИ; • 50% понесенных затрат на обслуживание и ремонт оборудования, оргтехники и мебели в БИ; • 50% понесенных затрат на оплату услуг третьих лиц, в том числе информационного, консультационного, образовательного характер. Устанавливается ограничение максимального размера всей субсидии в расчете на 1 инкубируемый в отчетном периоде инновационный проект – не более 700 тыс. руб.
Периодичность	1 раз в год, в конце отчетного периода

Источник: предложения ДЭПиР города Москвы.

Таблица 9. Основные параметры субсидирования части затрат на оказанные услуги

Категории получателей	Бизнес-инкубаторы города Москвы
Условия предоставления	• наличие подтвержденного статуса БИ города Москвы; • в отчетный период услуги по инкубации/акселерации на основании соответствующих договоров были оказаны не менее чем 10 проектам; • не менее 50% проектов, программа инкубации которых завершилась в отчетном периоде, разместились в городе Москве (зарегистрированы в Москве, кроме адреса бизнес-инкубатора); • не менее 10% проектов, для реализации которого в отчетном периоде реализующим его лицом привлечены: – инвестиции размером не менее 500 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект, – или займы (гранты, субсидии) фондов, институтов развития размером не менее 2000 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект, – или кредиты банков размером не менее 2000 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект. • обеспечение соотношения количества проектов, которым в отчетном периоде были предоставлены услуги инкубирования/ акселерации впервые, к общему количеству проектов, которым за отчетный период предоставлены услуги по инкубации/акселерации на основании соответствующих договоров, в размере не менее 0,10; • наличие среди выпускников данного БИ города Москвы стартапа, удовлетворяющего установленным требованиям.
Требования к стартапу	• регистрация в городе Москве спустя год после выпуска; • вид деятельности относится к деятельности в сфере промышленности, определенной в соответствии с Законом г. Москвы от 07.10.2015 № 55 «О промышленной политике в городе Москве»; • не менее 3 сотрудников в штате; • рост выручки не менее 30% спустя 1 год после выпуска; • годовой НДФЛ не менее 500 тыс. руб. спустя 1 год после выпуска.
Подтверждение требований к стартапу	• наличие статуса выпускника бизнес-инкубатора города Москвы или решение экспертного совета о завершении полной программы инкубации/акселерации, полученные не ранее чем за 1 год до обращения за субсидией; • решение экспертного совета о приеме в БИ с приложением бизнес-плана проекта;

	• справка о выпускаемой продукции/услугах (через 1 год после выпуска); • выписка из ЕГРЮЛ или ЕГРИП (через 1 год после выпуска); • копия отчетности, содержащая сведения о численности и заработной плате работников, по форме, утвержденной Росстатом (в год выпуска и через 1 год); • копия отчетности, содержащая сведения об основных показателях деятельности МП или копия отчета о выручке/книги доходов-расходов по УСН (в год выпуска и через 1 год).
Размер	50% от объема НДСЛ, уплаченного стартапом, но не более 2 млн руб.
Целевое назначение	• участие сотрудников в международных мероприятиях, семинарах • материальное поощрение персонала организации • содержание основных средств организации • развитие или модернизация материально-технической базы
Периодичность	1 раз в год

Источник: предложения ДЭПиР города Москвы.

Проекты, получившие статус резидентов БИ, помимо мер поддержки, предусмотренных в настоящее время Правительством Москвы (см. раздел 2 данного отчета), могут воспользоваться правом получить услуги аренды по ставкам ниже рыночных. При этом ключевым отличием от варианта 2 и системы, действующей в настоящее время, является то, что резидент не обязательно может арендовать площади именно у БИ города Москвы, проектом которого он является. Система предоставления льготной аренды может также действовать при размещении не только на объектах имущества, находящихся в собственности города и на праве управления у казенных предприятий, но и на частных объектах. Снижение арендной ставки достигается путем компенсации городом части разницы между обычной ставкой и ставкой установленной резиденту (см. рисунок 4). Расчеты, исходящие из среднего метража, занимаемого одним резидентом инкубатора в Москве, показывают, что возможно рассмотреть компенсацию 50% разницы между ставкой арендной платы, определенной в соответствии с законодательством об оценочной деятельности, и фактической ставкой арендной платы, оплачиваемой резидентом, но не более 250 тыс. рублей.

Отсутствие привязки к месту расположения инкубатора снимает ограничение по общей площади, которая может быть представлена по льготным ставкам. В настоящее время, как отмечено в разделе 2 настоящего отчета, общая площадь, предоставляемая городскими бизнес-инкубаторами в аренду резидентам, ограничена и составляет около 3900 кв. м, что пригодно для размещения 50-70 стартапов. Кроме того, как выяснилось в ходе ПК, срок размещения предприятий в этих инкубаторах чаще всего приближается к 3 годам и достаточно значительного ресурса свободных помещений не поддерживается²⁵, что означает наличие определенного дефицита площадей для льготной аренды.

Наряду с этим, город, учитывая наличие значительной части площадей на частных объектах, не заполненных арендаторами, может ограничивать размер арендной платы, устанавливаемой ими резидентам БИ уровнем льготных ставок. Зоны размещения и типы объектов могут быть формализованы характеристиками, полезными для резидентов (например, местоположение, отраслевая специфика прочих арендаторов). Имущественная поддержка резидентов в таком случае может проходить через формирование пула бизнес-центров и прочих объектов, готовых предоставлять помещения под цели размещения резидентов БИ города

²⁵ В зарубежной практике нередко используют условия для инкубаторов, по которым они должны поддерживать определенную долю помещений не занятой в целях обеспечения площадями своих резидентов в случае их роста. В российской практике такие критерии отсутствуют: Минэкономразвития России, например, установило критерий заполняемости инкубаторов, не установив верхней планки, что сдерживает расширение проектов, ставших резидентами.

Москвы и подавших в уполномоченный орган соответствующие заявки и информацию о свободных площадях и их характеристиках.



Источник: предложения ДЭПиР города Москвы.

Рис. 4. Общая схема предоставления поддержки резидентам БИ в виде пониженной ставки арендной платы

Вариантом 3 также, как и вариантом 2, предполагается в качестве дополнительной меры поддержки ввести возможность использования резидентами БИ города Москвы пониженной ставка по налогу на прибыль (12,5%). Вместе с тем в качестве меры стимулирования выпускников осуществлять бизнес в Москве предусматривается возможность использования пониженной ставки и для данной категории.

Установление и использование налоговых льгот определяется ст. 56 НК РФ. Для предоставления налоговых льгот необходимо определить:

- категории налогоплательщиков, имеющих право на получение льготы;
- содержание льготы (объект налогообложения, налоговая ставка, налоговый период и т.д.);
- порядок и условия предоставления льготы (требования к налогоплательщику или обязательства по исполнению им определенных действий).

Предоставление налоговых льгот резидентам бизнес-инкубаторов может осуществляться аналогично предоставлению налоговых льгот резидентам технополисов, технопарков и промышленных парков (Закон города Москвы от 23.01.2013 № 2 «Об установлении ставки налога на прибыль организаций для резидентов технополисов, технологических парков и промышленных парков»). Однако такой подход реализуем только при изменении законодательства города Москвы, поскольку законодательством не установлены требования к резидентам, порядок предоставления и подтверждения статуса резидента, порядок ведения реестра резидентов.

Кроме того, законодательно необходимо ввести условия предоставления льгот, например, максимальный размер выручки, допустимые виды экономической деятельности, численность сотрудников, наличие обособленных подразделений за пределами бизнес-инкубатора и (или) города Москвы и т.д. Тогда льготы по налогу на прибыль для резидентов БИ города Москвы могут предоставляться:

- в отношении прибыли, полученной от деятельности, осуществляемой на территории бизнес-инкубатора;
- при условии ведения отдельного учета доходов (расходов), полученных (понесенных) от деятельности, осуществляемой на территории бизнес-инкубатора;

- в течение срока инкубации (до момента завершения договора с БИ города Москвы) но не более 3 лет со дня присвоения организации статуса резидента бизнес-инкубатора города Москвы;

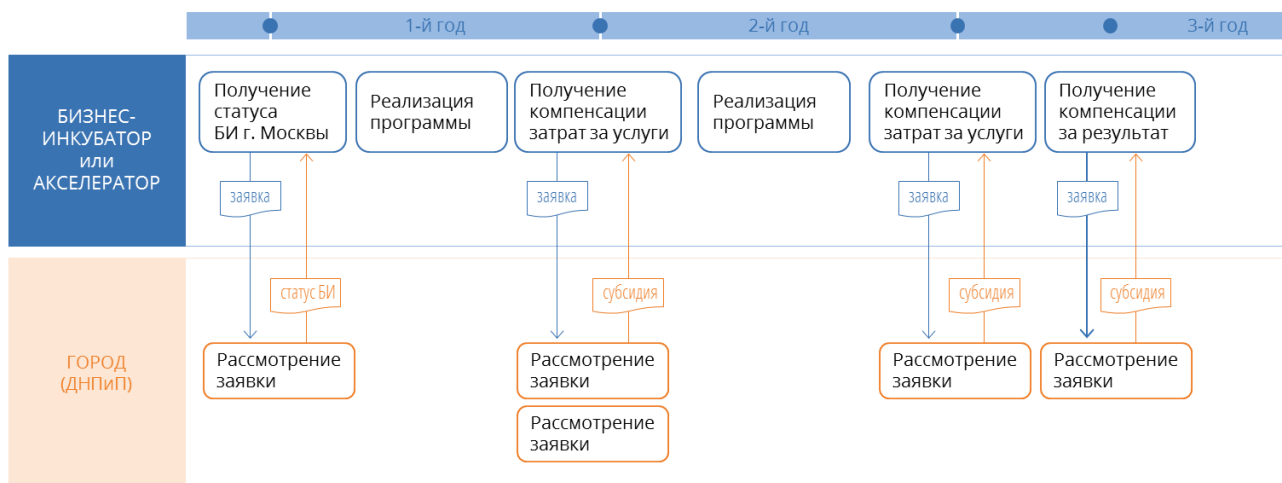
Налогоплательщик утрачивает право на применение налоговой льготы:

- в случае, если годовой объем выручки от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), превысил 800 млн рублей;
- в случаях, предусмотренных пунктами 3 и 4 статьи 14 Федерального закона «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
- в случае не подтверждения статуса резидента БИ города Москвы.

Распространение налоговых льгот на выпускников бизнес-инкубаторов может осуществляться посредством введения дополнительного статуса, что так же потребует изменения законодательства.

Общая схема получения статусов, предоставления поддержки БИ города Москвы, резидентам и выпускникам в 3-летнем периоде представлена на рисунке 5.

Общая схема поддержки: БИ города Москвы



Общая схема поддержки: резиденты и выпускники

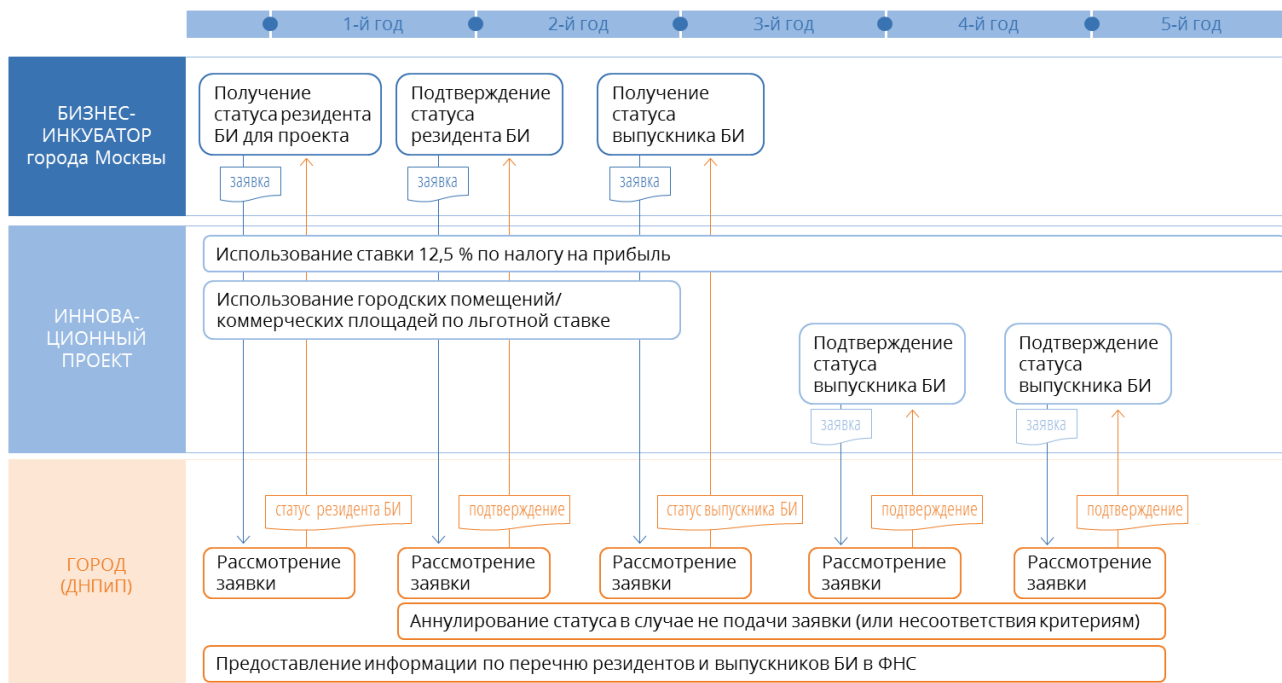


Рис. 5. Общая схема предоставления поддержки БИ, резидентам и выпускникам

4.3. Методы контроля эффективности достижения целей правового регулирования

Ниже предлагается ввести регулирование и предусмотренные им меры поддержки в виде пилотного проекта, в связи с этим по прошествии 3 лет с момента введения необходимо провести оценку фактического воздействия в целях определения необходимости корректировок.

Трехлетний период объясняется тем, что предлагаемый вариант регулирования предусматривает виды субсидирования, осуществляемого по факту достижения определенных результатов, последней датой достижения которых ориентировочно является 2,5–3 года.

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

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

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

1) действующие на территории города Москвы организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта (действующие «бизнес-инкубаторы»). Данная группа насчитывает 19 организаций (раздел 2.2);

2) отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие реализацию инновационного проекта в рамках (при поддержке) действующих «бизнес-инкубаторов»; количество участников программ инкубации/акселерации («резидентов»), реализуемых организациями, входящими в группу 1, составляет около 400 в год (раздел 2.2);

3) органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченные организации, осуществляющие регулирование и поддержку инновационной деятельности, поддержку развития малого и среднего предпринимательства, в том числе:

- Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы (ДНПиП города Москвы);
- Департамент городского имущества города Москвы (ДГИ города Москвы);
- Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Малый бизнес Москвы» (ГБУ «МБМ»);
- Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Агентство инноваций Москвы».

Бенефициарами регулирования могут являться:

- 1) организации и другие лица, имеющие планы создания организации, оказывающей отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию данного проекта. К данной группе могут быть отнесены организации, о планах которых уже имеются сведения, в частности опрошенные технопарки Москвы – количество технопарков, указавших на соответствующие планы, насчитывает 10 организаций (раздел 2.2). Кроме того, как уже было указано в разделе 4, исходя из требований к организациям и управляющим компаниям, установленным в варианте 2, в группу потенциальных получателей мер поддержки на основании формального соблюдения требований попадают любые субъекты, располагающие достаточными офисными площадями, оборудованными оргтехникой, имеющие свободные площади для мест общего пользования, способные собственными силами обеспечить секретарскую и бухгалтерскую поддержку, привлечь на платной основе специалистов для проведения консультаций. Фактически под такие требования подпадает большинство бизнес-центров, расположенных в Москве. По сведениям различных каталогов недвижимости,

- количество бизнес-центров в Москве составляет около 800²⁶;
- 2) отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие планы осуществить реализацию инновационного проекта с целью коммерциализации его результата, или осуществляющие реализацию инновационного проекта без поддержки (услуг) действующих «бизнес-инкубаторов»; суммарное количество таких проектов оценивается примерно в 7,8 тыс. в год (раздел 2.2);
 - 3) юридические и физические лица, участвующие в инновационном процессе (субъекты инновационной экосреды), не относящиеся к организациям и лицам, указанным в группе 1 и 2; количество таких участников инновационного процесса в Москве насчитывается 563 (раздел 2.2).

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

Ограничений и запретов на условия их деятельности не вводится, так как получение статусов и субсидий является добровольным. Ограничения и обязанности вводятся для лиц, получивших статус, и заключивших договор субсидий или получающих иные формы поддержки, а также для органов исполнительной власти и уполномоченных организаций, участвующих в процедурах.

Таблица 10. Ограничения и обязанности, возникающие при предоставлении мер поддержки

№ п/п	Группа	Вариант 2	Вариант 3
1	Действующие на территории города Москвы организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта (действующие «бизнес-инкубаторы»)	- подача заявки и прилагаемых документов на получение субсидии - соблюдение установленных условий субсидии - отчетность по субсидии	- подача заявки и прилагаемых документов на получение статуса - подача заявки и прилагаемых документов на получение субсидии - отчетность о целевом использовании субсидии (в рамках субсидии на покрытие части затрат) - подача заявки на получение проектом статуса резидента - подача заявки на получение проектом статуса выпускника
2	Отдельные физические лица, команды (группы) или юридические лица и индивидуальные предприниматели,	предоставление документов бизнес-инкубатору в целях подтверждения их условий получения субсидии (по	предоставление документов бизнес-инкубатору в целях получения статуса резидента или статуса

²⁶ http://msk.yp.ru/list/biznes_tsentry/; <http://www.abcpROPERTY.ru/bc/>; <http://www.makler.su/bc/arenda-ofisov-v-biznes-tsentrakh-moskvi/>

	осуществляющие реализацию инновационного проекта в рамках (при поддержке) действующих «бизнес-инкубаторов»	выручке, по оплате труда) предоставление заявки и прилагаемых документов для поддержки, аналогичной как для резидентов технопарков (в том числе об уровне заработной платы сотрудников, налоговых отчислениях в бюджет, выручке, основных средствах, вложении собственных средств)	выпускника предоставление документов бизнес-инкубатору в целях получения им субсидии за результат
3	Органы исполнительной власти города Москвы и уполномоченные организации	- организация процесса сбора и рассмотрения заявок на предоставление субсидии - организация процесса заключения договоров и предоставления субсидий - планирование объемов субсидий - сбор и передача информации в налоговые органы о субъектах, получающих налоговые льготы	- организация процесса сбора и рассмотрения заявок на предоставление статуса бизнес-инкубатора - организация процесса сбора и рассмотрения заявок на предоставление статуса резидента бизнес-инкубатора - организация процесса сбора и рассмотрения заявок на предоставление статуса выпускника бизнес-инкубатора - организация процесса сбора и рассмотрения заявок на предоставление субсидии - организация процесса заключения договоров и предоставления субсидий - планирование объемов субсидий - сбор и передача информации в налоговые органы о субъектах, получающих налоговые льготы

Источник: анализ ДЭПиР города Москвы.

Следует отметить, что у резидентов бизнес-инкубаторов, управляющая компания которых заключила договор субсидии (гранта), в варианте 2 фактически возникают обязанность в предоставлении информации управляющей компании о своей выручке и оплате труда персонала, что, вероятно, будет включаться как пункт договора инкубирования (аренды). В варианте 3 такой обязанности у резидентов не возникает. Вместе с тем в случае желаний у лиц, реализующих инновационный проект, получить статус резидента или выпускника бизнес-инкубатора возникает обязанность предоставления документов бизнес-инкубатору для подачи заявки в уполномоченный орган для рассмотрения. В свою очередь получение бизнес-

инкубатором субсидии за результат также сопряжено с получением информации от предприятия, ранее проходившего программу инкубирования или акселерации в этом бизнес-инкубаторе.

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

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

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

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

1) Для организаций, оказывающих отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта, получающих поддержку:

Выгоды:

- получаемые субсидии;
- освобождение от части налога на прибыль.

Издержки:

- издержки, связанные с инкубированием проектов (резидентов) для выполнения условий предоставления субсидий;
- издержки на подготовку и подачу заявок на субсидии;
- издержки на подготовку и предоставление отчетности по субсидии.

2) Для органов исполнительной власти и уполномоченных организаций:

Выгоды:

- налоговые отчисления УК БИ в городской бюджет;
- налоговые отчисления резидентов БИ и выпускников БИ в городской бюджет;
- положительный эффект для городской экономики от развития и внедрения инновационных технологий.

Издержки:

- объем выдаваемых субсидий;
- недополученный доход по налогу на прибыль в связи с предоставлением резидентам льготы по налогу;
- издержки на обработку и рассмотрение заявок на субсидии;
- издержки на обработку и рассмотрение отчетности по субсидиям.

3) Для резидентов БИ:

Выгоды:

- освобождение от части налога на прибыль;

- возможность получения видов поддержки, аналогичных как для резидентов технопарков.

Издержки:

- издержки на подготовку и предоставление отчетности в УК БИ;
- издержки на подготовку и подачу заявок на получение видов поддержки, аналогичных как для резидентов технопарков.

4) Для выпускников БИ

Выгоды: отсутствуют.

Издержки: отсутствуют.

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

1) Для организаций, оказывающих отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта, получающих поддержку:

Выгоды:

- получаемые субсидии;
- освобождение от части налога на прибыль.

Издержки:

- издержки, связанные с инкубированием проектов (резидентов) для выполнения условий предоставления субсидий;
- издержки на подготовку и подачу заявок на субсидии;
- издержки на подготовку и подачу заявок на получение статуса резидента и выпускника для проектов БИ.

2) Для органов исполнительной власти и уполномоченных организаций:

Выгоды:

- налоговые отчисления БИ;
- налоговые отчисления резидентов БИ и выпускников БИ в городской бюджет;
- налоговые отчисления от объектов, предоставляющих услуги аренды резидентам БИ;
- положительный эффект для городской экономики от развития и внедрения инновационных технологий.

Издержки:

- объем выдаваемых субсидий на компенсацию затрат БИ;
- объем выдаваемых субсидий БИ за результат;
- объем выдаваемых субсидий за услуги льготной аренды резидентам БИ;
- недополученный доход по налогу на прибыль в связи с предоставлением резидентам льготы по налогу;
- недополученный доход по налогу на прибыль в связи с предоставлением выпускникам льготы по налогу;
- издержки на обработку и рассмотрение заявок на получение статусов и субсидий.

3) Для организаций, предоставляющих услуги аренды резидентам БИ, отличных от инкубаторов:

Выгоды:

- дополнительный доход (прибыль) от аренды резидентам;

Издержки:

- издержки на подготовку и подачу заявок на предоставление компенсации.

4) Резиденты БИ:

Выгоды:

- освобождение от части налога на прибыль;
- получение аренды по льготной ставке.

Издержки:

- издержки на подготовку и подачу заявок на получение видов поддержки, аналогичных как для резидентов технопарков.

5) Для выпускников БИ

Выгоды:

- освобождение от части налога на прибыль;

Издержки:

- подготовка и подача отчетности для подтверждения статуса выпускника.

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

Расчет выгод и издержек каждой из групп, затронутых регулированием, проводится для варианта 2 и варианта 3. При сохранении статус-кво, издержек и выгод не возникает.

Оценка выгод и издержек в денежном эквиваленте для указанных вариантов основывается на следующих предпосылках и допущениях:

1. Количество организаций, предоставляющих услуги инкубирования, которые становятся участниками программы, в обоих вариантах равно 5.

Объем площадей, сдаваемых в аренду в варианте 2, исходит из минимальной установленного уровня в 900 кв. м. Общая площадь 5 участников программы, таким образом, составит 4500 кв. м. Указанная площадь используется при расчете объема субсидий. Согласно Концепции минимальная площадь, занятая арендой для субъектов МП, должна составлять минимум 85% от общей (полезной) площади. Таким, образом, общая площадь аренды составит 3825 кв. м. Указанная площадь используется для расчета количества резидентов.

В варианте 3 количество инкубируемых проектов также определяется по минимальной установленной планке в 10 проектов в отчетном периоде (за год).

В варианте 2 имеются ограничения, связанные со сроками аренды, соответствующими ограничениями по процедурам присвоения статуса резидента всем проектам, а также необходимостью передерживать проект в инкубаторе для достижения суммарных показателей выручки и уровня заработной платы, что ведет к тому, что в варианте 3 скорость обновления состава инкубируемых проектов больше, а, следовательно, и количество инкубируемых проектов в периоде.

Важной предпосылкой является тот факт, что проекты для инкубирования выбираются участниками программы из одного и того же множества (при этом множество при варианте 2 ограничено регистрацией в Москве, множество при варианте 3 включает это множество плюс множество потенциальных проектов из других регионов/стран). Это означает, что с равной вероятностью во множество инкубируемых проектов в обоих вариантах попадают те же проекты, которые способны дать повышенные результаты по выручке и уровню заработной платы, установленные в варианте 2. В данной связи за уровень выручки одного проекта в варианте 3 принимается тот же объем, что и в варианте 2. С учетом большой скорости обновления состава инкубируемых проектов и использования одного и того же множества для отбора инкубируемых проектов в варианте 3 бюджетная отдача априори значительно выше.

Ниже представлена оценка количества инкубируемых проектов по вариантам, исходящая из следующих параметров:

- в варианте 2 срок инкубации составляет 3 года, состав проектов не обновляется (нет соответствующих условий предоставления субсидии), количество проектов (резидентов)

исходит из среднего размера площади, занимаемой резидентом в городских БИ на основе статистики, собранной в ходе ПК (на 1 резидента в среднем приходится 60 кв. м);

- в варианте 3 используются следующие параметры: емкость одного инкубатора ограничена 10 инкубируемыми проектами в любой момент времени (или 50 проектами для 5 БИ), период инкубирования составляет 1 год; неперспективные стартапы заканчивают инкубирование через 6 месяцев; доля неперспективных стартапов (выживаемость внутри инкубатора) составляет 50%.

Таблица 11. Оценка количества проектов за 3 года

№ п/п	Вариант	Количество проектов, завершивших инкубацию, за 3 года, ед.	Расчет
1	Вариант 2	64	см. Приложение 2
2	Вариант 3	190	см. Приложение 2

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

2. В варианте 3, принимая во внимание критерии получения статуса БИ города Москвы, инкубирующие организации обладают большей компетенцией и опытом. В данной связи предпосылкой расчетов является то, что на выходе у таких организаций появляются более устойчивые стартапы. «Смертность» таких стартапов в целях расчетов принимается за 50%, в варианте 3 «смертность» стартапов составляет 70%, исходя из заложенных в Концепцию параметров²⁷. Предполагается, что в варианте 3 треть из выпускников достигает спустя год после выпуска показателей динамики выручки и объема НДСЛ и количества занятых, достаточных для получения инкубатором субсидии за результат. Динамика выручки таких стартапов составляет 30% в год, у остальных выпускников в обоих вариантах динамика выручки принимается в 10% ежегодно после окончания инкубации.

3. В обоих вариантах предполагается, что заявители на субсидии выполняют все установленные условия, объем субсидий предоставляется по верхнему уровню (в варианте 2 – это 10 тыс. руб. на кв. м площади БИ, в варианте 3 – это 700 тыс. рублей в расчет на 1 проект при компенсировании затрат, 2 млн. рублей в расчете на 1 растущий стартап – при субсидировании за результат).

4. В обоих вариантах возникают дополнительные издержки организаций - получателей субсидий, которые необходимо понести для инкубации необходимого количества проектов. За объем необходимых ресурсов для инкубирования 1 проекта в течении года принимается 1,4 млн. рублей. В варианте 3 компенсируется 50% таких затрат, максимальный размер компенсации издержек – 700 тыс. рублей.

5. В обоих вариантах предполагается предоставление льготы по налогу на прибыль для организации, предоставляющей услуги инкубирования и ставшей участником программы. Вместе с тем, по итогам ПК, отмечается, что прибыль у таких организаций, как правило, или не возникает, или не значительна. В целях упрощения расчетов предполагается, что прибыли не возникает, соответствующие выпадающие доходы бюджета равны 0, равно как и выгода таких организаций от права на льготу.

Что касается резидентов, то в обоих вариантах предоставляется льгота по налогу на прибыль, которая одновременно является издержкой города. В целях расчетов предполагается, что все резиденты воспользуются правом льготного налогообложения. В свою очередь в варианте 2 отсутствует льгота для выпускников, в то время как в варианте 3 она имеется. В расчетах предполагается, что в варианте 3 льгота распространяется на всех выпускников.

6. В варианте 3 возникает еще одна группа участников – организации, предоставляющие

²⁷ Содержится условие, по которому по истечению трех лет с даты получения гранта не менее 30% резидентов бизнес-инкубатора, осуществлявших свою деятельность на дату получения гранта, должны продолжать свою работу.

услуги аренды резидентам БИ по льготной ставке, отличные от инкубаторов, имеющих площади для льготной аренды резидентам. Такие организации получают субсидии на компенсацию разницы между рыночной ставкой аренды и ставкой для резидентов. В расчетах предполагается, что данные организации назначают минимальную ставку арендной платы для резидентов, соответственно, размер компенсируемой части является максимальным (250 тыс. рублей в расчете на 1 резидента).

7. В обоих вариантах в качестве выгоды для городской экономики рассматриваются эффекты от внедрения инноваций, созданных инкубируемыми проектами. Они могут выражаться в повышении производительности труда, росте оборота и дохода перенявших эти инновации предприятий и т.д. Вместе с тем такие эффекты сильно зависят от характеристик инноваций, которые появляются и динамики их распространения, а их спрогнозировать на данном этапе не представляется возможным. В связи с этим данная статья выгод городской экономики при расчетах не монетизируется. Вместе с тем, учитывая, что по варианту 3 поток проектов оказывается больше за тот же период времени, чем по варианту 2, а проекты в обоих вариантах выбираются из одного и того же множества, можно заключить, что по варианту 3 может появиться больше инноваций.

8. Расчет исходит из 3-х летнего срока реализации программы в пилотном режиме. В целях сравнения долгосрочных последствий вариантов проведен также расчет на периоде 10 лет.

6.3.1. Организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта, получающие поддержку

Объем получаемых **выгод** по вариантам представлен в таблице 12. Детализация расчетов представлена в Приложении 2.

Таблица 12. Выгоды организаций-участников программы по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид выгод	Вариант 2	Вариант 3
1	Субсидии на компенсацию затрат	45 000	133 000
2	Субсидии за результат	-	40 000
	Итого	45 000	173 000

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

Издержки на инкубацию рассчитаны исходя из затрат на инкубацию 1 проекта в год. По варианту 2 издержки исходят из периода инкубации 3 года, в варианте 3 проекты делятся на две группы: часть инкубируется в течение года, другая в срок 6 месяцев. При расчете общей суммы издержек учитываются указанные сроки.

Оценка издержек на подготовку заявки на субсидию и на подготовку отчетности основывается на аналогах. При этом в варианте 2 предполагается, что подача заявки происходит 1 раз за период 3-х лет, отчетность также требуется 1 раз – в конце данного периода. В варианте 3 отчетность отсутствует, так как заявка подается по факту достижения условий субсидии. Количество заявок, которые могут быть поданы одним инкубатором за 3-летний период составляет 3. Вместе с тем в варианте 3 возникает дополнительная процедура – подготовка и подача заявки на получение статуса БИ города Москвы.

Таблица 13. Издержки организаций-участников программы по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид издержек	Вариант 2	Вариант 3
1	Издержки на инкубацию проектов	267 750	199 500

№ п/п	Вид издержек	Вариант 2	Вариант 3
2	Подготовка и подача заявки на получение статуса БИ города Москвы	-	75
3	Подготовка и подача заявки на субсидию	75	225
4	Подготовка и предоставление отчетности по субсидии	75	-
5	Подготовка и подача заявок на получение статуса резидента и выпускника для проектов БИ	-	570
	Итого	267 900	199 800

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

В варианте 3 в отличие от варианта 2 возникают также издержки организаций-участников на подготовку и подачу заявок на предоставление статуса резидента или выпускника инкубатора. Для расчета принимается, что статус резидента получают все проекты, которые инкубируются более 6 месяцев, а все проекты, успешно завершившие программу инкубирования, получают статус выпускника инкубатора. Исходя из этого количество заявок за 3-х летний период на получение статуса резидента составит 95, и издержки всех 5 участников программы на подготовку и подачу заявок 285 тыс. руб. Количество заявок за 3-х летний период на получение статуса выпускника составит 95, и издержки всех 5 участников программы на подготовку и подачу заявок 285 тыс. руб.

6.3.2. Организации, предоставляющие услуги аренды резидентам БИ

В варианте 2 выгод и издержек данной группы участников отношений не возникает.

В варианте 3 **выгоды** состоят в дополнительном доходе организаций от предоставления услуг льготной аренды и объема предоставляемых субсидий, исходящих из 50% разницы между рыночной ставкой и ставкой для резидента. Как отмечалось выше, в расчетах используется максимально возможный объем компенсации в расчете на 1 резидента, получающего услуги аренды по пониженной ставке. Объем максимальной компенсации исходит из того, что резиденту назначается ставка в размере 60% от рыночной. Следовательно, весь объем полученной выручки от аренды 1 резиденту составит: $250 \text{ тыс. руб.} / 50\% * 100\% / 60\% = 833 \text{ тыс. руб.}$ Для расчета предполагается, что количество резидентов, которые пользуются услугой аренды на сторонних объектах равно количеству проектов, получивших статус резидента. В свою очередь, как отмечено выше, предполагается, что статус резидента получает все проекты, которые инкубируются более 6 месяцев (95 проектов).

Издержки таких организаций в варианте 3 состоят из затрат на подготовку заявок на получение субсидии.

Таблица 14. Выгоды и издержки организаций, предоставляющих услуги аренды резидентам БИ, по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид выгод и издержек	Вариант 2	Вариант 3
1	Выгоды – прибыль от аренды резидентам после уплаты налога на прибыль	0	6 333
2	Издержки – подготовка и подача заявок на предоставление компенсации арендной ставки	0	285

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

6.3.3. Органы исполнительной власти и уполномоченные организации (бюджет города Москвы)

Выгоды города по варианту 2 заключаются в объеме налоговых отчислений УК БИ и

налоговых отчислений резидентов БИ и выпускников БИ в городской бюджет.

Как отмечалось выше, прибыль УК БИ, в целях расчетов может быть принята за 0.

Налоговые отчисления резидентов БИ и выпускников БИ в городской бюджет рассчитаны по двум видам налогов – подоходному налогу и налогу на прибыль (по льготной ставке 12,5%). По варианту 3 к данным выгодам добавляются выгоды от налоговых отчислений от хозяйствующих субъектов, отличных от инкубаторов, предоставляющих резидентам услуги аренды. Налоговые отчисления данных субъектов рассчитаны, исходя из оценки налоговой нагрузки на выручку от услуг аренды.

Таблица 15. Выгоды городского бюджета по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид выгод	Вариант 2	Вариант 3
1	Объем налоговых отчислений БИ	-	-
2	Объем налоговых отчислений резидентов БИ	127 280	-
3	Объем налоговых отчислений выпускников БИ	-	104 299
4	Объем налоговых отчислений от хозяйствующих субъектов, отличных от инкубаторов, предоставляющих резидентам услуги аренды по льготной ставке	-	3958
	Итого	127 280	108 258

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

Издержки города заключаются в объеме выдаваемых субсидий. В варианте 2 это объем выдаваемых субсидий на компенсацию затрат БИ. В варианте 3 к данному виду издержек дополняются объем выдаваемых субсидий за результат БИ. Объем данных издержек равен выгодам организаций-получателей субсидий (таблица 12).

В варианте 3 также возникают издержки города по предоставлению субсидий на компенсацию ставки аренды, предоставляемой резидентам БИ. Размер субсидий исходит из максимального уровня в 250 тыс. рублей в расчете на 1 резидента БИ. Допускается, что услугами аренды по льготной ставке пользуются все проекты, получившие статус резидента (95 проектов).

Таблица 16. Издержки бюджета в связи с предоставлением субсидий БИ и организациям, предоставляющим аренду резидентам БИ по льготной ставке, по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид издержек	Вариант 2	Вариант 3
1	Субсидии на компенсацию затрат	45 000	133 000
2	Субсидии за результат	-	40 000
3	Субсидии на компенсацию арендой ставки	-	6333
	Итого	45 000	179 333

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

К издержкам города следует также отнести выпадающий доход в связи с предоставлением льгот по налогу на прибыль для резидентов БИ (в обоих вариантах), а также для выпускников в варианте 3.

Таблица 17. Издержки бюджета в связи с предоставлением льгот по налогу на прибыль резидентам и выпускникам БИ по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид издержек	Вариант 2	Вариант 3
-------	--------------	-----------	-----------

№ п/п	Вид издержек	Вариант 2	Вариант 3
1	Недополученный доход по налогу на прибыль от резидентов	12 651	-
2	Недополученный доход по налогу на прибыль от выпускников	-	10 367
	Итого	12 651	10 367

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

Кроме того, возникают издержки на обработку и рассмотрение заявок:

- В варианте 2:
 - заявок организаций на получение субсидии.
- В варианте 3:
 - заявок организаций на получение статуса БИ города Москвы;
 - заявок организаций на получение субсидий;
 - заявок БИ на предоставление проектам статуса резидента или выпускника.

В целях упрощения расчета принимается, что в рассмотрение заявки входит и заключение договора субсидии, а также действия связанные с перечислением субсидии. Такое допущение не влияет на итог оценки издержек, так как статья издержек на предоставление объема субсидий значительно превышает данную.

Таблица 18. Издержки органов власти на рассмотрение заявок от участников программы по вариантам 2 и 3, на период 3 лет, тыс. руб.

№ п/п	Вид издержек	Вариант 2	Вариант 3
1	Обработка и рассмотрение заявок на статус БИ	-	75
2	Обработка и рассмотрение заявок на субсидии	75	75
3	Обработка и рассмотрение отчетности по субсидии	75	-
4	Обработка и рассмотрение заявок на статус резидента	-	285
5	Обработка и рассмотрение заявок на статус выпускника	-	285
6	Обработка и рассмотрение заявок на подтверждение статуса выпускника	-	126
	Итого	150	846

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

6.3.4. Резиденты БИ

Выгодами резидентов БИ в обоих вариантах является освобождение от части налога на прибыль. При этом выгода равна выпадающим доходам бюджета (таблица 17).

Кроме того, в варианте 3 появляется выгода для резидентов в получение аренды по льготной ставке, и соответственно в объеме средств, которые не надо тратить на аренду по рыночной ставке. Учитывая, что компенсируется 50% объема разницы между рыночной ставкой и ставкой для резидента, объем выгоды резидента составит 2-кратный размер субсидий на компенсацию арендной ставки (таблица 16), или 12 667 тыс. рублей.

К выгодам также необходимо отнести возможность получения видов поддержки, аналогичных как для резидентов технопарков. Однако данный вид выгод практически не монетизируется, в расчетах предлагается не учитывать, так как объем этих выгод в обоих вариантах может быть одинаковым и на сравнение результатов не влиять.

К **издержкам** резидентов относятся в обоих вариантах затраты на подачу заявок на получение видов поддержки, аналогичных как для резидентов технопарков. Как и в случае с объемом выгод данные издержки в обоих вариантах могут быть одинаковыми и на сравнение

результатов не влиять.

В отличие от варианта 3 в варианте 2 возникают издержки резидентов на подачу отчетности в УК БИ (в целях подтверждения установленных условий субсидий по суммарной выручке резидентов и уровню заработной платы). Исходя из количества резидентов, трудозатрат на сбор и копирование отчетности общая сумма таких издержек составляет, по оценке, 64 тыс. руб.

6.3.5. Выпускники БИ

В варианте 2 выгоды и издержки выпускников БИ отсутствуют.

В варианте 3 для выпускников возникают **выгоды** в виде освобождения от части налога на прибыль. При этом выгода равна выпадающим доходам бюджета (таблица 17).

Возникающие **издержки** связаны с подачей заявки для подтверждения статуса выпускника. В рассматриваемом сроке 3 года необходимость в подаче отчетности для подтверждения статуса возникает у 42 выпускников, суммарные издержки оцениваются в 126 тыс. руб.

6.3.6. Соотношение выгод и издержек различных групп, затронутых регулированием

Таблица 19. Соотношение выгод и издержек различных групп, затронутых регулированием, в результате использованных различных инструментов регулирования по вариантам 2 и 3, на период 3 года и 10 лет, тыс. руб.

№ п/п	Группы, затронутые регулированием/ виды выгод и издержек	3 года		10 лет	
		Вариант 2	Вариант 3	Вариант 2	Вариант 3
1	Организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта, получающих поддержку				
1.1	<i>Выгоды</i>	45000	173000	45000	173000
1.1.1	Субсидии на компенсацию затрат	45000	133000	45000	133000
1.1.2	Субсидии за результат	-	40000	-	40000
1.2	<i>Издержки</i>	267900	199800	267900	199800
1.2.1	Издержки на инкубацию	267750	199500	267750	199500
1.2.2	Подготовка и подача заявок на статус БИ	-	75	-	75
1.2.3	Подготовка и подача заявок на субсидии	75	225	75	225
1.2.4	Подготовка и предоставление отчетности по субсидии	75	-	75	-
1.2.5	Подготовка и подача заявок на получение статуса резидента и выпускника для проектов БИ	-	570	-	570
2	Организации, предоставляющие услуги аренды резидентам БИ, отличные от инкубаторов				
2.1	<i>Выгоды</i>	-	6333	-	6333
2.1.1	Прибыль от аренды резидентам после уплаты налога на прибыль	-	6333	-	6333
2.2	<i>Издержки</i>	-	285	-	285

№ п/п	Группы, затронутые регулированием/ виды выгод и издержек	3 года		10 лет	
		Вариант 2	Вариант 3	Вариант 2	Вариант 3
2.2.1	Подготовка заявок на субсидии на предоставление компенсации арендной ставки	-	285	-	285
3	Органы исполнительной власти и уполномоченные организации (бюджет города Москвы)				
3.1	<i>Выгоды</i>	127280	108258	504770	726842
3.1.1	Объем налоговых отчислений БИ	-	-	-	-
3.1.2	Объем налоговых отчислений резидентов БИ	127280	-	127280	-
3.1.3	Объем налоговых отчислений выпускников БИ	-	104299	377491	722883
3.1.4	Объем налоговых отчислений от хозяйствующих субъектов, отличных от инкубаторов, предоставляющих резидентам услуги аренды по льготной ставке	-	3958	-	3958
3.2	<i>Издержки</i>	57801	190546	57801	200986
3.2.1	Субсидии на компенсацию затрат	45000	133000	45000	133000
3.2.2	Субсидии за результат		40000		40000
3.2.3	Субсидии на компенсацию арендой ставки		6333		6333
3.2.4	Недополученный доход по налогу на прибыль от резидентов	12651	-	12651	-
3.2.5	Недополученный доход по налогу на прибыль от выпускников	-	10367		20807
3.2.6	Обработка и рассмотрение заявок на статус БИ	-	75	-	75
3.2.7	Обработка и рассмотрение заявок на субсидии	75	75	75	75
3.2.8	Обработка и рассмотрение отчетности по субсидии	75	-	75	-
3.2.9	Обработка и рассмотрение заявок на статус резидента	-	285	-	285
3.2.10	Обработка и рассмотрение заявок на статус выпускника	-	285	-	285
3.2.11	Обработка и рассмотрение заявок на подтверждение статуса выпускника	-	126	-	126
4	Резиденты БИ				
4.1	<i>Выгоды</i>	12651	23034	25318	23034
4.1.1	Освобождения от части налога на прибыль	12651	10367	12651	10367
4.1.2	Объем средств, которые не надо тратить на аренду по рыночной ставке		12667	12667	12667
4.2	<i>Издержки</i>	64	-	64	-
4.2.1	Затраты на подачу заявок на получение видов поддержки, аналогичных как для резидентов технопарков.	-	-	-	-
4.2.2	Подача отчетности в УК БИ	64	-	64	-

№ п/п	Группы, затронутые регулированием/ виды выгод и издержек	3 года		10 лет	
		Вариант 2	Вариант 3	Вариант 2	Вариант 3
5	Выпускники БИ				
5.1	<i>Выгоды</i>	-	10367	-	20807
5.1.1	Освобождения от части налога на прибыль	-	10367	-	20807
5.2	<i>Издержки</i>	-	126	-	126
5.2.1	Подача отчетности для подтверждения статуса выпускника	-	126	-	126
6	САЛЬДО	-140834	-69766	249323	548818
6.1	Организации, оказывающие отдельным физическим лицам, командам (группам) или оформленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим реализацию инновационного проекта, услуги, направленные на коммерциализацию результата такого проекта, получающих поддержку	-222900	-26800	-222900	-26800
6.2	Организации, предоставляющие услуги аренды резидентам БИ, отличные от инкубаторов	-	6048	-	6048
6.3	Органы исполнительной власти и уполномоченные организации (бюджет города Москвы)	69479	-82289	446969	525856
6.4	Резиденты БИ	12587	23034	25254	23034
6.5	Выпускники БИ	-	10241	-	20681

Источник: оценки и расчеты ДЭПР г. Москвы.

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

В данном разделе производится оценка ожидаемых последствий предлагаемых изменений в регулировании, а также анализ рисков, которые могут реализоваться для каждого из вариантов достижения цели. Прежде чем проводить анализ для вариантов регулирования, целесообразно охарактеризовать общие риски, возникающие при регулировании в данной области отношений.

Рассматриваемое регулирование является опциональным – предоставляет субъектам регулируемых отношений право использования предлагаемых мер поддержки, выдвигая обязательные требования только к тем субъектам, условиям и результатам их деятельности, которые добровольно, официально и однозначно заявили о своем решении претендовать на предоставляемые меры государственной поддержки на условиях, сформулированных в рассматриваемой норме. Следовательно, риски для обеих сторон-участников рассматриваемого регулирования (регулятора и субъектов регулируемых отношений) являются добровольными.

Для регулятора все риски во всех рассматриваемых вариантах регулирования являются рисками не достижения цели регулирования и отличаются возможными причинами, по которым существует риск не достижения цели.

В каждом из рассматриваемых вариантов регулирования, кроме статус-кво, присутствуют требования, предъявляемые к классифицирующим признакам субъектов, имеющим право претендовать на получение мер поддержки, – блок требований для получения доступа к мерам поддержки. Риски механизма доступа для регулятора заключаются в том, что цель регулирования может быть не достигнута из-за того, что установленные требования для получения доступа: а) предоставляют доступ к мерам поддержки тем субъектам, которые по объективным причинам не могут выполнить требования к результату их деятельности; б) блокируют доступ к мерам поддержки тем субъектам, которые по объективным показателям способны выполнить требования к результату их деятельности.

Риски субъектов регулируемых отношений – это риски возникновения дополнительных убытков, вызванных принятием решения об участии в программе государственной поддержки, то есть риск превышения суммой дополнительных издержек, связанных с необходимостью выполнения требований, необходимых для получения мер поддержки, суммы всех полученных мер поддержки в денежном эквиваленте. Поэтому суммарный риск субъекта определяется совокупностью рисков невыполнения каждого из требований нормы по итогам деятельности субъекта в отчетном периоде.

Также необходимо отметить, что риски как регулятора, так и каждого из субъектов регулируемых отношений, включают в себя риски неблагоприятных внешних условий, которые зависят от многих нерегулируемых факторов, в первую очередь, от наличия в среде, в которой субъекты имеют возможность осуществлять поиск перспективных инновационных стартапов в поддерживаемых государством отраслях, достаточного количества проектов, которые к моменту выхода на стадию готового продукта окажутся конкурентоспособными на рынках, причем с

объемами продаж в отчетный период, достаточными для выполнения требований к результатам деятельности субъекта.

Корректная оценка внешних рисков затруднена из-за того, что «генерация средой» перспективных инновационных проектов, вне зависимости от влияния на эту среду совокупности государственного регулирования, представляет собой случайный процесс с нестационарными характеристиками. Использование статистических данных о результативности процессов бизнес-инкубации и бизнес-акселерации стартапов даже при наличии объемной базы данных позволяет только констатировать наличие некоторых тенденций в процессах внедрения инноваций в отдельных секторах, но исключает получение достаточно достоверных прогнозов.

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

В связи с тем, что основанием для разработки концепции нового регулирования являлось установление наличия негативных эффектов, связанных с действующим регулированием, а анализ существующей проблемы был уже проведен в разделе 2 настоящего отчета, отдельная оценка ожидаемых последствий и рисков проводилась только для предлагаемых вариантов изменения в регулировании, а для варианта статус-кво не проводилась.

7.2. Вариант регулирования 2: ожидаемые положительные и отрицательные последствия

Объективные положительные и отрицательные последствия варианта решения проблемы

С учетом обозначенного выше на основе проведенного анализа могут быть выделены следующие отрицательные последствия и риски регулирования, описанного в оцениваемой Концепции (вариант 2).

1. Как уже отмечалось в разделах 4 и 5, на основании формального соблюдения требований к управляющим компаниям можно заключить, что в сферу поддержки подпадают фактически все субъекты, располагающие офисными площадями, оборудованными оргтехникой, имеющие свободные площади для мест общего пользования, способные собственными силами обеспечить секретарскую и бухгалтерскую поддержку, привлечь на платной основе специалистов, имеющих требуемое образование для проведения консультаций по ряду направлений. В частности, к таким субъектам относятся, большинство существующих в Москве бизнес-центров, обеспечить формальное выполнение требований варианта 2 способны структуры, соответствующие по своим функциям технопаркам. Вместе с тем ни те, ни другие могут быть **не способны обеспечить эффективное выращивание инновационных стартапов**. Так, последние, несмотря на возможное наличие опыта в оказании помощи по коммерциализации опытных разработок для своих резидентов, тем не менее, **не обладают компетенциями и опытом по выращиванию стартапов с уровня идей и первичных проектов**.

2. Условия предоставления субсидии сформированы таким образом, что существует значительный **риск снижения ряда потенциально достижимых показателей цели из-за сужения группы стимулируемых БИ**, способных выполнить требования к результату. В частности, требования к суммарной выручке резидентов и уровню оплаты труда, а также требования по предельному сроку инкубации, уровню заполняемости инкубатора и т.д., ориентированные на требования Минэкономразвития России, **могут снижать производительность бизнес-инкубаторов**, получивших субсидии, из-за необходимости держать на своей площади стартапы, уже осуществляющие относительно массовые продажи готового инновационного продукта. Долгосрочными последствиями варианта 2 можно считать **выпадение из московской городской воронки большой доли перспективных стартапов из-**

за нехватки мест в тех городских БИ, где квалификация и опыт команды позволяют выращивать инновационные стартапы (следствие необходимости передерживать стартапы на своих площадях).

3. В рассматриваемой Концепции не установлены последствия недостижения результата организацией, получившей грант (условия предоставления), не предусмотрен порядок определения размера возвращаемой суммы гранта, наличие и размеры штрафных санкции. Для потенциальных участников программы поддержки – получателей такого гранта отсутствие определенности в данном вопросе означает **риск возникновения дополнительных и неопределенных по размеру убытков**, вызванных принятием решения об участии в программе государственной поддержки, который, в свою очередь, сопрягается с риском недостижения повышенных показателей спустя 3 года деятельности. Данный риск не является значимым только для казенных предприятий города Москвы.

4. Концепцией определяются требования к БИ и требования к резидентам БИ таким образом, что круг проектов-получателей услуг инкубаторов ограничивается теми проектами, которые арендуют площади в инкубаторе. **Проекты, имеющие перспективы вырасти в успешные стартапы**, но которым не требуется аренда, а необходимы прочие услуги инкубирования, в такой ситуации **исключены из сферы поддержки**.

5. Согласно Концепции, резидентами БИ могут стать субъекты малого и среднего предпринимательства, которые зарегистрированы и ведут деятельность в городе Москве. Данным требованием ограничивается возможность появления проектов, которые могут иметь перспективу развиваться до успешного стартапа в Москве, но в настоящее время прорабатываются в других регионах. Данное требование не стимулирует возможности действующих инкубаторов и акселераторов по организации поиска и отбора инновационных проектов в регионах и странах ближнего зарубежья. Требование к резиденту по регистрации в Москве повышает вероятность, что стартап после выпуска продолжит вести бизнес здесь, определенным образом стимулирует налоговую отдачу проекта в бюджет Москвы, а не другого региона, однако **значительно ограничивает воронку на входе**.

6. Концепцией предусматривается включение резидентов бизнес-инкубатора в программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, разработанные для резидентов технопарков. Однако конкретные параметры такой поддержки, адаптированные под резидентов БИ не установлены. Если в отношении такой востребованной формы (как показали проведенные опросы резидентов и выпускников московских БИ), как бесплатное участие в конгрессно-выставочных мероприятиях не возникает сомнения в ее адаптированности под специфику резидентов БИ, то применение субсидий на лизинг оборудования и частичной компенсации затрат на приобретение оборудования в тех же параметрах, что и для резидентов технопарков (уже состоявшихся предприятий с собственными средствами) может иметь риски. В обоих случаях компенсируется не более 25% уже понесенных затрат, что может быть менее интересно для предприятия в стадии стартапа, пока не располагающего значительными собственными средствами для вложения их в покупку оборудования. В данной связи целесообразно рассмотреть вопрос повышения доли компенсируемых затрат для данной категории.

Следует также отметить, что **текущие условия предоставления таких субсидий могут не подходить резидентам инкубаторов**, имея в виду их специфику как вновь организованных предприятий, не имеющих значительной выручки и ограничения в установлении заработной платы на среднерыночном уровне.

Так, условиями предоставления субсидии на часть затрат по уплате лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга), установленными постановлением Правительства Москвы от 20.04.2012 № 152-ПП «Об утверждении порядков предоставления субсидий из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим на территории города Москвы деятельность в сфере промышленности» являются среднегодовая заработная плата: на одного работника в году, предшествующему году подачи заявки на предоставление субсидии, она

должна составлять не менее 300 тыс. рублей. При подаче заявки заявитель должен представить документы, подтверждающие размер выручки от реализации продукции организации за год, предшествующий году обращения за субсидией. При этом представляемые данные должны соотноситься с данными бухгалтерского и статистического учета, представляемыми в установленном порядке организацией-претендентом соответствующим органам государственной власти (справочно: документы подаются до 1 апреля года). Таким образом, заявитель-стартап, являющийся резидентом БИ, на момент подачи заявки уже должен вести деятельность как минимум 1 год и 3 месяца, уже иметь выручку и выплачивать заработную плату сотрудникам. Такие показатели характерны для стартапов на поздних стадиях инкубирования, следовательно, начинающие проекты отсечены от такой поддержки.

Указанные субсидии распределяются на конкурсной основе. При этом при определении очередности предоставления субсидий учитывается наличие у организации статуса промышленного комплекса, резидента технопарка или индустриального (промышленного) парка, участника или специализированной организации промышленного (инновационно-производственного) кластера. В первую очередь субсидии предоставляются организациям, имеющим один из перечисленных статусов. Включение резидентов бизнес-инкубаторов в данный список будет означать и преимущественное рассмотрение для них. Однако критериями оценки заявок на предоставление субсидий являются уровень заработной платы и длительность договора лизинга: чем больше уровень заработной платы и чем дольше договор лизинга, тем больше вероятность получить субсидию и ее размер. В этой связи **резидент БИ имеет высокую вероятность оказываться в «приоритетной» очереди последним и не получать субсидий.**

Субъективные последствия варианта решения проблемы

По итогам опросов, проведенных в рамках ПК, могут быть сделаны следующие выводы в отношении факторов, определяющих субъективные последствия применения варианта 2.

1. Бизнес-инкубаторы не имеют сложившейся финансовой модели управления и устоявшихся собственных источников доходов (аренда помещений, продажа услуг резидентам, вхождение в уставной капитал). Действует несколько различных типов инкубаторов, каждый из которых обладает своими особенностями, в этой связи регулирование имеет риск быть выстроенным таким образом, что в группу поддерживаемых попадет ограниченное число типов инкубаторов, при том, что количество действующих организаций, оказывающих услуги инкубации или акселерации в Москве и так невелико. Появление новых инкубаторов, особенно частных, имеет невысокую вероятность, так как данная деятельность не рассматривается как коммерческое предприятие, приносящее значительную прибыль (предоставление льготной аренды, услуг и т.п., работа с проектами и командами, которые могут и не состояться, не принести дохода, невысокая платежеспособность инновационных проектов на ранней стадии). К процессу инкубирования и акселерации следует относиться как к рисковому делу, не приносящей такого же дохода как альтернативное использование имущества и ресурсов инкубатора.

2. Сужение поддержки до инкубаторов, имеющих имущественный комплекс для сдачи помещений в аренду резидентам. Из действующих в настоящее время в Москве инкубаторов и акселераторов услуги аренды предоставляются только 3 организациями, следовательно, поддержка будет ограничена объемом имеющихся в их распоряжении помещений. Между тем ключевой ценностью для инкубируемых проектов является не столько наличие помещений, сколько компетенция управляющей компании, выстроенные связи с другими организациями (партнерами, инвесторами, экспертами и т.д.) и возможность взаимодействия с другими предприятиями смежных специализаций. Предлагаемый вариант 2 акцентирован на льготной аренде и подходе к процессу инкубирования как к имущественной поддержке, в то время как в процессе инкубирования или акселерации льготная аренда – это одна из услуг и далеко не

всегда самая необходимая. В Москве нет дефицита площадей для размещения стартапов, напротив, наблюдается недозагруженность офисных помещений, что позволяет предпринимателям найти подходящее помещение по приемлемой цене. Действует большое количество коворкингов и других площадок, идет конкуренция за предпринимателей как по стоимости аренды, так и по составу доступных предпринимателям услуг. В ряде случаев арендная ставка на рынке может быть меньше, чем льготная в городском инкубаторе. Кроме того, в структуре расходов стартапа аренда, как правило, составляет незначительную долю, особенно для успешно развивающихся проектов. Наиболее важными для опрошенных в рамках ПК резидентов и выпускников московских инкубаторов являются следующие: наличие специалистов в области развития стартапов (35%), предоставление маркетинговых, консалтинговых и т.п. услуг (23%), возможность получить низкую арендную ставку (23%).

3. Практическая невозможность получения поддержки инкубаторами при вузах, при том, что ряд из них имеет потенциал дать желаемый результат в виде состоявшихся стартапов, вносящих вклад в московскую экономику. В варианте 2 поддержка предоставляется управляющей компании инкубатора, в то время как БИ при вузах управляющая компания как самостоятельное юридическое лицо отсутствует. Ограничение по площади инкубатора, сдаваемой в аренду, также отсекает данную группу от формируемой системы поддержки в виду того, что такие инкубаторы чаще всего не имеют отдельно выделенных имущественных комплексов для данных целей.

4. В рамках ПК так же было отмечено, что существует риск того, что под бизнес-инкубаторами будут скрываться обычные бизнес-центры, предоставляющие арендаторам некий минимальный набор услуг.

5. Инкубаторы и акселераторы должны иметь тесную связь с образовательной (вузы), производственной (предприятия, технопарки, промышленные парки и т.д.) или финансовой (венчурные фонды) площадкой. Производственные площадки являются потребителями проектов и решений, предлагаемых их резидентами и выпускниками, возможно привлекают новые кадры. Образовательные площадки являются источником новых идей, центром притяжения людей креативных, думающих, представляющих передовой край науки, которые могут попадать в инкубатор/акселератор, если хотят реализовать себя и свои идеи. Для венчурных фондов инкубатор/акселератор становится источником проектов, годных для финансирования, снижает риски инвестирования. Возможность функционирования инкубатора/акселератора в «чистом поле» вызывает сомнения. В данной связи инкубатор, получающий государственную поддержку должен иметь потенциал в виде партнерской сети (собственной инновационной «экосреды») и только в этом случае он имеет перспективы быть эффективным с позиций поставленных целей. Для успешного функционирования бизнес-инкубатора различные элементы (площадка, программы обучения, акселерация, поиск инвесторов, контрагентов и т.д.) должны работать вместе, тогда бизнес-инкубатор может получать эффект за счет роста стоимости опекаемых стартапов. Инкубатор/акселератор должен обрести средой, стать местом притяжения, особенно для молодой аудитории и выпускников технологических вузов.

6. В ходе инкубирования стартапы не могут дать городу высоких налогов и серьезной дополнительной занятости (средний размер стартапа не превышает 5 чел., участники проекта стремятся экономить на всем). В связи с этим установленные в варианте 2 требования к результату представляются участникам ПК завышенными и имеют значительные риски не достижения. Участники ПК считают требование по объему выручки резидентов спорным, так как значимый объем выручки могут дать промышленные резиденты, однако их больше интересуют технопарки, имеющие более подходящие условия. Другие резиденты необходимый объем выручки могут не генерировать. Целевое значение выживаемости выпускников бизнес-инкубатора (30%) также представляется завышенным, особенно для инновационных бизнес-инкубаторов. Выживаемость резидентов инкубаторов/акселераторов находится на уровне 10%, для поднятия планки до 30% нужно проводить более жесткий отбор. Но даже в этом случае

успешными будут только около 10% проектов, остальные выживут, но будут не так эффективны. Кроме того, не единожды участниками ПК высказывалось мнение, что данным показателем и соответствующей отчетностью можно манипулировать. В качестве альтернативных показателей предлагалось оценивать динамику резидентов (какими вошли, какими вышли), бюджетную эффективность (сколько вложило государство, сколько получило взамен), привлекательность для целевой аудитории (конкурс на место, самочувствие резидентов, успешные выпускники).

7. Наличие площадки для инкубатора/акселератора необходимо, поскольку позволяет сформировать среду, физический контакт между резидентами и экспертами, менторами, доступ к оборудованию в случае технологических стартапов. Размер и формат площадки могут быть разными: в форме мини-офисов, коворкингов, опенспейсов и т.д. В качестве минимальной площади такой площадки обозначалось 200 кв. м.

8. В числе недостатков и рисков предоставление гранта управляющим компаниям на развитие бизнес-инкубаторов названы также следующие:

- размер гранта (10 тыс. рублей на 1 кв. м, до 30 млн рублей на три года или до 10 млн в год) недостаточен для создания или развития бизнес-инкубатора с имущественным комплексом, он может быть достаточным для создания инкубатора на небольшой площади без услуг аренды, и только если у инкубатора/акселератора имеются другие источники финансирования;
- в Концепции отсутствуют указания на целевые направления расходования средств субсидии (заработная плата, содержание помещений, закупка оборудования и т.д.), в связи с этим указывалось на необходимость их конкретизировать;
- необходимо определить последствия недостижения целевых значений: из Концепции не ясно, как и в каком объеме возвращаются средства гранта;
- возвратность гранта для управляющих компаний является высоким коммерческим риском, что может снизить востребованность грантов или привести к их банкротству, с учетом завышенных требований к результату и предоставления субсидии вперед данный риск возрастает.

10. В числе недостатков и рисков предоставления налоговых льгот управляющим компаниям бизнес-инкубаторов названы следующие:

- льготы по налогу на прибыль для управляющей компании могут быть не интересны, так как такая деятельность часто не дает прибыли; кроме того, управляющая компания может применять упрощенную систему налогообложения, на которую такая льгота не влияет;
- существуют риски разграничения доходов управляющей компании от управления собственно бизнес-инкубатором и иной деятельности (предоставление услуг потенциальным резидентам до их вхождения в инкубатор, прибыль от участия в капитале резидентов после их выхода из инкубатора, предоставление услуг третьим лицам);
- более интересным участникам представляется снижение ставки по налогу на имущество (для собственников) или льготная ставка аренды.

11. Вариантом 2 предусматривается, что БИ, получившие поддержку, должны в качестве отчетности о достижении показателей представить совокупный объем выручки резидентов, а также сведения о среднем уровне заработной платы. В рамках опроса резидентов и выпускников московских инкубаторов и акселераторов был задан вопрос, будут ли они готовы предоставлять БИ/БА такие данные. Более половины опрошенных указали, что проблем с предоставлением данных не видят (52%), часть респондентов сказали, что готовы предоставлять данные с некоторыми оговорками (35%). Опрошенные, которые не были однозначно готовы предоставлять соответствующие данные, указывали на необходимость ознакомления с рядом условий, а также нежелание раскрывать конфиденциальную информацию. Такое распределение ответов может свидетельствовать об определенном риске управляющей компании при сборе необходимой

информации. Вместе с тем частично такой риск элиминируется использование открытых данных о финансовых показателях предприятий. Однако на текущий момент раскрывается только выручка юридических лиц, раскрытие не касается индивидуальных предпринимателей (в этой форме организована значительная часть проектов в инкубации) и заработной платы. Это может означать, что часть сбора информации, доказывающей эффективность использования гранта и достижения результатов, ляжет на уполномоченный орган власти (в рамках запросов первичной информации в ФНС России и ПФР и их последующей обработки).

12. По результатам опроса резидентов и выпускников московских инкубаторов и акселераторов, действующие меры поддержки большинство респондентов находят достаточно эффективными или скорее эффективными. Предлагаемые дополнительные меры поддержки резидентов в виде пониженной ставки налога на прибыль являются интересными и могут быть востребованы. Среди других возможных мер поддержки наиболее востребованными оцениваются компенсация расходов по участию в конгрессно-выставочных мероприятиях, субсидии на лизинг оборудования и субсидии на покупку оборудования. Концепцией предусматривается включение резидентов бизнес-инкубатора в программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, разработанные для резидентов технопарков. В настоящее время такая поддержка помимо прочего может осуществляться в формах субсидии на лизинг оборудования; компенсации затрат на приобретение оборудования; финансирование расходов по участию в конгрессно-выставочных мероприятиях. Таким образом, в целом предлагаемые меры поддержки резидентов инкубаторов по своим направлениям в целом совпадают с ожиданиями стартапов, проходящих или прошедших инкубацию/акселерацию в организациях, оказывающих такие услуги в Москве.

Перечисленные факторы, не учитываемые вариантом 2, определяют субъективное восприятие данного варианта большей частью субъектов регулируемых отношений как малоэффективного в существующих условиях. Субъективными последствиями принятия варианта 2 будет негативная оценка со стороны этих субъектов способности и готовности органов власти города к проведению более эффективной политики поддержки инновационных стартапов на стадии бизнес-инкубирования, приводящая к сохранению указанного в разделе 2 негативного эффекта – недостаточная инновационная активность (замедление появления новых инновационных стартапов) из-за повышения вероятности неуспеха появляющихся инновационных проектов.

7.3. Вариант регулирования 3: ожидаемые положительные и отрицательные последствия

Объективные положительные и отрицательные последствия варианта решения проблемы

Вариант 3 устраняет ряд недостатков варианта 2, к положительным последствиям реализации варианта 3 может быть отнесено следующее.

1. Условия получения статуса БИ города Москвы расширяют количество организаций, имеющих компетенцию по инкубированию, и исключают круг организаций, которые могут не обладать соответствующей наработанной компетенцией.

2. Снижаются риски участников программы в виду компенсации затрат по факту достижения условий получения субсидии, что в определенной мере снижает для инкубаторов входной порог вхождения в программу поддержки. Для города снижаются риски, связанные с возможным возвратом гранта в случае не реализации соглашения второй стороной.

3. В предлагаемой системе субсидирования имеется связь с количеством инкубируемых проектов, что создает стимул к расширению поиска и увеличению числа проектов. Требования не ограничивают региональную принадлежность проекта, которому оказываются услуги инкубирования. В целом потенциальный круг проектов расширяется. Требования ограничивают

круг проектов, которым представляются услуги БИ, только инновационным характером проекта. Требования к проекту, имеющему статус резидента, по регистрации в Москве сохраняются. Остаются также отраслевые ограничения (в сфере промышленной деятельности, определенной в соответствии с Законом г. Москвы от 07.10.2015. № 55. Таким образом, требования не сужают воронку на входе, как это происходит в варианте 2, но устанавливают условия в отношении выходящих проектов, которые направлены на стимулирование размещения бизнеса в Москве.

4. Предлагаемые параметры варианта 3 сильнее влияют на факторы существования проблемы. В частности, улучшаются возможности действующих инкубаторов и акселераторов по заказу более квалифицированных (и более дорогостоящих) сторонних услуг, связанных с инкубацией, создаются дополнительные стимулы для инновационных проектов и стартапов оставаться в Москве после прохождения программ инкубирования/акселерации.

5. При реализации варианта 3 более вероятен рост показателей достижения установленной цели.

Детальное сравнение вариантов регулирования с точки зрения влияния на факторы существования проблемы и показатели достижения установленной цели приведено в Приложении 4 настоящего отчета.

К рискам можно отнести следующее.

1. Как и в большинстве случаев с предоставлением финансовой поддержки в виде субсидии имеются определенные риски, связанные с возможностью манипулирования и недобросовестного поведения участников в части договорной базы и подтверждающих документов, махинаций с отчетностью. Вместе с тем этот риск, во-первых, не выше чем в варианте 2, так как в сферу поддержки попадают состоявшиеся команды и организации, имеющие подтвержденный опыт (играет роль репутационный капитал), во-вторых, может быть снижен установлением лимитов размера субсидии по тем видам затрат, которые могут быть в большей мере подвержены риску махинации (договора с третьими лицами и т.п.).

2. Более сложный и длительный порядок закрепления права использовать пониженной ставку по налогу на прибыль, что связано с процедурой внесения изменений в законодательство Москвы. Данная мера поддержки в большей мере интересна выпускникам инкубаторов, состоявшимся стартапам, получающим выручку и доход. Такие стартапы могут появиться через 2-3 года с начала применения рассматриваемого регулирования. В данной связи целесообразно рассмотреть реализацию программы в пилотном режиме, определив насколько эффективно может работать система субсидирования и льготной аренды (что возможно реализовать без изменения законодательства, а путем разработки и принятия постановления Правительства Москвы), после чего определить степень интереса инкубируемых проектов к льготному обложению прибыли с точки зрения дополнительного стимула развивать бизнес и иметь регистрацию в качестве налогоплательщика именно в городе Москве.

Субъективные последствия варианта решения проблемы

Вариант 3 обсуждался на уровне дополнительных интервью с представителями действующих инкубаторов и акселераторов, а также отраслевых экспертов. Обсуждались в первую очередь виды поддержки, условия получения поддержки, числовые параметры условий, критерии для получения статуса БИ города Москвы. В свою очередь рассматривались варианты условий получения поддержки. Таким образом, вариант 3 представляет собой набор подвариантов.

По итогам обсуждения были сделаны следующие выводы.

1. Предлагаемое условие получения субсидии на компенсацию части затрат в виде «не менее 10% проектов, ставших резидентами объектов инновационной инфраструктуры Москвы (технопарков, промышленных парков, технополисов) в отчетном периоде» является завышенным и на практике слабо выполнимым. Целесообразно отказаться от привязки размещения именно в объектах инновационной инфраструктуры Москвы, переформулировать

критерий на «не менее 50% проектов, программа инкубации которых завершилась в отчетном периоде, разместились в городе Москве (зарегистрированы в Москве, кроме адреса бизнес-инкубатора)». Замененный критерий играл также роль параметра минимальной обновляемости. В данной связи новый критерий предложено сопровождать критерием в виде «обеспечение соотношения количества проектов, которым в отчетном периоде были предоставлены услуги инкубирования/ акселерации впервые, к общему количеству проектов, которым за отчетный период предоставлены услуги по инкубации/акселерации на основании соответствующих договоров, в размере не менее 0,10».

2. Критерий «Не менее 10% проектов, для реализации которого реализующим его лицом привлечены инвестиции или заемные средства, в отчетном периоде» участники обсуждения считают критерий достижимым. Однако было указано на сложности в подтверждающих документах – инвестор может не хотеть показывать договор (конфиденциально и т.п.). Вместе с тем произведенные инвестиции или полученные займы могут быть определены по бухгалтерскому балансу. Отмечено также, что в качестве формы внешнего финансирования следует также включить гранты. Во избежание манипуляций с показателями предложено определить минимальный размер инвестиции, займа или гранта, а также уточнить источники их получения. По результатам обсуждения предложено уточнить формулировку критерия следующим образом: «не менее 10% проектов, для реализации которого в отчетном периоде реализующим его лицом привлечены: инвестиции размером не менее 500 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект; или займы (гранты, субсидии) фондов, институтов развития размером не менее 2000 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект; или кредиты банков размером не менее 2000 тыс. руб. в расчете на 1 такой проект. В качестве подтверждающих документов рассмотреть копию инвестиционного договора (заменяющий его документ о произведенных инвестициях), договор займа/кредитный договор, договор гранта, договор субсидии или копию бухгалтерского баланса.

3. В качестве одного из требований к стартапу при субсидировании за результат рассматривалось следующее: «НДФЛ достиг 1 млн руб.; не менее 5 сотрудников в штате». Практически все участники обсуждения посчитали числовые значения данного критерия завышенными. По результатам обсуждения предложено сократить НДФЛ до 500 тыс. руб., а количество сотрудников в штате до не менее 3.

4. В целом предложенная система была поддержана участниками обсуждения. Вместе с тем были высказаны определенные сомнения в ее работоспособности для новых команд и вновь организуемых бизнес-инкубаторов или акселераторов, так как критерии, предъявляемые к организации, направлены в том числе на наличие предыдущего опыта организации, а не только специалистов. В этой связи было высказано предложение смягчить условия для тех инкубаторов, которые образуются на базе технопарков Москвы.

5. Предлагаемый вариант 3 снижает риски БИ-участников программы в виду компенсации затрат по факту достижения условий получения субсидии, что в определенной мере снижает входной порог вхождения в программу поддержки. Вместе с тем рядом участников обсуждения подчеркивалось, что субсидия по итогам снижает стимулы для новой организации инкубаторов имеющимися командами, обладающими компетенцией, но не располагающих стартовыми средствами для организации процесса, аренды помещения под данные цели и проведения других начальных затрат. В этой связи было предложено в целях расширения круга получателей поддержки и появления новых организаций, оказывающих услуги инкубирования/акселерации рассмотреть вопрос разделения субсидии на компенсацию затрат на две части, одну из которых предоставлять авансом при подтверждении заявителем критериев, установленных для получения статуса БИ города Москвы.

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

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

В качестве варианта правового регулирования предлагается избрать вариант 3, альтернативный варианту, описанному рассматриваемой Концепцией, по следующим основаниям:

1. Вариант 3 сильнее влияет на снижение факторов существования проблемы и лучше способствует достижению цели, при реализации варианта 3 следует ожидать большего роста показателей, характеризующих достижение цели.
2. Объем ресурсов бюджета города Москвы, необходимых для реализации варианта 3, выше, чем по варианту 2. Однако возможная бюджетная отдача при реализации варианта 3, согласно проведенным расчетам, в первые три года реализации программы сопоставима с отдачей по варианту 2, а за период 10 лет выше таковой в 1,4 раза.
3. По проведенным расчетам, сальдо баланса выгод и издержек в варианте 3 в периоде первых трех лет имеет меньшее значение, чем в варианте 2. При этом по обоим вариантам сальдо является отрицательным, но в варианте 2 по причине значительного отрицательного сальдо выгод и издержек организаций, оказывающих услуги инкубирования, его абсолютное значение в 8 раз выше, чем по варианту 3. Вариант 2 накладывает на участников отношений значительные издержки на выполнение условий субсидирования, в то время как объем поддержки оказывается значительно меньше, чем по варианту 3, что сильно снижает вероятность реализации варианта 2 в принципе.
4. Требования к результату деятельности БИ по варианту 2 сильно завышены, что на практике с высокой вероятностью приведет к искажению стимулов деятельности и недостижению целей регулирования, связанной с появлением именно стартапов. Заложенные в вариант 2 требования по выручке резидентов, установленные к площади инкубатора, в 4 раза выше, чем аналогичные требования к технопаркам города Москвы, при том, что резиденты технопарков – уже состоявшиеся предприятия, а не начинающие стартапы. Даже с учетом этого, при использовании тех же параметров выручки, вариант 3 по проведенным расчетам выгод и издержек является более привлекательным как для бюджета города, так и, что важно, для других участников регулируемых отношений – организаций, оказывающих услуги инкубирования, резидентов и выпускников инкубаторов.
5. Вариант 3 снижает или исключает ряд рисков для потенциальных получателей поддержки – организаций, оказывающих услуги инкубирования или акселерации проектов, которые могут возникнуть при варианте 2.
6. Вариант 3 снижает риски города, имеющиеся при реализации варианта 2, в целом уровень рисков варианта ниже, чем при варианте 2.

При этом, принимая во внимание наличие определенных рисков при реализации варианта 3 в полном объеме, предлагается рассмотреть последовательное введение регулирования, реализовав **на первом этапе программу в пилотном режиме**: определив систему поддержки организаций, оказывающих услуги инкубирования и акселерации, инновационных проектов и проектов, получающих статус резидента на уровне постановления Правительства Москвы с

последующей оценкой и принятием решения о необходимости введения изменений в законодательство в целях установления льготного режима налогообложения выпускников БИ города Москвы. Реализацию варианта 3 в пилотном режиме следует также сопровождать уточнениями и дополнениями постановлений Правительства Москвы, регулирующих вопросы предоставления поддержки резидентам технопарка или индустриального (промышленного) парка, участника или специализированной организации промышленного (инновационно-производственного) кластера, в целях включения в систему поддержки резидентов инкубаторов и адаптации правил предоставления субсидий к специфике стартапов.

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

1. При реализации предложенного варианта как регулятора, так и каждого из субъектов регулируемых отношений, сохраняются риски неблагоприятных внешних условий, которые зависят от многих нерегулируемых факторов, в первую очередь, от наличия в среде, в которой субъекты имеют возможность осуществлять поиск перспективных инновационных стартапов в поддерживаемых государством отраслях, достаточного количества проектов, которые к моменту выхода на стадию готового продукта окажутся конкурентоспособными на рынках, причем с объемами продаж в отчетный период, достаточными для выполнения требований к результатам деятельности субъекта. Данные риски в определенной мере могут быть снижены реализацией комплексной концепции развития инновационной среды в городе Москве, закрепляющей роли и направления действий всех элементов такой среды, от школьного образования до субъектов коммерциализации проектов и заказчиков инноваций.

2. Несмотря на то что риски, связанные с возможностью манипулирования и недобросовестного поведения участников не выше чем в варианте 2, такие риски, тем не менее, сохраняются. В качестве меры по их снижению предлагается установление лимитов размера субсидии по тем видам затрат, которые могут быть в большей мере подвержены риску махинации.

3. Вариант 3 снижает риски участников программы в виду компенсации затрат или предоставления премии за результат по факту достижения условий получения субсидии. Однако возникает встречный риск, связанный со снижением заинтересованности в участии в программе обладающих компетенцией команд, которые могут организовать новые инкубаторы. Для снижения данного риска по итогам первой года пилота целесообразно рассмотреть вопрос предоставления в определенных случаях поддержки с частичным авансированием.

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

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

- объема выдаваемых субсидии на компенсацию затрат БИ города Москвы;
- объема выдаваемых субсидий за результат БИ-города Москвы;
- объема выдаваемых субсидий на компенсацию арендой ставки субъектам, предоставляющим в аренду помещения резидентам БИ города Москвы.

Также к издержкам города следует отнести недополученный доход по налогу на прибыль от резидентов и недополученный доход по налогу на прибыль от выпускников в связи с установлением льготной ставки по налогу на прибыль в региональной части в размере 12,5%.

В связи с введением регулирования возникают также дополнительные трудозатраты уполномоченного органа власти, связанные с обработкой и рассмотрением:

- заявок на получение статуса БИ города Москвы;
- заявок на субсидии;
- заявок на получение статуса резидента БИ города Москвы;
- заявок на получение статуса выпускника БИ города Москвы;

- заявок на подтверждение статуса выпускника БИ города Москвы.

Общий объем дополнительных расходов (издержек) оценивается в **133 000 тыс. рублей за первые 3 года** реализации программы и в таком же размере за период 10 лет.

Возможные **доходы** бюджета города Москвы состоят в объеме налоговых отчислений:

- БИ города Москвы;
- резидентов БИ города Москвы;
- выпускников БИ города Москвы;
- хозяйствующих субъектов, отличных от инкубаторов, предоставляющих резидентам услуги аренды по льготной ставке.

Общий объем возможных дополнительных доходов оценивается в **108 258 тыс. рублей за первые 3 года** реализации программы и в **726 842 тыс. рублей за период 10 лет**.

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

Новых обязанностей или ограничений для субъектов предпринимательской, инвестиционной и иной деятельности либо изменений содержания существующих обязанностей и ограничений не возникает, так как: при реализации вариантов 2 и 3 получение статусов, заключение соглашения о субсидии являются добровольными; при сохранении статус-кво (вариант 3) ситуация не меняется. Обязанности, возникающие по получении статуса, описаны в разделе 5.2.

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

Предлагается ввести регулирование в пилотном режиме.

9. Ожидаемые измеримые результаты правового регулирования

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

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

В качестве ожидаемых значений могут быть установлены значения, исходящие из 3-х летнего периода реализации программы и при условии, что в программу включатся 5 организаций, получивших статус БИ города Москвы, все из которых выполняют минимальные условия, т.е. оказывают услуги ежегодно не менее 10 проектам и т.д., выживаемость проектов инкубаторов составляет 30%, доля выпущенных проектов, продолжающих свою деятельность спустя год после выпуска составляет 30%

Таблица 20. Ожидаемые значения показателей достижения целей регулирования (на период 3 лет)

№	Показатель	Значение
1	Количество организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов (инкубаторы и акселераторы), ставших получателями государственной поддержки, ед.	5

№	Показатель	Значение
2	Число проектов, рассматриваемых организациями – получателями государственной поддержки в целях предоставления услуг инкубирования или акселерации, ед.	2500
3	Число проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, оказываемых организациями – получателями государственной поддержки, ед.	250
4	Доля проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, получивших те или иные виды государственной поддержки, %	30
5	Доля проектов, выпускающихся из бизнес-инкубаторов и акселераторов, которые продолжают реализовывать бизнес в Москве, %	75
6	Количество занятых в проектах, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и у выпускников таких организаций, чел. нарастающим итогом	1125
7	Объемы налоговых отчислений проектов, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и выпускников таких организаций, млн руб.	100

Источник: оценки и расчеты ДЭПР города Москвы.

9.2. Оценка устойчивости нового правового регулирования

Предлагаемый вариант регулирования следует рассматривать как пилотный. Соответствующие изменения в нормативный правовой акт, устанавливающий систему поддержки, направленные на коррекцию параметров поддержки могут быть внесены по итогам первого года ее предоставления.

Принимая во внимание средние сроки инкубации инновационных проектов различных типов, предлагаемую периодичность предоставления поддержки БИ города Москвы, рекомендуется проведение оценки фактического воздействия предлагаемого регулирования через два года.

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

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

Перечень необходимых для достижения заявленных целей регулирования организационно-технических, информационных и иных мероприятий, сроки их реализации, объем и источники финансирования приведены в таблице 21.

Таблица 21. План организационно-технических, информационных и иных мероприятий, необходимых для достижения заявленных целей регулирования

№	Перечень мероприятий	Срок реализации	Объем и источники финансирования
1	Разработка и принятие постановления Правительства Москвы, закрепляющего систему и порядок предоставления поддержки	IV кв. 2017 г.	В рамках текущей деятельности Правительства Москвы
2	Проведение мониторинга достижения целей вводимого регулирования, включая подготовку статистических обзоров, проведение круглых столов и опросов	2018-2010 гг.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы. При привлечении к работе сторонней организации

№	Перечень мероприятий	Срок реализации	Объем и источники финансирования
	инвесторов		(оценочно): 1 млн рублей
3	Проведение оценки фактического воздействия введенного регулирования	I кв. 2021 г.	В рамках текущей деятельности уполномоченного органа власти города Москвы. При привлечении к работе сторонней организации (оценочно): 1,5 млн рублей

Источник: оценки ДЭПР г. Москвы.

Методами контроля эффективности достижения цели правового регулирования являются:

1) проведение мониторинга в 2018-2020 году, включающего:

- подготовку статистических обзоров;
- проведение опросов участников программы: БИ города Москвы, лиц, реализующих проекты в данных инкубаторах, резидентов и выпускников;
- проведение опросов потенциальных участников программы: организаций и коллективов, способных оказывать услуги, связанные с инкубированием и акселерацией инновационных проектов и стартапов.

2) проведение оценки фактического воздействия введенного регулирования в 1 квартале 2021 года.

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

11. Иные необходимые, по мнению разработчика, сведения

Отсутствуют.

Приложение 1. Сводка предложений по результатам публичных консультаций, проведенных в целях оценки регулирующего воздействия проекта Концепции создания и развития бизнес-инкубаторов в городе Москве

1. Срок, в течение которого проводились публичные консультации

начало: 23 июня 2017 года;

окончание: 14 июля 2017 года.

2. Формы публичных консультаций

№ п/п	Наименование формы публичных консультаций	Сроки проведения	Общее количество участников
1	Сбор мнений участников регулируемых отношений и представителей органов власти через интернет-сайты: – официальный сайт уполномоченного органа ²⁸ , – Инвестиционный портал города Москвы ²⁹ .	23 июня – 14 июля 2017 года	1
2	Проведение социологических опросов субъектов предпринимательской деятельности, представителей бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, технопарков, экспертного сообщества	23 июня – 14 июля 2017 года	78
3	Сбор мнений органов исполнительной власти в форме совещаний	23 июня – 14 июля 2017 года	4
Итого			83

3. Состав участников публичных консультаций

3.1. Общее количество участников публичных консультаций: 83.

3.2. Количество участников публичных консультаций по основным целевым группам:

№ п/п	Наименование целевой группы	Количество участников, входящих в данную целевую группу	Доля от общего количества участников, %
1	Субъекты предпринимательской деятельности (действующие и бывшие резиденты бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов)	36	43,4
2	Представители бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, технопарков	29	34,9
3	Представители экспертного сообщества	10	12,0

²⁸ Интернет-сайт Департамента экономической политики и развития города Москвы: <http://depr.mos.ru/public-comment/active-discussions/>

²⁹ <http://investmoscow.ru/investment/opb/нормативные-правовые-акты-в-стадии-публичных-обсуждений/>

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

4. Замечания и предложения по результатам публичных консультаций

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
1	Как показывает практика, наиболее эффективно со своими целями справляются бизнес-инкубаторы, созданные на базе высших учебных заведений или тесно сотрудничающие с таковыми (к примеру, бизнес-инкубаторы при ГУ-ВШЭ, МГУ, РЭУ им. Плеханова и некоторые другие). Подобное явление, на наш взгляд, объясняется строгим конкурсным отбором, высоким уровнем предоставляемых знаний, организацией работы с потенциальными инвесторами, заинтересованностью вузов в продвижении проектов, созданных в рамках бизнес-инкубатора, на различных выставках. Хотя обеспечение начинающих предпринимателей (стартапов) материально-организационными ресурсами очень и очень важно, не стоит забывать о необходимости приобретения навыков, которые потребуются в их дальнейшей деятельности – умение сотрудничать с другими компаниями, «выживаемость» в условиях конкуренции, развитие креативного мышления. В связи с этим представляется рациональным стимулирование научных учреждений в создании и развитии бизнес-инкубаторов.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования критерии отбора и условия предоставления субсидий скорректированы таким образом, чтобы и инкубаторы при вузах могли претендовать на включение в систему поддержки.
2	Требования к результатам деятельности являются приемлемыми, однако представляется целесообразным повысить процент резидентов бизнес-инкубатора, продолжающих свою работу по истечении трех лет, до 45% в целях стимулирования бизнес-инкубаторов к повышению качества своей работы.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. Установленные в Концепции значения показатели в виде 30% участниками публичных консультаций, представляющими инкубаторы и акселераторы, действующие в городе Москве, представляются завышенными. Отклонение показателя от реальной практики в сторону его значительного повышения может привести к стимулу для инкубаторов держать резидента в инкубаторе «до последнего» (т.е. все три года), что сокращает производительность инкубатора и численность стартапов, либо размещать заведомо устойчивые предприятия (не стартапы по сути), либо манипулировать

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
			отчетностью. Согласно исследованию Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России (ЕУ и РВК, 2014) российские бизнес-инкубаторы функционируют на уровне своих западных коллег с точки зрения обеспечения выживания резидентов в рамках экосистемы поддержки (непосредственно в инкубаторе), однако они сильно отстают в плане достижения резидентами за период инкубации тех показателей, которые в дальнейшем позволят компании выжить вне экосистемы. В среднем по России выживаемость стартапов внутри инкубатора составляет, по данным указанного исследования, 86%, в то же время выживаемость резидентов после завершения программы инкубации – только 27%, в то время как в Европе и США этот показатель превышает 80%.
3	Необходимо скорректировать понятие стартапа, поскольку критерий «интересной» продукции представляется неоднозначным. Предлагается следующая формулировка: «стартап – субъект малого или среднего предпринимательства с короткой историей операционной деятельности, стремящийся реализовать свою инновационную идею, ориентированную на удовлетворение спроса крупных российских и иностранных компаний».	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования данное определение заменено на определение инновационного проекта.
4	Следует подробнее раскрыть направления бизнес-инкубаторов (стр. 4 Концепции), поскольку неясно назначение офисного, инновационного направлений исходя из видов деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования не рассматриваются данная типология инкубаторов, организация может претендовать на поддержку вне зависимости от отраслевого или структурного направления деятельности по инкубированию или

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
			акселерации.
5	Представляется необходимым закрепить в Концепции периодичность публикации отчетов (например – не реже двух раз в месяц) о проделанной работе и достижениях резидентов бизнес-инкубатора.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В раскрытии такой информации с указанной периодичностью в предложенном варианте регулирования нет необходимости, так как это не влияет на достижение устанавливаемых условий предоставления государственной поддержки.
6	Согласно разделу 4.1 площадь для размещения субъектов малого предпринимательства должна составлять не менее 85% от полезной площади бизнес-инкубатора, а оставшаяся часть площади может предоставляться организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого предпринимательства. Вероятно, исходя из целей Концепции, 85% от полезной площади бизнес-инкубатора должно отводиться для размещения субъектов как малого, так и среднего предпринимательства.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В изначальном варианте Концепции предполагается, что среднее предприятие (от 250 занятых) по своей сути уже не стартап и его размещение в инкубаторе не является целесообразным по целям таких организаций. В предложенном варианте регулирования критериев, регулирующих наполняемость имущественного комплекса инкубатора, не предусматривается.
7	Раздел 4.3 Концепции предлагается привести в соответствие Разделу 2 Приложения к Концепции, указав вид деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства для получения статуса резидента бизнес-инкубатора, в том числе – обрабатывающее производство (за исключением производства табачных изделий).	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования под резидентом бизнес-инкубатора города Москвы подразумевается субъект малого предпринимательства, заключивший с бизнес-инкубатором города Москвы соглашение о реализации программы инкубации, срок государственной регистрации которого на момент завершения соглашения не превышает 5 лет, местонахождением которого является территория г. Москвы и не

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
			имеющий за ее пределами обособленных подразделений, реализующий инновационный проект по приоритетным направлениям промышленности города Москвы, определенным в соответствии с Законом города Москвы от 7 октября 2015 г. № 55 «О промышленной политике в городе Москве».
8	В концепции не решен вопрос о способах стимулирования управляющих компаний бизнес-инкубаторов, применяющих упрощенную систему налогообложения: В соответствии с ч. 2 ст. 346.11 Налогового кодекса РФ применение упрощенной системы налогообложения организациями предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (за исключением налога, уплачиваемого с доходов, облагаемых по налоговым ставкам, предусмотренным пунктами 1.6, 3 и 4 статьи 284 Налогового кодекса). Таким образом, такая мера поддержки как пониженная процентная ставка налога на прибыль может быть неактуальна для организаций, находящихся на упрощенной системе налогообложения.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. Упрощенный режим налогообложения по своей сути является льготным режимом обложения налогами, заменяет НДС, налог на прибыль и т.д.
9	Одно из требований к бизнес-инкубаторам, изложенное в Разделе 4, носит излишне обобщенный характер, а именно: требование о наличии не менее одного помещения для переговоров, находящегося в общем пользовании, на практике может привести к дефициту таких помещений. Предлагается при определении количества переговорных комнат учитывать общую площадь здания и количество резидентов бизнес-инкубатора.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования установлены требования к организации, претендующей на статус бизнес-инкубатора города Москвы в виде наличия не менее 2-х объектов инфраструктуры коллективного пользования (помещение для переговоров, конгресс-холл, коворкинг, центр коллективного пользования, центр услуг для бизнеса). Учитывая, что требования по наличию помещений для аренды снято, инкубатор имеет больше возможностей самостоятельно отрегулировать размер таких объектов, а также самостоятельно под

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
			специфику инкубируемых проектов выбрать вид объекта коллективного пользования. Количество резидентов в предлагаемом варианте не привязано к площади бизнес-инкубатора, в связи с этим не является целесообразным вводить ограничение на метраж переговорных комнат и их количество.
10	В Концепции отсутствуют положения, посвященные ответственности управляющей компании бизнес-инкубатора за: - размещение на сайте бизнес-инкубатора информации, указанной в Разделе 4, в том числе несоответствие размещенной информации действительности; - нарушение требований о лимите площади нежилых помещений, предоставленных в аренду одному субъекту малого или среднего предпринимательства, указанных в Разделе 4.1.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования данные параметры не являются условиями предоставления поддержки.
11	Предлагается дополнить Раздел 4.2 Концепции следующими услугами, предоставляемыми бизнес-инкубаторами: - помощь в получении кредитов и банковских гарантий; - привлечение заказов для дозагрузки производственных мощностей малых промышленных предприятий; - информационно-ресурсное обеспечение процессов внедрения новых технологий; - информационно-ресурсное сопровождение действующих и создаваемых новых малых предприятий, деятельность которых направлена на обеспечение условий внедрения экологически безопасных технологических процессов; - подготовка инвестиционных предложений для привлечения инвестиций.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. Поиск и посредничество в контактах с потенциальными инвесторами и деловыми партнерами включены в перечень обязательных минимально необходимых услуг организации, претендующей на получение статуса бизнес-инкубатора города Москвы. Подготовка инвестиционных предложений для привлечения инвестиций – это процесс инкубируемого стартапа, цель инкубатора в данном случае оказать консультации по эффективной подготовке, соответствующий блок услуг присутствует в качестве обязательных. Прочие поименованные услуги являются специфическими для инкубаторов

N п/п	Замечание и (или) предложение	Автор (участник публичных консультаций)	Комментарий органа исполнительной власти города Москвы, проводившего публичные консультации, по представленному замечанию и (или) предложению
			определенного типа. В предложенном варианте дифференциация по типам не предусмотрена, следовательно, внесение специфических услуг в перечень обязательных сузит круг возможных получателей поддержки.
12	Представляется необходимым для обеспечения результативности бизнес-инкубатора и снижения рисков недостижения целевых показателей установить в Концепции требования к управляющей компании, ее руководителю и персоналу, в том числе к образованию, опыту работы.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования установлены требования к опыту специалистов организации.
13	Определить для управляющей компании бизнес-инкубатора ежегодное прохождение оценки эффективности, содержащей: анализ эффективности процессов поиска, оценку перспективности и отбора проектов для размещения в бизнес-инкубаторе; анализ эффективности процессов мониторинга и анализа последовательности и эффективности шагов в создании стратегии выхода резидентов бизнес-инкубатора на рынок (маркетинг, финансовое планирование, разработка технологии, создание команды), внесения рекомендаций и принятия мер, направленных на развитие проекта; анализ информации о качестве менеджмента и эффективности человеческих ресурсов (персонала) бизнес-инкубатора; анализ информации о качестве системы мониторинга деятельности субъектов предпринимательства, пользующихся услугами бизнес-инкубатора; анализ информации о наличии обучающих программ бизнес-инкубатора, в том числе программ развития и поддержки молодежного предпринимательства в бизнес-инкубаторе, о наличии партнерской сети, об эффективности сотрудничества бизнес-инкубатора с организациями, образующими инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.	Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве	Данное предложение рассмотрено при подготовке Сводного отчета о результатах проведения ОРВ Концепции. В предложенном варианте регулирования предусмотрено подтверждение статуса бизнес-инкубатора. В оценке эффективности, содержащей: анализ эффективности процессов поиска, оценку перспективности и отбора проектов для размещения в бизнес-инкубаторе; анализ эффективности процессов мониторинга и анализа последовательности и эффективности шагов в создании стратегии выхода резидентов бизнес-инкубатора на рынок нет необходимости так как поддержка оказывается по факту достижения определенных результатов. Регламентировать модель и все основные процессы инкубатора в данном случае является излишним вмешательством в деятельность, показывающую результат.

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

1. Расчет количества проектов в варианте 3

Таблица П1. Распределение инкубируемых проектов 1 БИ по времени по варианту 3, период 3 года (36 месяцев)

№	Месяцы																																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
1	П											В																								
2	П											В																								
3	П											В																								
4	П											В																								
5	П											В																								
6	П					0																														
7	П					0																														
8	П					0																														
9	П					0																														
10	П					0																														
11						П												В																		
12						П												В																		
13						П												В																		
14						П						0																								
15						П						0																								
16												П												В												
17												П												В												
18												П												В												
19												П												В												
20												П						0																		

№	Месяцы																																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	
21												П						0																			
22												П						0																			
23																		П												В							
24																		П												В							
25																		П												В							
26																		П						0													
27																		П					0														
28																		П					0														
29																							П													В	
30																							П													В	
31																							П													В	
32																							П													В	
33																							П						0								
34																							П						0								
35																							П						0								
36																												П									
37																												П									
38																												П									
39																												П								0	
40																												П								0	
41																												П								0	
П	- новый проект, инкубацию которого начал БИ																																				
0	- неперспективный проект, завершивший инкубацию																																				
В	- перспективный проект, завершивший-инкубацию – выпускник БИ																																				

На основе таблицы П1, характеризующей распределение инкубируемых проектов по времени реализации программы (3 года), может быть дана количественная оценка числа проектов, инкубируемых 1 БИ в отчетных периодах (1 года).

Для оценки сделаны следующие предпосылки: емкость 1 БИ ограничена 10 инкубируемыми проектами в любой момент времени, период инкубирования составляет 1 год; неперспективные стартапы заканчивают инкубирование через 6 месяцев; доля неперспективных стартапов (выживаемость внутри инкубатора) составляет 50%, доля успешных стартапов (вышедшая по итогам первого года после выпуска на параметры, предусмотренные для субсидии за результат) составляет 30% от числа проектов, прошедших инкубирование в течении всего срока (ставших выпускниками). Расчетное количество проектов представлено в таблице П2.

Таблица П2. Количество проектов в варианте 3, период 3 года (36 месяцев)

Тип проекта	1 БИ	5 БИ
проектов, прошедших инкубацию в 1-й год	12	60
проектов, прошедших инкубацию во 2-й год	13	65
проектов, прошедших инкубацию в 3-й год	13	65
всего проектов, прошедших инкубацию за 3 года	38	190
выпускников в 1-й год	5	25
выпускников во 2-й год	7	35
выпускников в 3-й год	7	35
всего выпускников за 3 года	19	95
успешных стартапов на 2-й год программы	2	10
успешных стартапов на 3-й год программы	2	10
всего успешных стартапов за 3 года	4	20

2. Расчет количества проектов (резидентов) и выручки резидента в варианте 2

Количество проектов (резидентов) исходит из среднего размера площади, занимаемой резидентом в городских БИ на основе статистики, собранной в ходе ПК (на 1 резидента в среднем приходится 60 кв. м). Количество резидентов рассчитано также исходя из предполагаемого количества БИ-участников программы и требований по минимальной площади БИ, установленных в Концепции (таблица П3). Ориентируясь на требования к результатам работы БИ по истечении 3 лет с начала программы может быть рассчитан общий запланированный объем выручки резидентов, исходя из площади инкубаторов-участников программы, и средний размер выручки в расчете на 1 резидента БИ. Исходя из предположения, что выручка резидента увеличивается в 2 раза ежегодно могут быть рассчитана средняя выручка резидента на 1-й и 2-й год реализации программы.

Таблица П3. Количество и выручка проектов в варианте 2, период 3 года

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
1	Кол-во БИ в программе, ед.	5	Оценка
2	Площадь 1 БИ, кв. м	900	Минимальная площадь, установленная Концепцией
3	Доля площади, арендуемой резидентами, %	85	Установлено Концепцией
4	Площадь аренды 1 БИ, кв. м	765	Площадь 1 БИ * доля площади, арендуемой резидентами

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
5	Общая площадь аренды, кв. м	3825	Кол-во БИ в программе * площадь аренды 1 БИ
6	Площадь на 1 резидента, кв. м	60	По результатам ПК
7	Кол-во резидентов, ед.	64	Общая площадь аренды / площадь на 1 резидента
8	Выручка резидентов на 1 кв. м на 3-й год, тыс. руб.	300	Установлено Концепцией
9	Суммарная выручка резидентов на 3-й год, тыс. руб.	1 350 000	Выручка резидентов на 1 кв. м на 3-й год * Площадь 1 БИ
10	Суммарная выручка резидентов на 2-й год, тыс. руб.	675 000	Суммарная выручка резидентов на 3-й год / 2 раза
11	Суммарная выручка резидентов на 1-й год, тыс. руб.	337 500	Суммарная выручка резидентов на 2-й год / 2 раза
12	Суммарная выручка резидентов за 3 года, тыс. руб.	2 362 500	Сумма строк 9, 10 и 11
13	Средняя выручка 1 резидента на 3-й год, тыс. руб.	21 176	Суммарная выручка резидентов на 3-й год / Кол-во резидентов
14	Средняя выручка 1 резидента на 3-й год, тыс. руб.	10 588	Исходя из 2-х кратного роста выручки в год
15	Средняя выручка 1 резидента на 3-й год, тыс. руб.	5 294	Исходя из 2-х кратного роста выручки в год

3. Расчет выручки проектов в варианте 2

Проекты для инкубирования выбираются участниками программы из одного и того же множества. Это означает, что с равной вероятностью в множество инкубируемых проектов в обоих вариантах попадают те же проекты, которые способны дать повышенные результаты по выручке и уровню заработной платы, установленные в варианте 2. В данной связи за уровень выручки одного проекта-выпускника в варианте 3 принимается тот же объем выручки, что и в варианте 2 у резидента на 2-й год инкубации.

В варианте 3, принимая во внимание критерии получения статуса БИ города Москвы, инкубирующие организации обладают большей компетенцией и опытом. В данной связи предпосылкой расчетов является то, что на выходе у таких организаций появляются более устойчивые стартапы. «Смертность» таких стартапов в целях расчетов принимается за 50%, в варианте 3 смертность стартапов составляет 70%, исходя из заложенных в Концепцию параметров. Предполагается, что в варианте 3 треть из выпускников достигает спустя год после выпуска показателей динамики выручки и объема НДС и количества занятых, достаточных для получения инкубатором субсидии за результат. Динамика выручки таких стартапов составляет 30% в год, у остальных выпускников в обоих вариантах динамика выручки принимается в 10% ежегодно после окончания инкубации.

Таблица П4. Количество и выручка проектов в варианте 3, период 3 года

№ п/п	Показатель	1 й год	2-й год	3-й год
1	Кол-во выпускников 1 года, ед.	25	12	12
2	Кол-во выпускников 2 года, ед.		35	18
3	Кол-во выпускников 3 года, ед.			35
4	Выручка выпускников (исходя из средней выручки резидентов в варианте 2)	10 588	21 176	24 565
5	Общая выручка выпускников 1 года, тыс. руб.	264 706	254 118	294 776

№ п/п	Показатель	1 й год	2-й год	3-й год
6	Общая выручка выпускников 2 года, тыс. руб.		370 588	381 176
7	Общая выручка выпускников 3 года, тыс. руб.			370 588
	Сумма, тыс. руб.	264 706	624 706	1 046 541
	Итого, тыс. руб.			1 935 953

Из приведенной таблицы также следует, что количество выпускников, которым потребуется за период 3 лет самостоятельно подтверждать статус выпускника, составляет 42.

4. Расчет основных показателей по варианту 2

Таблица П5. Основные параметры варианта 2, период 3 года

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
1. Финансовые показатели резидентов			
1	Совокупная выручка резидентов за 3 года, тыс. руб.	2362500	Таблица ПЗ
2	Рентабельность, %	12	Рентабельность по отрасли "обрабатывающие производства", Росстат, 2016 г.
3	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	281138	Совокупная выручка резидентов за 3 года * рентабельность
4	Освобождение от налога на прибыль, % от прибыли	4,5	Разница между региональной ставкой налога на прибыль (17%) и ставкой для резидентов (12,5%)
5	Освобождение от налога на прибыль, тыс. руб.	12651	Прибыль * освобождение от налога на прибыль (%)
6	Налоговые отчисления резидентов и выпускников по налогу на прибыль	35142	Прибыль * ставка налога на прибыль для резидентов (12,5%)
7	Доля ФОТ в выручке, %	30	По аналогии с требованиями к технопаркам Москвы (постановление Правительства Москвы от 11.02.2016 №38-ПП)
8	ФОТ, тыс. руб.	708750	Совокупная выручка за 3 года * доля ФОТ в выручке
9	Ставка НДС, %	13	НК РФ
11	НДС, тыс. руб.	92138	ФОТ * ставка НДС
12	Издержки на инкубацию 1 проекта, тыс. руб.	1400	Оценка
13	Общие издержки на инкубацию, тыс. руб.	267750	Издержки на инкубацию 1 проекта * кол-во резидентов (таблица ПЗ) * 3 года
2. Объем субсидий			
1	Субсидия в расчете на 1 кв. м, тыс. руб.	10	Установлено Концепцией
2	Объем субсидии на 1 БИ, тыс. руб.	9 000	Субсидия в расчете на 1 кв. м * площадь 1 БИ
3	Общий объем субсидии, тыс. руб.	45 000	Объем субсидии на 1 БИ * кол-во БИ в программе
3. Подача заявок - БИ			
1	Кол-во БИ в программе, ед.	5	Таблица ПЗ
2	Издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Издержки на отчетность по	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
	субсидии, тыс. руб.		
4	Общие издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	75	Издержки на заявку на субсидию * кол-во БИ в программе
5	Общие издержки на отчетность по субсидии, тыс. руб.	75	Издержки на отчетность по субсидии * кол-во БИ в программе
4. Рассмотрение заявок - город			
1	Кол-во БИ в программе, ед.	5	Таблица П3
2	Издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Издержки на отчетность по субсидии, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
4	Общие издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	75	Издержки на заявку на субсидию * кол-во БИ в программе
5	Общие издержки на отчетность по субсидии, тыс. руб.	75	Издержки на отчетность по субсидии * кол-во БИ в программе
5. Отчетность резидентов			
1	Кол-во резидентов, ед.	64	Таблица П3
2	Издержки на отчетность в УК БИ, тыс. руб.	1	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Общие издержки на отчетность в УК БИ, тыс. руб.	64	Издержки на отчетность в УК БИ * кол-во резидентов

5. Расчет основных показателей по варианту 3

Таблица П6. Основные параметры варианта 3, период 3 года

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
1. Финансовые показатели резидентов			
1	Кол-во проектов, завершивших инкубацию за 3 года, ед.	190	Таблица П2
2	Кол-во проектов, завершивших инкубацию в срок 6 месяцев (неперспективные) за 3 года, ед.	95	Таблица П2
3	Кол-во проектов, завершивших инкубацию в срок более 6 месяцев (перспективные) за 3 года, ед.	95	Таблица П2
4	Кол-во выпускников, появившихся за 3 года, ед.	95	Таблица П2
5	Кол-во успешных стартапов за 3 года, ед.	20	Таблица П2
6	Сумма выручки выпускников 1 года, аналогичных резидентам в варианте 2	1935953	Таблица П4
7	Рентабельность, %	12	Рентабельность по отрасли "обрабатывающие производства", Росстат, 2016 г.
8	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	230378	Совокупная выручка резидентов за 3 года * рентабельность
9	Освобождение от налога на прибыль, % от прибыли	4,5	Разница между региональной ставкой налога на прибыль (17%) и ставкой для резидентов

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
			(12,5%)
10	Освобождение от налога на прибыль, тыс. руб.	10367	Прибыль * освобождение от налога на прибыль (%)
11	Налоговые отчисления резидентов и выпускников по налогу на прибыль	28797	Прибыль * ставка налога на прибыль для резидентов (12,5%)
12	Доля ФОТ в выручке, %	30	По аналогии с требованиями к технопаркам Москвы (постановление Правительства Москвы от 11.02.2016 №38-ПП)
13	ФОТ, тыс. руб.	580786	Совокупная выручка за 3 года * доля ФОТ в выручке
14	Ставка НДФЛ, %	13	НК РФ
15	НДФЛ, тыс. руб.	75502	ФОТ * ставка НДФЛ
16	Издержки на инкубацию 1 проекта, тыс. руб.	1400	Оценка
17	Общие издержки на инкубацию, тыс. руб.	199500	Издержки на инкубацию 1 проекта*50% * Кол-во проектов, завершивших инкубацию в срок 6 месяцев (неперспективные) за 3 года + Издержки на инкубацию 1 проекта * Кол-во проектов, завершивших инкубацию в срок более 6 месяцев (перспективные) за 3 года
2. Субсидии на компенсацию затрат			
1	Максимальный размер субсидии на компенсацию затрат в расчете на 1 проект, тыс. руб.	700	Установлено вариантом 3
2	Общий объем субсидий на компенсацию затрат, тыс. руб.	133000	Максимальный размер субсидии на компенсацию затрат в расчете на 1 проект * кол-во проектов, завершивших инкубацию за 3 года
3. Субсидии за результат			
1	Максимальный размер субсидии за результат в расчете на 1 стартап, тыс. руб.	2000	Установлено вариантом 3
2	Общий объем субсидий за результат, тыс. руб.	40000	Максимальный размер субсидии за результат в расчете на 1 стартап * кол-во успешных стартапов за 3 года
4. Субсидии на компенсацию ставки аренды			
1	Максимальный размер субсидии на компенсацию разницы арендных ставок, тыс. руб. в год	250	Установлено вариантом 3
2	Общая сумма субсидии на компенсацию разницы арендных ставок, тыс. руб.	23750	Максимальный размер субсидии на компенсацию разницы арендных ставок * Кол-во проектов, завершивших инкубацию в срок более 6 месяцев
5. Доход и налоги – организации, предоставляющие аренду резидентам			
1	Объем дополнительной выручки от аренды (при 50% компенсации) ставки, тыс. руб.	79167	Общая сумма субсидии на компенсацию разницы арендных ставок / 50% * 100% / 60%
2	Рентабельность, %	10	Оценка
3	Прибыль после уплаты налога на прибыль	6333	Объем дополнительной выручки от аренды (при 50% компенсации) ставки * рентабельность * 80% (ставка налога на прибыль – 20%)

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
4	Налоговая нагрузка в городской бюджет, %	5	Оценка
5	Налоговые отчисления, тыс. руб.	3958	Объем дополнительной выручки от аренды (при 50% компенсации) ставки * налоговая нагрузка в городской бюджет
6. Подача заявок - организации с арендой			
1	Кол-во проектов со статусом резидента, ед.	95	Равно кол-ву проектов, завершивших инкубацию в срок более 6 месяцев (перспективные) за 3 года
2	Издержки на заявку на статус резидента, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Общие издержки на заявку на статус резидента, тыс. руб.	285	Издержки на заявку на статус резидента * кол-во заявителей на статус резидента
7. Подача заявок - БИ			
1	Кол-во заявителей на статус БИ, ед.	5	Таблица П2
2	Издержки на заявку на статус, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Общие издержки на заявку на статус, тыс. руб.	75	Издержки на заявку на статус * Кол-во заявителей на статус БИ
4	Кол-во заявителей на субсидии, ед.	15	Кол-во БИ-участников программы * 3 раза (ежегодно)
5	Издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
6	Общие издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	225	Издержки на заявку на субсидию * кол-во заявителей на субсидии
7	Кол-во заявителей на статус резидента, ед.	95	Равно кол-ву проектов, завершивших инкубацию в срок более 6 месяцев (перспективные) за 3 года
8	Издержки на заявку на статус резидента, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
9	Общие издержки на заявку на статус резидента, тыс. руб.	285	Издержки на заявку на статус резидента * кол-во заявителей на статус резидента
10	Кол-во заявителей на статус выпускника, ед.	95	Таблица П2
11	Издержки на заявку на статус выпускника, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
12	Общие издержки на заявку на статус выпускника, тыс. руб.	285	Издержки на заявку на статус выпускника * кол-во заявителей на статус выпускника
8. Подтверждение статуса выпускника			
1	Кол-во заявителей на подтверждение статуса выпускника, ед.	42	Таблица П4
2	Издержки на заявку на статус выпускника, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Общие издержки на заявки на статус выпускника, тыс. руб.	126	Издержки на заявку на статус выпускника * кол-во заявителей на подтверждение статуса выпускника
9. Рассмотрение заявок - город			
1	Кол-во заявителей на статус БИ, ед.	5	Таблица П2

№ п/п	Показатель	Значение	Источник / расчет
2	Издержки на заявку на статус, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
3	Общие издержки на заявки на статус, тыс. руб.	75	Издержки на заявку на статус * Кол-во заявителей на статус БИ
4	Кол-во заявителей на субсидии, ед.		Кол-во БИ-участников программы * 3 раза (ежегодно)
5	Издержки на заявки на субсидию, тыс. руб.	15	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
6	Общие издержки на заявку на субсидию, тыс. руб.	75	Издержки на заявку на субсидию * кол-во заявителей на субсидии
7	Кол-во заявителей на статус резидента, ед.	95	Равно кол-ву проектов, завершивших инкубацию в срок более 6 месяцев (перспективные) за 3 года
8	Издержки на заявку на статус резидента, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
9	Общие издержки на заявку на статус резидента, тыс. руб.	285	Издержки на заявку на статус резидента * кол-во заявителей на статус резидента
10	Кол-во заявителей на статус выпускника, ед.	95	Таблица П2
11	Издержки на заявку на статус выпускника, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
12	Общие издержки на заявку на статус выпускника, тыс. руб.	285	Издержки на заявку на статус выпускника * кол-во заявителей на статус выпускника
13	Кол-во заявителей на подтверждение статуса выпускника, ед.	42	Таблица П4
14	Издержки на заявку на подтверждение статуса выпускника, тыс. руб.	3	Оценка по аналогам (сводные отчеты об ОФВ)
15	Общие издержки на заявки на подтверждение статуса выпускника, тыс. руб.	126	Издержки на заявку на статус выпускника * кол-во заявителей на подтверждение статуса выпускника

6. Расчет основных показателей варианта 2 и 3 в 10-летнем периоде

При сравнении результативности вариантов в 10-летнем периоде в расчет принимаются те проекты, которые были инкубированы за 3-летний период реализации программы. В этой связи издержки на субсидии, расходы на инкубирование, издержки на подачу и обработку заявок и отчетности, доходы и издержки организаций, оказывающих услуги аренды резидентам, остаются такими же, как при расчетах на 3-летний период. Резиденты по варианту 2 спустя 3 года инкубации становятся выпускниками (в пределах уровня выживаемости, установленного в изначальных предпосылках расчетов, описанных выше). Выручка резидентов и выпускников по обоим вариантам увеличивается в соответствии с динамикой, установленной в изначальных предпосылках (по варианту 3 динамика 30% общего объема выручки составляет 30% в год, 70% общего объема выручки – 10% в год; в варианте 2 у всех выпускников выручка растет на 10% ежегодно).

В периоде 10 лет основными показателями выгод и издержек, которые изменяются по сравнению с 3-летним периодом реализации программы, являются:

- объем налоговых отчислений резидентов и выпускников БИ (для обоих вариантов);
- недополученный доход по налогу на прибыль от резидентов (для обоих вариантов);

- недополученный доход по налогу на прибыль от выпускников за первые 5 лет (для варианта 3).

Таблица П7. Основные изменяющиеся параметры вариантов 2 и 3 в периоде 10 лет

ВАРИАНТ 2										
Показатель	1 й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год	8-й год	9-й год	10-й год
Средняя выручка 1 резидента	5294	10588	21176	23294	25624	28186	31004	34105	37515	41267
Общая выручка резидентов и выпускников, тыс. руб.	338824	677647	1355294	442588	486847	535532	589085	647993	712793	784072
Итого за 10 лет, тыс. руб.										6570675
Итого за 3 первых года, тыс. руб.										2371765
Итого за 4-10 годы, тыс. руб.										4198910
Рентабельность, %										12
Прибыль до налогообложения за 10 лет, тыс. руб.										788481
Прибыль до налогообложения за 3 первых года, тыс. руб.										284612
Прибыль до налогообложения за 4-10 годы, тыс. руб.										503869
Освобождение от налога на прибыль за 3 первых года, %										4,5
Освобождение от налога на прибыль за 3 первых года, тыс. руб.										12808
Налог на прибыль в городской бюджет за первые 3 года (ставка 12,5%), тыс. руб.										35576
Налог на прибыль в городской бюджет за 4-10 года (ставка 17%), тыс. руб.										85658
Сумма налога на прибыль за 10 лет, тыс. руб.										121234
ФОТ в % от выручки										30
НДФЛ (13% от ФОТ), тыс. руб.										256256
ВАРИАНТ 3										
Показатель	1 й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	6-й год	7-й год	8-й год	9-й год	10-й год
Кол-во выпускников 1 года, ед.	25	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Кол-во выпускников 2 года, ед.		35	13	13	13	13	13	13	13	13
Кол-во выпускников 3 года, ед.			35	13	13	13	13	13	13	13
Выручка выпускников (исходя из средней выручки резидентов в варианте 2)	10588	21176	24565	28495	33054	38343	44478	51594	59849	69425
Общая выручка выпускников 1 года, тыс. руб.	264706	254118	294776	341941	396651	460115	533734	619131	718192	833103

Общая выручка выпускников 2 года, тыс. руб.		370588	275294	319341	370436	429705	498458	578212	670726	778042
Общая выручка выпускников 3 года, тыс. руб.			370588	275294	319341	370436	429705	498458	578212	670726
Сумма	264706	624706	940659	936576	1086428	1260257	1461898	1695801	1967130	2281870
Итого за 10 лет, тыс. руб.										12520031
Итого за первые 5 лет, тыс. руб.										3853075
Итого за 6-10 годы, тыс. руб.										8666956
Рентабельность, %										12
Прибыль до налогообложения за 10 лет, тыс. руб.										1502404
Прибыль до налогообложения за первые 5 лет, тыс. руб.										462369
Прибыль до налогообложения за 6-10 годы, тыс. руб.										1040035
Освобождение от налога на прибыль за первые 5 лет, %										4,5
Освобождение от налога на прибыль, тыс. руб.										20807
Налог на прибыль в городской бюджет за первые 5 лет (ставка 12,5%), тыс. руб.										57796
Налог на прибыль в городской бюджет за 6-10 годы (ставка 17%), тыс. руб.										176806
Сумма налога на прибыль за 10 лет, тыс. руб.										234602
ФОТ в % от выручки										30
НДФЛ (13% от ФОТ), тыс. руб.										488281

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

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
3. Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"».
6. Приказ Минэкономразвития России от 25.03.2015 № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».
7. Приказ Минэкономразвития России от 05.05.2005 № 93 «О мерах по реализации в 2005 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства».
8. Закон города Москвы от 18.03.2015 № 10 «Об установлении ставок налогов для налогоплательщиков, впервые зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и перешедших на упрощенную систему налогообложения и (или) патентную систему налогообложения».
9. Закон города Москвы от 23.01.2013 № 2 «Об установлении ставки налога на прибыль организаций для резидентов технополисов, технологических парков и промышленных парков».
10. Закон города Москвы от 07.10.2015 № 55 «О промышленной политике города Москвы».
11. Закон города Москвы от 05.11.2003 № 64 «О налоге на имущество организаций».
12. Закон города Москвы от 24.11.2004 № 74 «О земельном налоге».
13. Закон города Москвы от 23.11.2016 № 37 «Об установлении ставки налога на прибыль организаций для организаций - резидентов и управляющих компаний особых экономических зон технико-внедренческого типа, созданных на территории города Москвы».
14. Закон города Москвы от 07.10.2015 № 52 «Об установлении ставки налога на прибыль организаций для организаций - субъектов инвестиционной деятельности, управляющих компаний технопарков и промышленных (промышленных) парков, якорных резидентов технопарков и промышленных (промышленных) парков».
15. Постановление Правительства Москвы от 25.04.2006 № 273-ПП «О совершенствовании порядка установления ставок арендной платы за землю в городе Москве».
16. Постановление Правительства Москвы от 11.10.2011 № 477-ПП «Об утверждении Государственной программы города Москвы "Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы" на 2012-2018 годы"».
17. Постановление Правительства Москвы от 20.04.2012 № 152-ПП «Об утверждении порядков предоставления субсидий из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим на территории города Москвы деятельность в сфере промышленности».
18. Постановление Правительства Москвы от 15.09.2015 № 587-ПП «Об утверждении Порядка предоставления субсидий из бюджета города Москвы в целях возмещения части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся резидентами технологических парков, технополисов или промышленных парков города Москвы, на

уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях на поддержку и развитие их деятельности».

19. Постановление Правительства Москвы от 13.11.2012 № 646-ПП «Об утверждении порядков предоставления субсидий из бюджета города Москвы организациям, осуществляющим деятельность в инновационной сфере, в сфере поддержки инновационной деятельности, и управляющим организациям технологических парков города Москвы».
20. Постановление Правительства Москвы от 17.01.2006 № 35-ПП «О создании некоммерческой организации Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Москвы».
21. Постановление Правительства Москвы от 15.11.2005 № 898-ПП «О создании некоммерческой организации Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере города Москвы».
22. Постановление Правительства Москвы от 10.04.2007 № 266-ПП «О создании Казенного предприятия города Москвы «Технопарк «Строгино» и обеспечении функционирования многофункционального технопарка малого бизнеса с бизнес-инкубатором по адресу: ул. Твардовского, вл. 8».
23. Постановление Правительства Москвы от 17.02.2009 № 118-ПП «О создании казенного предприятия города Москвы "Бизнес-инкубатор "Зеленоград" и обеспечении функционирования Центра развития предпринимательства Зеленоградского административного округа города Москвы с размещением бизнес-инкубатора по адресу: г. Зеленоград, ул. Юности, д. 8».
24. Постановление Правительства Москвы от 11.02.2016 № 38-ПП «О мерах по реализации промышленной и инвестиционной политики в городе Москве».
25. Постановление Правительства Москвы от 04.07.2017 № 418-ПП «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 10 апреля 2007 г. № 266-ПП».
26. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 27.08.2014 № 616 «Об аккредитации субъектов инфраструктуры имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан».
27. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 26.05.2014 № 352 «Об утверждении стандарта качества государственной услуги "бизнес-инкубирование субъектов малого предпринимательства в сфере информационных технологий"».
28. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 08.07.2009 № 466 «О государственном имуществе Республики Татарстан инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».
29. Постановление Правительства Омской области от 16.10.2013 № 266-п «Об утверждении государственной программы Омской области «Развитие экономического потенциала Омской области».
30. Приказ Министерства экономики Омской области от 11.01.2016 № 5 «Об утверждении региональных стандартов государственных услуг и работ, предоставляемых бюджетным учреждением Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор».
31. Постановление Правительства Новосибирской области от 01.04.2015 № 126-п «О государственной программе Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы»».
32. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 554 «Об утверждении государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015–2020 годы».
33. Распоряжение Комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга от 28.08.2013 № 1610-р «Об утверждении специальной программы «Бизнес-инкубатор».
34. Постановление Городской управы г. Калуги от 10.04.2012 № 91-о «Об утверждении положения о порядке предоставления субсидий из бюджета муниципального образования «Город Калуга» бизнес-инкубаторам, расположенным на территории муниципального образования «Город Калуга», и признании утратившим силу постановления городской управы

города Калуги от 22.01.2010 № 14-п «Об утверждении положения о порядке предоставления субсидий из бюджета муниципального образования «Город Калуга» автономной некоммерческой организации «Калужский бизнес-инкубатор»».

35. Постановление Городской Управы города Калуги от 28.11.2013 № 368-п «Об утверждении муниципальной программы муниципального образования "Город Калуга"».
36. Некоммерческая организация «Ассоциация московских вузов», Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, 2011. Международный опыт бизнес-инкубирования. Научно-информационный материал.
37. Высшая школа экономики. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации в 2014 году (<https://issek.hse.ru/data/2016/06/28/1115847925/RIR%202016.pdf>).
38. PriceWaterhouseCoopers. Cities of Opportunity 2016 (<http://www.pwc.com/us/en/cities-of-opportunity/2016/cities-of-opportunity-7-report.pdf>).
39. ДЭПиР города Москвы. Отчет по Государственной программе города Москвы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы на 2012-2018 годы» за 2016 год (<http://depr.mos.ru/documents-depr/Отчет%20ГП%20за%202016%20г.pdf>).
40. ОАО «РБК. Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2014 год (<http://ru.investinrussia.com/data/files/sectors/money-tree-rus-2015.pdf>).
41. ОАО «РБК. Навигатор венчурного рынка. Обзор венчурной индустрии России за 2016 год (<http://www.rvc.ru/upload/iblock/905/money-tree-rus-2016.pdf>).
42. ООО «Эрнст энд Янг» (СНГ) Б.В. Обзор бизнес-инкубаторов России (<http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Survey-of-Russian-Buiness-Incubators-Rus/%24FILE/Survey-of-Russian-Buiness-Incubators-Rus.pdf>).
43. ФРИИ. Российский рынок прямых и венчурных инвестиций в сегменте Интернет и ИТ 2014 - 2015 (http://www.iidf.ru/upload/iblock/0f0/frii_venchur_otchet2015s.pdf).
44. ФРИИ. Российский рынок прямых и венчурных инвестиций в сегменте Интернет и ИТ. Первое полугодие 2016 года (http://www.iidf.ru/upload/iblock/60a/frii_venchur_otchet2016h1.pdf).
45. АНО «Московской школы социально-экономических наук», АО «РБК». Публичный отчет по результатам социологического исследования поведенческих и институциональных предпосылок технологического развития регионов Российской Федерации (https://www.rvc.ru/upload/iblock/0e8/attitudes_to_technologies_and_innovations_in_Russia.pdf).
46. Навигатор по инновационной столице (<http://imoscw.mos.ru>).
47. Инвестиционный портал города Москвы (<https://investmoscow.ru>).
48. Единая государственная информационная система учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения (<http://rosrid.ru>).
49. Федеральная служба государственной статистики (<http://www.gks.ru>).
50. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по городу Москве (<http://moscow.gks.ru>).
51. Департамент городского имущества города Москвы (<http://dgi.mos.ru>).
52. Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы (<http://dnpp.mos.ru>).
53. Агентство инноваций города Москвы (<http://innoagency.ru>).
54. ГБУ города Москвы «Малый бизнес Москвы» (<http://www.mbm.ru>).
55. Фонд развития венчурного инвестирования города Москвы (<http://www.mosinnov.ru>).
56. Фонд развития интернет инициатив (<http://iidf.ru>).
57. ОАО «Российская венчурная компания» (<http://www.rvc.ru>).
58. GenerationS (<http://generation-startup.ru>).
59. Межрегиональная общественная организация содействия деятельности патентных поверенных «Палата патентных поверенных» (<http://palatapp.ru/about/struktura/regionalnyie-otdeleniya/moskovskij-region.html>).
60. Бизнес-центры в Москве (http://msk.yp.ru/list/biznes_tsentry).

61. Каталог бизнес-центров Москвы (<http://www.abcproperty.ru/bc/>).
62. Бизнес-центры в Москве (<http://www.makler.su/bc/arenda-ofisov-v-biznes-tsentrakh-moskvi>).

Приложение 4. Результаты опросов, проведенных в ходе публичных консультаций в рамках ОРВ Концепции

В ходе публичных консультаций в рамках ОРВ Концепции были проведены следующие виды опросов:

- 1) фокус-группы с представителями (руководителями) бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве, и экспертами;
 - 2) углубленные интервью с представителями (руководителями) бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве, и с экспертами;
 - 3) телефонный опрос действующих и бывших резидентов бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве;
 - 4) телефонный опрос представителей технопарков Москвы.
1. Фокус-группы с представителями (руководителями) бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве, и экспертами

Было проведено 2 фокус-группы: (1) с представителями (руководителями) бизнес-инкубаторов (9 участников, представляющих 7 бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве); (2) с представителями экспертного сообщества (7 экспертов, представляющих 5 организаций; экспертами выступали представители профильных ассоциаций, консалтинговых компаний, а также объектов инновационной инфраструктуры и поддержки МСП).

По итогам фокус-групп могут быть сделаны следующие обобщения и выводы.

1. Необходимо определить место инкубаторов/акселераторов в «инновационной воронке» и промышленной политике города, поскольку:

- инкубаторы/акселераторы работают со сформировавшейся командой и осмысленным проектом, для их эффективной работы необходимо сформировать критический поток проектов, претендующих на размещение и поддержку;
- для развития сети инкубаторов необходимо развивать и остальные цепочки «инновационного лифта»: акселераторы, венчурные фонды, институты развития;
- необходимо определить место инкубаторов в промышленной политике города, с тем чтобы формировать спрос на инновации и результаты работы резидентов;
- требования к инкубаторам не должны противоречить федеральным требованиям, чтобы не исключать возможность получения федеральных мер поддержки.

2. Создание бизнес-инкубаторов на коммерческих площадях в настоящий момент экономически невыгодно по следующим причинам:

- большинство существующих бизнес-инкубаторов создано регионами или муниципалитетами, либо на федеральных ресурсах (инкубаторы при вузах);
- частные бизнес-инкубаторы если и создаются, то собственниками объектов в форме выделения части площадей для повышения привлекательности остальных помещений и получения различных преференций от государства;
- бизнес-инкубаторы при вузах не имеют выделенных помещений, управляющая компания как самостоятельное юридическое лицо отсутствует;
- существует риск того, что под бизнес-инкубаторами будут скрываться обычные бизнес-центры, предоставляющие арендаторам некий минимальный набор услуг.

3. Требования к бизнес-инкубаторам, заложенные в Концепции, имеют ряд недостатков и нуждаются в корректировке по следующим причинам:

- под предложенные требования к бизнес-инкубаторам, по сути, попадают все бизнес-центры, сдающие площади малым и средним предприятиям и предоставляющие некоторый набор услуг, но не осуществляющие инкубацию/акселерацию проектов;

- ключевой ценностью для резидентов является не наличие помещений, а компетенции управляющей компании, выстроенные связи с другими организациями (партнерами, инвесторами, экспертами и т.д.) и возможность взаимодействия с другими предприятиями смежных специализаций;
- бизнес-инкубаторы при вузах используют помещения на праве оперативного управления и не сдают их в аренду резидентам, не могут вузы и выделить отдельное юридическое лицо в качестве управляющей компании бизнес-инкубатора;
- наличие у бизнес-инкубатора отраслевой специализации является объективной необходимостью как для управляющей компании, так и для резидентов, однако на начальном этапе развития специализация как таковая отсутствует и «выкристаллизовывается» со временем.

4. Действующие бизнес-инкубаторы в своей работе сталкиваются с рядом ограничений, в числе которых можно выделить:

- бизнес-инкубаторы не имеют сложившейся финансовой модели управления и устоявшихся собственных источников доходов (аренда помещений, продажа услуг резидентам, вхождение в уставной капитал), что требует отдельной проработки;
- существуют сложности с предоставлением резидентам юридического адреса по месту нахождения бизнес-инкубатора, особенно при размещении на государственных площадях.

5. Предоставление налоговых льгот управляющим компаниям бизнес-инкубаторов имеет ряд недостатков и рисков:

- льготы по налогу на прибыль для управляющей компании не имеют смысла: прибыли, как правило, нет или ее «оптимизируют в ноль». Кроме того, управляющая компания может применять упрощенную систему налогообложения, на которую льготы не влияют;
- существуют риски разграничения доходов управляющей компании от управления собственно бизнес-инкубатором и иной деятельности (предоставление услуг потенциальным резидентам до их вхождения в инкубатор, прибыль от участия в капитале резидентов после их выхода из инкубатора, предоставление услуг третьим лицам);
- больший смысл имеет снижение ставки по налогу на имущество (для собственников) или льготная ставка аренды (в случае аренды государственной собственности).

6. Предоставление гранта управляющим компаниям на развитие бизнес-инкубаторов имеет ряд недостатков и рисков:

- размер гранта (10 тыс. рублей на 1 кв. м) недостаточен для создания или развития бизнес-инкубатора и должен рассматриваться скорее, как приятный бонус или премия за успех;
- необходимо конкретизировать целевые направления расходования средств (заработная плата, содержание помещений, закупка оборудования и т.д.);
- необходимо определить последствия недостижения целевых значений: средства возвращаются в полном объеме или пропорционально недостижению показателей? Возвратность гранта для управляющих компаний является высоким коммерческим риском, что может снизить востребованность грантов или привести к их банкротству.

7. Значение целевых показателей деятельности бизнес-инкубатора и его резидентов, предусмотренное проектом Концепции, завышенно, поскольку:

- потенциал резидентов бизнес-инкубатора зависит от его типа (классический, офисный, производственный, инновационный, IT-технологии и т.д.) и формы собственности;

- управляющие компании считают требование по объему выручки резидентов спорным, особенно на фоне недостаточного размера гранта и недостаточной загрузки площадей. Эксперты считают это разумным;
- значимый объем выручки могут дать промышленные резиденты, однако их больше интересуют технопарки, имеющие более подходящие условия. Другие резиденты необходимый объем выручки могут не генерировать;
- целевое значение выживаемости выпускников бизнес-инкубатора (30%) представляется завышенным, особенно для инновационных бизнес-инкубаторов;
- в качестве альтернативных показателей можно оценивать: динамику резидентов (какими вошли, какими вышли), бюджетную эффективность (сколько вложило государство, сколько получило взамен), привлекательность для целевой аудитории (конкурс на место, самочувствие резидентов, успешные выпускники).

8. Значение целевых показателей деятельности бизнес-инкубатора и его резидентов, предусмотренное проектом Концепции, завышенно, поскольку:

- для резидентов большее значение имеют скорее контакты с потенциальными инвесторами и деловыми партнерами, чем льготная аренда и меры поддержки;
- многие резиденты не хотят получать поддержку, так как это накладывает определенную ответственность и сдачу отчетности.

2. Интервью с представителями (руководителями) бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве, и с экспертами

Было проведено 3 углубленных интервью с представителями (руководителями) бизнес-инкубаторов и 5 интервью с экспертами. Экспертами выступали представители профильных ассоциаций, консалтинговых компаний, а также объектов инновационной инфраструктуры и поддержки МСП.

По итогам интервью могут быть сделаны следующие обобщения и выводы.

1. В Москве и в России в целом мало команд, осуществляющих инкубацию и акселерацию технологических проектов, особенно частных. Если тема ИТ (software) еще находит отражение и мелькает где-то, то совершенно нет технологических (hardware) инкубаторов и акселераторов. Государство должно стимулировать появление частных команд, осуществляющих инкубацию и акселерацию технологических стартапов, сделать так, чтобы это направление развивалось. Формат поддержки может быть разный, например, в форме ГЧП.

2. В Москве нет дефицита площадей для размещения стартапов, напротив, наблюдается недозагруженность офисных помещений, что позволяет предпринимателям найти подходящее помещение по приемлемой цене. Действует большое количество коворкингов и других площадок, идет конкуренция за предпринимателей как по стоимости аренды, так и по составу доступных предпринимателям услуг. В ряде случаев арендная ставка на рынке может быть меньше, чем льготная в инкубаторе/акселераторе. Кроме того, в структуре расходов стартапа аренда, как правило, составляет незначительную долю, особенно для успешно развивающихся проектов.

3. Часто под красивой вывеской (инкубатор, акселератор, коворкинг и т.д.) скрывается просто арендный бизнес, не способный предложить необходимый сервис и осуществлять эффективное продвижение проектов от идеи до ее промышленного внедрения. Назвав помещение инкубатором или технопарком, мы не решаем задачу обеспечения полного цикла доведения продукта или решения до конечной стадии, то есть коммерциализации не происходит. Выхлоп крайне маленький.

4. Инкубаторы/акселераторы работают с проектами, имеющими готовые прототипы или решения, возможно, с первыми продажами, но не имеющими устоявшуюся бизнес-модель и нуждающимися в помощи. Работа на уровне идеи – другой рынок, на котором, как правило, работают государственные агенты, поскольку существуют большие издержки и низкая вероятность появления успешных идей.

5. Стартапы должны в большей степени ориентироваться на глобальные рынки, что расширяет рынок сбыта. При этом стартапу не следует ориентироваться на безвозмездную помощь государства (целевые гранты и т.п.), а ориентироваться на льготную инфраструктуру и услуги развития, которые в той или иной степени оплачивает государство.

6. Инкубаторы и акселераторы должны иметь тесную связь с образовательной (вузы), производственной (предприятия, технопарки, промышленные парки и т.д.) или финансовой (венчурные фонды) площадкой. Производственные площадки являются потребителями проектов и решений, предлагаемых их резидентами и выпускниками, возможно привлекают новые кадры. Образовательные площадки являются источником новых идей, центром притяжения людей креативных, думающих, представляющих передовой край науки, которые могут попадать в инкубатор/акселератор, если хотят реализовать себя и свои идеи. Для венчурных фондов инкубатор/акселератор становится источником проектов, годных для финансирования, снижает риски инвестирования. Возможность функционирования инкубатора/акселератора в «чистом поле» вызывает сомнения.

7. Инкубатор/акселератор может и должен брать деньги за свои услуги, которые оплачиваются либо резидентами, либо бенефициарами системы (образовательные, промышленные, финансовые площадки). Кроме того, инкубатор/акселератор, как правило, берет долю в инкубируемых компаниях, что делает ее более заинтересованной в развитии проекта, с одной стороны, и снижает стоимость услуг для компании, с другой стороны.

8. Для успешного функционирования бизнес-инкубатора различные элементы (площадка, программы обучения, акселерация, поиск инвесторов, контрагентов и т.д.) должны работать вместе, тогда бизнес-инкубатор может получать эффект за счет роста стоимости опекаемых стартапов. Инкубатор/акселератор должен обрести средой, стать местом притяжения, особенно для молодой аудитории и выпускников технологических вузов.

9. На рынке наблюдается некоторый дефицит проектов для инкубации/акселерации, однако он связан не столько с дефицитом интересных идей, сколько с отсутствием заказчиков. Раньше услуги оплачивались непосредственно стартапами, для которых участие в программе инкубации/акселерации давало возможность не только получить различные знания и навыки, но и показать себя потенциальным инвесторам. После 2014 года стартапы не могут самостоятельно оплачивать такие услуги, а спрос со стороны потенциальных потребителей инноваций (промышленных заказчиков, государственных корпораций и крупного бизнеса) не сформировался. На фоне дефицита потенциальных проектов технопарки стали предоставлять помещения в аренду по модели простого бизнес-центра.

10. Программы акселерации и инкубирования в большей степени ориентированы на формирование эффективной бизнес-модели, налаживание взаимосвязей с потенциальными инвесторами и не предусматривают сопровождение технической части проекта: услуги прототипирования, инжиниринга и т.д. предоставляются третьими лицами. Взаимодействие с другими участниками инновационной системы осуществляется в рабочем порядке, с некоторыми оформляются документально (заключаются соглашения о намерениях, соглашения о взаимодействии и т.п.).

11. Эффективный инкубатор/акселератор должен быть отраслевым или ориентироваться на смежные отрасли, потому что эксперты, инвесторы, другие участники, как правило, тоже принадлежат одной отрасли. Если люди инвестируют в ИТ, то они не будут инвестировать в медицину или биотех, если они инвестируют в биотех, то только туда. Плюс горизонтальные связи между резидентами: программисты общаются с программистами, биотехнологи с биотехнологами и т.д. Оборудование также важно: для одной отрасли – серверы и вычислительные мощности, для другой – стерильные комнаты и вакуумные реакторы.

12. Размещение в инкубаторе/акселераторе должно предваряться отбором, хотя бы минимальным, с целью отсева случайных людей и очевидно неперспективных проектов. Для государственных инкубаторов/акселераторов критерии, как правило, более высокие, поскольку

идет бюджетное финансирование, частные инкубаторы/акселераторы могут применять менее высокие критерии отбора, и чем больше привлекается частного капитала, тем более широкой становится «воронка» потенциальных проектов.

13. Срок инкубации/акселерации проектов должен быть небольшим. Три года достаточно, но лучше полгода, год. За этот период успешный проект уже перерастает возможности инкубатора/акселератора и должен либо развиваться дальше самостоятельно или на другой площадке, либо умереть.

14. Требования к инкубаторам/акселераторам, предложенные в концепции, вполне выполнимы. Установление целевых показателей деятельности разумно, дает основание ожидать конкретные результаты. В случае инкубатора/акселератора должна быть нацеленность на рабочие места, заработную плату, выручку и внебюджетные инвестиции. Однако достижение предложенных целевых значений может быть затруднительно. Возможно, их стоит скорректировать в сторону уменьшения, провести пилотный проект.

15. Наличие площадки для инкубатора/акселератора необходимо, поскольку позволяет сформировать среду, физический контакт между резидентами и экспертами, менторами, доступ к оборудованию в случае технологических стартапов. Размер и формат площадки могут быть разными, примерно от 200 кв. м, в форме мини-офисов, коворкингов, опенспейсов и т.д.

16. Выживаемость резидентов инкубаторов/акселераторов находится на уровне 10%, для поднятия планки до 30% нужно проводить более жесткий отбор. Но даже в этом случае успешными будут только около 10% проектов, остальные выживут, но будут не так эффективны.

17. Предложенный размер гранта (до 30 млн рублей на три года или до 10 млн в год) может быть достаточным, если у инкубатора/акселератора имеются другие источники финансирования. Возможно, стоит сделать возврат субсидии пропорционально степени достижения целевых показателей. Или часть субсидии давать авансом, часть – после удачного выполнения очередного этапа инкубации/акселерации.

18. Целевыми адресатами такого рода субсидий должны быть действующие команды. Лучше привлекать тех, кто не пользуется бюджетными деньгами, но обладает специфическими знаниями. Необходима нацеленность на долгосрочную перспективу, чтобы не возникло ощущение, что это очередной проект, который через полгода закончится, и что это действительно желание помочь. Просто надо подобрать такие критерии, чтобы пришли команды, которые играют на рынке, которые будут нацелены на конечный результат, попытаться выполнить показатели.

19. Существуют риски, что возвратные целевые гранты не будут востребованы и (или) не приведут к расширению проводимых программ инкубации/акселерации, поскольку проведение таких программ требует больших инвестиций, несет определенные риски и осуществляется за счет реально существующих средств, а «условно» предоставленные средства заметно увеличивают риски проведения таких программ.

20. Льготы по налогу на прибыль для инкубаторов/акселераторов малопривлекательны, поскольку прибыли зачастую просто нет. Аналогично и для инкубируемых проектов. Такая льгота скорее для большого технопарка.

21. Прямая финансовая поддержка стартапов может быть скорее вредной, чем полезной, поскольку искажает рыночные стимулы и бизнес-модель будущего предприятия. Лучше предоставлять льготные/бесплатные услуги, различные сервисы, способствующие росту и развитию предприятия.

22. В Москве нет системной работы с проектами и технологическими стартапами. Нет работы с предпринимателями и, главное, молодежью, нет работы с инкубаторами/акселераторами, с другими участниками рынка. Нет работы по интеграции инкубаторов/акселераторов с промышленными партнерами, которые заинтересованы в инкубации/акселерации проектов, тратят на них время и деньги. Существует много финансовых ресурсов, свободных, не вовлеченных в реализацию проектов, что указывает на отсутствие

системной работы с проектами. В этом плане ряд регионов, таких как Татарстан, Новосибирск и Санкт-Петербург, продвинулись существенно дальше. Например, Татарстан привлекал проекты со всей страны, создал инфраструктуру, предоставлял поддержку компаниям и жилье предпринимателям. В Москве больше инвесторов, больше мероприятий для презентации проектов, больше технических возможностей сделать прототип, но условия жизни жестче, и нужно создавать соответствующую среду.

23. В части дополнительных/альтернативных мер поддержки инкубаторов/акселераторов и их резидентов предложено рассмотреть следующие:

- поддержка успешных инкубаторов/акселераторов может быть в формате ГЧП, например, посредством предоставления государственных площадей. В Москве есть успешные команды, развитие и масштабирование деятельности которых нуждается в увеличении площадей. Однако в текущих экономических условиях позволить себе аренду для размещения резидентов они не могут;
- для стартапов возможно предоставление налоговых каникул или налоговых льгот, особенно в части налогообложения труда, предоставление беспроцентных или льготных кредитов для реализации проектов, предоставление безвозмездных субсидий может быть негативным;
- применение мер стимулирования потребителей инноваций (промышленных предприятий, государственных корпораций, государственных фондов), которые в конечном итоге являются главными интересантами инновационного развития и могут оплачивать программы инкубации и акселерации в обмен на налоговые льготы, компенсацию затрат или другие преимущества;
- развивать сопутствующие сервисы (инжиниринг, прототипирование и т.д.), предоставляя льготы по аренде и иные меры поддержки.

3. Опрос действующих и бывших резидентов бизнес-инкубаторов, расположенных в городе Москве

В рамках публичных консультаций были опрошены действующие, а также бывшие резиденты бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов Москвы. База потенциальных респондентов с контактными данными была собрана на основе открытых источников информации (перечни арендаторов/резидентов на сайтах инкубаторов/акселераторов, сайты резидентов и выпускников, сообщения в СМИ) и состояла из 249 организаций (из инкубаторов/акселераторов МГИМО, РЭА им. Плеханова, ВШЭ, Сколково, Строгино, Зеленограда, ФРИИ, GVA и др.). В телефонном интервью приняло участие 36 респондентов (15%), из которых 8 являются действующими резидентами, 28 – бывшими резидентами или проходившими программы акселерации. В остальных случаях либо получен отказ (36%), либо по указанным на сайтах организаций телефонам не удается дозвониться (занято, не берут трубку, номер отключен, по номеру находится другая организация – 49%). Косвенно статистика дозвона свидетельствует о том, что заметная часть выпускников после выхода из инкубатора «не выжила».

Среди опрошенных встречаются предприятия, которые действуют на рынке с 2004 года, однако большая часть организаций была открыта с 2011 по 2016 год. Опрошенные предприятия работают в таких сферах как информационные и IT-технологии (15 опрошенных, или 65% от числа ответивших на вопрос), химия и фармацевтика (1), микроэлектроника (1), автоматизация промышленного освещения (1), организация мероприятий (1), текстиль (1), финансовая отрасль (2), консалтинг (1). Среднее количество работников опрошенных предприятий составляет 12 человек, при этом 12 является средним числом работников как для действующих, так и для бывших резидентов БИ/БА.

Что касается прогнозного объема выручки опрошенных в текущем году, то 17 из 18 ответивших на вопрос указали ее в диапазоне до 60 млн руб., 1 респондент указал диапазон от 60 млн руб. до 120 млн руб.

Среднее время размещения в БИ/БА составляет 8 месяцев, однако большая часть респондентов размещалась 3–4 месяца и только некоторые размещались в течение 1 года и более.

Средняя занимаемая резидентами в БИ/БА площадь составила 24 кв. м.

В качестве причины прекращения резидентства большая часть опрошенных указали окончание программы. Только 2 из опрошенных указали выход на самостоятельную работу, отсутствие необходимости дальнейшей поддержки со стороны БИ/БА.

Респондентов просили назвать причины, которые побудили предприятие разместиться в БИ/БА. Наиболее важными для опрашиваемых оказались: наличие специалистов в области развития стартапов (35%), возможность получить низкую арендную ставку (23%), предоставление маркетинговых, консалтинговых и т.п. услуг (23%).

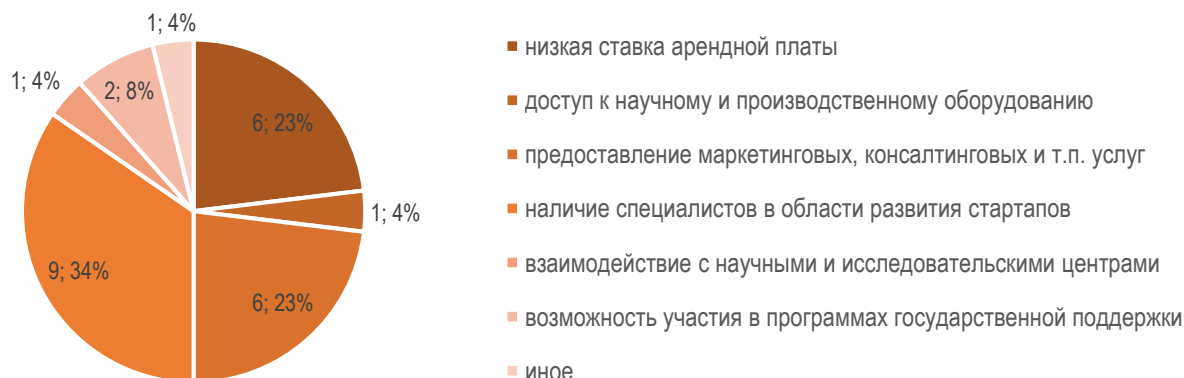


Рисунок П1. Причины размещения в БИ/БА

Респондентов просили оценить работу управляющей компании бизнес-инкубатора. В целом большая часть опрошенных нашли работу УК отличной (40%) и хорошей (48%). Замечаний к работе УК со стороны опрошенных не было выдвинуто.

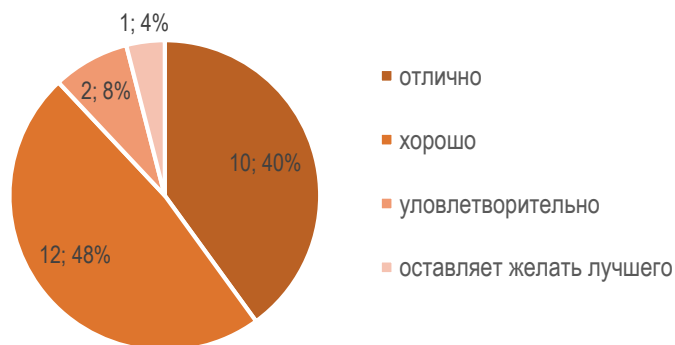


Рисунок П2. Оценка работы УК БИ

Участников опроса просили назвать факторы, которые являются ключевыми для эффективности работы БИ в Москве. В рамках опроса были названы следующие факторы:

- взаимодействие с МСП;
- уровень менторов БИ и экспертов;
- соответствие отраслям;
- успешные реализованные проекты;
- комплексность работы;
- больше практики, меньше научной составляющей;

- низкая ставка аренды и удачное расположение площадей;
- оборудование и опыт работы;
- навыки в поиске инвесторов и специалистов;
- умение оказывать помощь в переходе на следующие стадии проекта (с начальной).

Для бизнес-акселераторов наиболее значимые факторы успеха схожи с факторами успеха для БИ:

- уровень экспертов;
- умение оказывать помощь в переходе на следующие стадии проекта (с начальной);
- низкая арендная плата.

Респондентов просили назвать минимальный набор услуг, который должен быть представлен в БИ. Опрошенные называли такие услуги как:

- консультация юриста – специалиста в узких областях;
- консультации бухгалтера, аудитора;
- обучение;
- финансовая аналитика;
- доступ к помещениям и оборудованию;
- экспертная поддержка.

Аналогичным оказался и минимальный набор услуг, которые респонденты хотели бы видеть со стороны БА.

Был задан вопрос о том, каким образом должна формироваться стоимость аренды помещений в бизнес-инкубаторе. Респонденты указывали, что аренда должна быть ниже рыночной стоимости либо предоставляться безвозмездно. Некоторые опрошенные указывали, что стоимость аренды должна зависеть от параметров бизнес-инкубатора.

Респондентам рассказали о том, что при оценке работы бизнес-акселераторов, бизнес-инкубаторов планируется оценивать и показатели работы их резидентов. Например, размер годовой выручки и средней заработной платы сотрудников. И попросили сказать, будут ли они готовы предоставлять БИ/БА такие данные. Более половины опрошенных указали, что проблем с предоставлением данных не видят (52%), часть респондентов сказали, что готовы предоставлять данные с некоторыми оговорками (35%). Опрошенные, которые не были однозначно готовы предоставлять соответствующие данные, указывали на необходимость ознакомления с рядом условий, а также нежелание раскрывать конфиденциальную информацию.



Рисунок П3. Готовность предоставлять данные руководству БИ/БА

Далее респондентам было предложено поговорить о программах поддержки резидентов бизнес-инкубаторов. Участникам опроса был задан вопрос о том, насколько эффективны и востребованы существующие меры поддержки резидентов бизнес-инкубаторов в Москве. В целом респонденты находят действующие меры достаточно эффективными (27%) и скорее эффективными (41%). В качестве недостатков оказываемых мер поддержки респонденты называли бесполезные семинары и иные формы обучения, недостаточный уровень менторов,

дифференциацию мер для различных потенциальных получателей поддержки, отсутствие поддержки МСП, отсутствие налоговых мер поддержки.



Рисунок П4. Оценка респондентами эффективности мер поддержки резидентов БИ/БА в Москве

Респондентам рассказали, что в рамках Концепции предусматривается введение новых мер государственной поддержки резидентов и попросили оценить по 10-балльной шкале, насколько предлагаемые меры поддержки будут востребованы резидентами, где 10 – это очень востребованные, а 1 – совсем не востребованные. Наиболее востребованными среди опрошенных оказались компенсация расходов по участию в конгрессно-выставочных мероприятиях (8,6 балла), субсидии на лизинг оборудования (6,7 балла), субсидии на покупку оборудования (6,4 балла).



Рисунок П5. Оценка респондентами мер поддержки

Далее респондентов просили указать, есть ли необходимость в дополнении предложенных мер поддержки. Более половины опрошенных (57%) указали на отсутствие такой необходимости. Среди тех, кто ответил, что такая необходимость есть, были предложены следующие возможные меры поддержки:

- поддержка малого бизнеса;
- выдача грантов на заработную плату сотрудникам;
- обучение сотрудников;
- субсидирование фонда оплаты труда;
- налоговые льготы;
- работы со студентами по части их развития;

- более индивидуальный подход к участникам;
- больше финансовой поддержки.

4. Опрос представителей технопарков Москвы

В рамках публичных консультаций было проведено телефонное анкетирование представителей управляющих компаний технопарков Москвы (далее – ТП). Всего были опрошены представители 19 ТП из 30 действующих ТП Москвы³⁰ (63%).

В рамках опроса был задан вопрос о том, имеется ли на территории технопарка бизнес-инкубатор или бизнес-акселератор. Только в 1 из 19 ТП было указано о наличии бизнес-инкубатора или бизнес-акселератора.

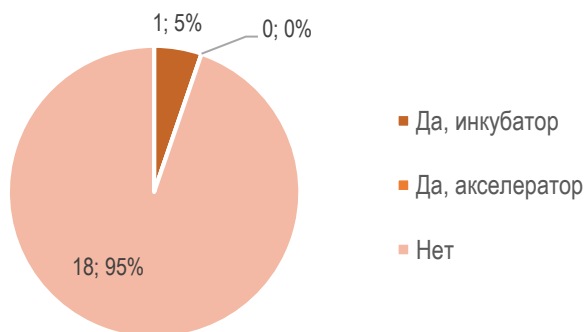


Рисунок П6. Наличие БИ/БА при технопарке

Респонденту, который указал, что при ТП имеется бизнес-инкубатор, был задан ряд вопросов, позволяющих получить сведения о данном БИ. Так, названный БИ существует уже 10 лет. Управлением БИ занимается управляющая компания ТП, отдельного юридического лица не создано. На момент проведения опроса в БИ действуют 22 резидента. В БИ установлены требования и порядок отбора резидентов, действует экспертный совет для отбора заявок. Для размещения в БИ отбираются проекты на стадии стартапа до 3 лет. Резидентам БИ сдаются места в аренду по ставке ниже рыночной. Помимо аренды, резидентам БИ оказывается ряд услуг: обучение, семинары, мастер-классы, консультационные услуги. Резиденты готовятся для дальнейшего их размещения в данном ТП, вместе с тем допустимо их размещение и в иных ТП. Респондент также указал, что вопрос использования федеральных или городских мер поддержки БИ рассматривался.

Ситуация с планами относительно устройства бизнес-инкубатора или бизнес-акселератора в рамках ТП обстоит несколько иначе: более половины опрошенных (10 из 18) планируют размещение БИ или БА в технопарке.

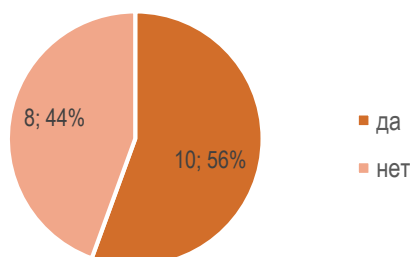


Рисунок П7. Планы по размещению БИ/БА в ТП

³⁰ Перечень действующих технопарков Москвы: <https://investmoscow.ru/industry-and-innovation/active-techparks/techparks/techparkareas/>

Менее половины технопарков (8 из 18, не имеющих на данный момент БИ) не планируют размещение бизнес-инкубаторов или бизнес-акселераторов внутри технопарка. Причины отсутствия планов по размещению таких структур, указанные респондентами, следующие:

- АО по уставу не положено иметь бизнес-инкубатор, очень жесткие экономические нормативы;
- технопарк сформирован на базе НИИ, компании уже сформировавшиеся, занимаются технологиями, малых компаний мало;
- сначала необходимо подтвердить статус технопарка;
- до кризиса планировалось построить большой корпус для БИ, после кризиса возможности строительства не стало, также изменилась нормативно-правовая база в части ТП;
- есть бизнес-инкубатор в другом месте Троицка, которым управляет один из арендаторов данного технопарка;
- в ТП основной упор на производства, а не инновации, в связи с чем БИ не интересен;
- предприятие является режимным;
- не задумывались о размещении таких структур.

Технопаркам, в которых планируется открытие БА или БИ, был задан вопрос об ориентировочных параметрах объекта, таких как площадь, специализация на стадиях, ориентация резидентов (выпуск для данного ТП или возможный переход в иные предприятия после выпуска из БИ/БА), услуги БИ/БА, специализация только на аренде.

Большая часть опрошенных ТП еще не определилась с возможной площадью БИ на территории технопарка. Среди определившихся планируемая площадь колеблется от 100 до 1000 кв. м, однако большая часть респондентов указали площадь до 500 кв. м.

По вопросу специализации большая часть респондентов указывала, что БИ будет иметь специализацию по следующим сферам: микроэлектроника (2), электронные компоненты для автопрома (1), ИТ-сфера (2), энергетика, высокотехнологичная медицина, включая ядерную медицину, фотоника (1), рыбное хозяйство (1). Только двое из опрошенных заявили об отсутствии на данный момент планов по специализации, один респондент указал, что конкретной специализации не будет, вся сфера высоких технологий в приоритете.

Трое опрошенных (из 10) заявили о том, что выпуск резидентов планируется для их дальнейшего размещения в этом же технопарке, остальные воздержались от ответа на данный вопрос.

Что касается услуг БИ, то большая часть планирует как предоставление аренды (3 респондента), так и оказание иных услуг БИ для резидентов (4 респондента). Один опрошенный указал на то, что аренда точно не планируется, еще один опрошенный указал на сложности с предоставлением аренды в связи со спецификой предприятия (ФБГУ).

Респондентам был задан вопрос о том, рассматривали ли они возможность использования федеральных или городских мер поддержки БИ/БА.

По результатам было выявлено, что 50% рассматривали использование ряда мер. Респондентов попросили указать, какие меры они изучали:

- участвовали в группе по оценке городских предложений по созданию бизнес-инкубатора, готовы участвовать в этой работе только на паритетных началах с правительством Москвы, иначе не получится;
- защитили программу в департаменте науки правительства Москве по бизнес-акселератору;
- финансовые и организационные.

Один респондент указал, что не может вспомнить конкретные меры, один из опрошенных указал, что рассматривались городские меры.

В рамках опроса респондентам был задан вопрос о наличии у ТП устойчивых связей с

каким-либо БИ или БА, размещенным за пределами данного технопарка, например, при вузах.

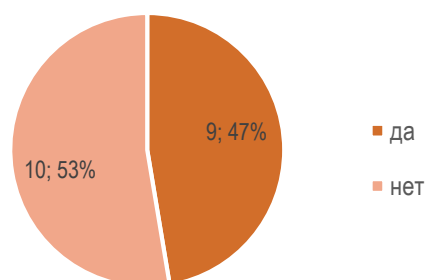


Рисунок П8. Наличие у ТП связей с БИ/БА за пределами ТП

Менее чем у половины (9 из 19) такие связи имеются, при этом большая часть опрошенных взаимодействуют с БИ при вузах, среди которых МФТИ, МГУ, МГИМО, МГТУ им. Баумана, НАМИ, МИФИ, МАИ, МИРЭА. Также респонденты указали ТП Строгино, Корпорацию развития Зеленограда, Сколково. Взаимодействие с БИ/БА, размещенными за пределами ТП, менее чем в половине случаев (4 из 9) подкреплено соглашениями или иными аналогичными документами. Вместе с тем большая часть опрошенных (5 из 9) указала, что такое сотрудничество имеет целью получение новых резидентов в собственный технопарк. Если оценивать эффективность такого сотрудничества, то 4 ТП указали, что оно позволило привлечь 1 резидента, в остальных случаях (5 ТП) ни одного резидента в результате сотрудничества привлечено не было.

Респондентам был задан вопрос о наличии приоритетного рассмотрения задачи посадки стартапа-выпускника инкубаторов, с которыми налажено взаимодействие перед прочими претендентами. Большая часть опрошенных (7 из 9) указала, что никаких преференций не применяется. На вопрос о том, есть ли преференции выпускникам других инкубаторов при приеме в ТП, были получены несколько иные результаты: 5 из 9 опрошенных указали, что такие преференции существуют.

У ТП, которые не имеют устойчивых связей с БИ/БА, спрашивали о наличии планов по налаживанию таких связей. Половина опрошенных ответила, что планы имеются.

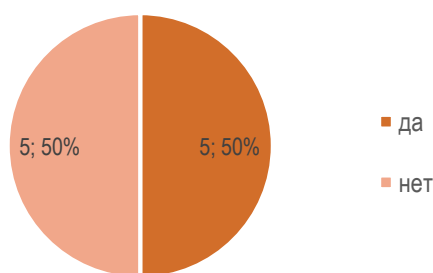


Рисунок П9. Наличие планов по налаживанию связей с БИ/БА за пределами ТП

У респондентов, которые не имеют в планах налаживание связей с какими-либо БИ/БА, спрашивали о причинах, по которым они принимали такое решение. Опрошенными были названы следующие факторы:

- необходимость оценки экономических выгод такого взаимодействия;
- отсутствуют работники, которые смогли бы этим заниматься, так как аренда приносит достаточную для предприятия выгоду;

- ТП является специфическим нанотехнологическим центром, все резиденты – структуры РОСНАНО.

Респондентов, которые указывали на наличие планов по налаживанию связей с БИ/БА, попросили назвать организации, которые они рассматривают как интересные или перспективные для подобных связей. Опрошенными были названы следующие предприятия: МГТУ, ВШЭ, МГУ (периодически контактируют), БИ при вузах (Калининградский технический университет, Астраханский технический университет, а также 2 иных вуза).

Респондентам был задан вопрос о том, допускают ли они размещение выпускников БИ/БА на территории ТП. 14 из 19 опрошенных заявили, что такое размещение допускается, только 3 указали, что такой возможности нет.

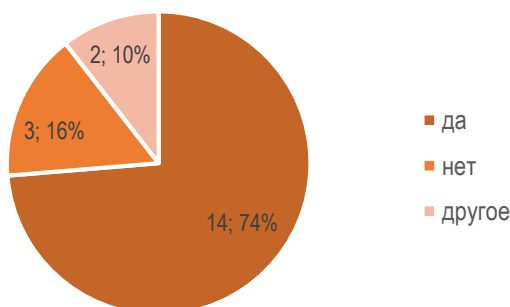


Рисунок П10. Возможность размещения выпускников БИ/БА на территории ТП

Респондентов, которые указали, что не допускают размещение выпускников БИ/БА на территории ТП, просили указать причины такого решения. Опрошенными были названы следующие причины:

- у ТП имеются свои способы заселения, ТП специализируется на размещении крупных компаний, работа с небольшими (до 100 человек) предприятиями затруднительна, так как у них слабые экономические результаты;
- нет места для размещения таких выпускников;
- предприятие является закрытым и режимным.

Также в рамках интервью был задан ряд вопросов, направленных на сбор общей информации относительно работы технопарков.

Так, респондентов спросили, какие требования предъявляются со стороны технопарка к новым резидентам. Частью опрошенных было указано, что применяются единые требования к ТП, определенные постановлением правительства Москвы. Большая часть опрошенных указала, что резиденты должны соответствовать отраслевой специфике технопарка (были названы химическая, атомная, ядерная отрасли, вся инновационная деятельность, область информационных технологий и связи, обрабатывающие производства, научные исследования и разработки, сфера деятельности по микроэлектронике, энергоэффективность, ИТ-технологии или производство, сфера энергетики, компоненты электроники для автомобилей, фотоника). Некоторые респонденты указывали, что важной составляющей является коммерческая перспектива проекта, важна не только аренда. Другие респонденты, наоборот, сказали, что ключевое – платежеспособность резидентов, и приветствуются все желающие, готовые платить за помещения.

Респондентам был задан вопрос о том, наблюдается ли на данный момент дефицит резидентов технопарка: 11 из 19 указали, что дефицита резидентов нет. Вместе с тем большая часть (16 из 19) указала, что площадь технопарка не полностью заполнена резидентами.

Респондентов спросили о том, существует ли необходимость в стимулировании проектов

по развитию БИ/БА в Москве. Большая часть (16 из 19) указала, что такая необходимость существует.

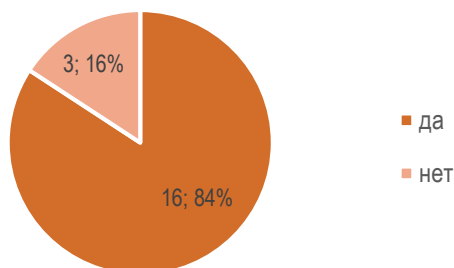


Рисунок П11. Необходимость в стимулировании проектов по развитию БИ/БА в Москве

Тех респондентов, которые указали на необходимость стимулирования проектов по развитию БИ/БА в Москве, просили назвать факторы, ее определяющие. Опрошенными были указаны следующие причины:

- нужно поддерживать финансовые и организационные инициативы, исходящие от технопарков;
- начинающие инновационные компании требуют господдержки;
- нужна финансовая поддержка для стартаперов;
- нужно поддерживать те технопарки, которые уже встали на ноги и эффективно работают, чтобы они могли размещать на своих площадях малые предприятия, работа со стартапами должна получать бюджетную поддержку от города;
- нужно, чтобы бизнес-инкубаторы рождались снизу, а не насаждались сверху, как это делается в Москве;
- наконец-то поставлена правильная задача создавать технопарки при университетах и научных центрах, а не в спальных районах, где они просто перерождаются в бизнес-центры и где сдаются помещения в аренду;
- у многих дефицит финансовых ресурсов, должна быть какая-то мотивация в плане финансовых ресурсов.

Отсутствие необходимости стимулирования респонденты обосновали следующими причинами:

- все инициативы должны идти снизу;
- регулировать инкубаторы должны те, кто их создают, чтобы было больше возможностей применять различные инструменты, здесь не нужно вмешательство каких-то регулирующих органов.

Приложение 5. Сравнение вариантов регулирования по их влиянию на факторы существования проблемы и показатели достижения установленной цели

Вариант 2

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
1	Факторы существования проблемы							
1.1	повысить экономическую привлекательность организации и ведения деятельности по поиску, отбору инновационных проектов и предоставлению услуг их инкубирования и акселерации		Налог на прибыль не является важной мерой Субсидирование текущей деятельности повышает привлекательность		Условия в виде выручки на метраж и уровня заработной платы по резидентам стимулирует привлекать в инкубаторы проекты высокой стадии готовности, проекты уже дающие выручку. Стимулы по поиску перспективных проектов на стадии идеи сокращаются	Ограничивают круг проектов, которые заходят в БИ, только теми, которые зарегистрированы в Москве. Требования к БИ определяют необходимость находится резиденту в нем и арендовать площади, те проекты, которым не требуется аренда, исключены из сферы поддержки. Имеются также отраслевые ограничения (определены кодами ОКВЭД)		
1.2	улучшить возможности действующих инкубаторов и		Возможности улучшатся, однако нет прямой связи		Нет прямой связи с заказом услуг	Не влияют		

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
	акселераторов по заказу более квалифицированных сторонних услуг, связанных с инкубацией	помещения в собственности или аренде от 3х лет также ограничивают круг	поддержки с заказом услуг					
1.3	улучшить возможности действующих инкубаторов и акселераторов по организации поиска и отбора инновационных проектов в регионах и странах ближнего зарубежья	получателей, не включают УК с правом субаренды или оперативного управления.	Возможности улучшатся, однако нет прямой связи с количеством инкубируемых проектов. Кроме того, имеются ограничения по месту регистрации резидентов инкубатора, что сокращает возможности по привлечению проектов из других регионов и стран.		Условия в виде выручки на метраж и уровня заработной платы по резидентам стимулирует привлекать в инкубаторы проекты высокой стадии готовности, проекты уже дающие выручку. Стимулы по поиску перспективных проектов на стадии идеи сокращаются	Ограничивают круг проектов, которые заходят в БИ, только теми, которые зарегистрированы в Москве		
1.4	создать дополнительные стимулы для инновационных проектов и стартапов оставаться в Москве после прохождения программ инкубирования/ акселерации		Нет прямой связи. Однако имеются требования к проектам, заходящим в БИ, которые подходят под требования к БИ и УК для получения поддержки, - регистрация в Москве, что повышает вероятность, что		Нет прямой связи. Однако требования к проектам, заходящим в БИ, которые подходят под требования к БИ и УК для получения поддержки, - регистрация в Москве.	Нет прямой связи, требования регистрации и ведения деятельности в Москве относятся только к периоду пребывания в инкубаторе		

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
			стартап продолжит вести бизнес здесь.					
2	Показатели достижения цели							
2.1	количество организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов (инкубаторы и акселераторы), ставших получателями государственной поддержки	Сужают количество организаций, имеющих компетенцию по инкубированию, расширяют круг организаций, которые могут подать заявки на субсидию (под критерии фактически подпадают технопарки и бизнес-центры).					Не влияют	Не влияют
2.2	число проектов, рассматриваемых организациями – получателями государственной поддержки в целях предоставления услуг инкубирования или акселерации	Опосредованно влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя	Опосредованно влияют на рост показателя – увеличивают количество просмотров проектов для поиска самых перспективных	Не влияют на рост показателя. Сужают круг проектов до зарегистрированных в Москве	Не влияют	Не влияют
2.3	число проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, оказываемых организациями – получателями государственной поддержки		Не влияют на рост показателя		Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя. Сужают круг проектов до зарегистрированных в Москве	Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
2.4	доля проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, получивших те или иные виды государственной поддержки		Не влияют на рост показателя		Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя	Влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя
2.5	доля проектов, выпускающихся из бизнес-инкубаторов и акселераторов, которые продолжают реализовывать бизнес в Москве		Не влияют на рост показателя		Не влияют на рост показателя	Опосредованно влияют на рост показателя	Влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя
2.6	количество занятых в проектах, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и у выпускников таких организаций		Не влияют на рост показателя		Опосредованно влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя
2.7	объемы налоговых отчислений проектов, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и выпускников таких организаций		Не влияют на рост показателя		Влияют на рост показателя	Опосредованно влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя	Не влияют на рост показателя

Вариант 3

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
1	Факторы существования проблемы							
1.1	повысить экономическую привлекательность организации и ведения деятельности по поиску, отбору инновационных проектов и предоставлению услуг их инкубирования и акселерации		Субсидирование повышает привлекательность. Сокращаются риски инкубаторов, так как субсидия представляется по результату. Однако поскольку это происходит через год после получения статуса для достижения результатов необходимо иметь собственные или привлеченные средства.		Условия предоставления субсидии и объем субсидии связаны с количеством инкубируемых проектов	В целом потенциальный круг проектов расширяется. Требования ограничивают круг проектов, которым представляются услуги БИ, только инновационным характером проекта. Требования к проекту, имеющему статус резидента, по регистрации в Москве сохраняются. Остаются также отраслевые ограничения (в сфере промышленной деятельности, определенной в соответствии с Законом г. Москвы от 07.10.2015. № 55.		
1.2	улучшить возможности действующих инкубаторов и акселераторов по заказу более		Возможности улучшатся, имеется связь поддержки с объемом заказываемых		Установлена прямая связь поддержки с объемом заказываемых	Нет влияют		

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
	квалифицированных сторонних услуг, связанных с инкубацией		услуг.		услуг.			
1.3	улучшить возможности действующих инкубаторов и акселераторов по организации поиска и отбора инновационных проектов в регионах и странах ближнего зарубежья		Возможности улучшатся, имеется связь с количество инкубируемых проектов (стимул к расширению поиска и увеличению числа проектов).		Ограничение на регистрацию проекта в Москве не установлено. Объем поддержки зависит от количества инкубируемых проектов.	Требования не ограничивают региональную принадлежность проекта, которому оказываются услуги инкубирования.		
1.4	создать дополнительные стимулы для инновационных проектов и стартапов оставаться в Москве после прохождения программ инкубирования/ акселерации		Отсутствует ограничение по месту регистрации проекта, заходящего в инкубатор. Установлены условия субсидии в отношении выходящих проектов, которые направлены на стимулирование размещения бизнеса в Москве. Предложена дополнительная стимулирующая мера – освобождение выпускника инкубатора от части налога на прибыль.		Установлены условия субсидии в отношении выходящих проектов, которые направлены на стимулирование размещения бизнеса в Москве.	Создаются стимулы для выпускников в виде льготного обложения налогом на прибыль.		

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
2	Показатели достижения цели							
2.1	количество организаций, услуги которых направлены на коммерциализацию инновационных проектов и формирование инновационных стартапов (инкубаторы и акселераторы), ставших получателями государственной поддержки	Расширяют количество организаций, имеющих компетенцию по инкубированию, и исключают круг организаций, которые могут не обладать соответствующей наработанной компетенцией.					Не влияют.	Не влияют.
2.2	число проектов, рассматриваемых организациями – получателями государственной поддержки в целях предоставления услуг инкубирования или акселерации	Опосредованно влияют на рост показателя.	Влияют на рост показателя.	-	Опосредованно влияют на рост показателя – увеличивают количество просмотров проектов для поиска перспективных	Расширяют круг проектов, которые могут проходить инкубацию, опосредованно влияют на рост показателя	Не влияют.	Не влияют.
2.3	число проектов – получателей услуг по инкубированию или акселерации, оказываемых организациями – получателями государственной поддержки		Напрямую связаны с количеством проектов, направлены на рост показателя.		Напрямую связаны с количеством проектов, направлены на рост показателя.	Расширяют круг проектов, которым могут предоставляться услуги инкубирования, опосредованно влияют на рост показателя.	Влияют на рост показателя.	Опосредованно влияют на рост показателя.
2.4	доля проектов – получателей услуг по		Опосредованно влияют на рост		Опосредованно влияют на рост	Опосредованно влияют на рост	Влияют на рост показателя.	Влияют на рост показателя.

№ п/п	Параметры, на которые воздействует регулирование	Основные параметры регулирования						
		требования к БИ и УК БИ	меры стимулирования развития БИ	применение мер стимулирования к УК БИ	условия предоставления субсидий и их параметры	требования к резидентам БИ	дополнительные виды поддержки резидентов БИ	дополнительные виды поддержки выпускников БИ
	инкубированию или акселерации, получивших те или иные виды государственной поддержки		показателя.		показателя.	показателя.		
2.5	доля проектов, выпускающихся из бизнес-инкубаторов и акселераторов, которые продолжают реализовывать бизнес в Москве		Влияют на рост показателя.		Влияют на рост показателя.	Влияют на рост показателя.	Влияют на рост показателя.	Влияют на рост показателя.
2.6	количество занятых в проектах, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и у выпускников таких организаций		Опосредованно влияют на рост показателя.		Опосредованно влияют на рост показателя.	Не влияют на рост показателя.	Не влияют на рост показателя.	Не влияют на рост показателя.
2.7	объемы налоговых отчислений проектов, инкубируемых организациями – получателями поддержки, и выпускников таких организаций		Опосредованно влияют на рост показателя.		Влияют на рост показателя.	Опосредованно влияют на рост показателя.	Не влияют на рост показателя.	Не влияют на рост показателя.

Приложение 6. Обзор федеральных и некоторых региональных правил поддержки создания и развития бизнес-инкубаторов

Федеральная поддержка создания и развития бизнес-инкубаторов и установленные к ним требования

Минэкономразвития России осуществляет финансовую поддержку организаций – объектов инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в число которых входят бизнес-инкубаторы. Поддержка организована в форме предоставления субсидий из федерального бюджета и регулируется приказом Министерства экономического развития РФ от 25.03.2015 г. № 167 «Об утверждении условий конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» (далее – Приказ).

Субсидии предоставляются субъектам Российской Федерации в рамках реализации программ (подпрограмм) развития малого и среднего предпринимательства монопрофильных муниципальных образований на финансирование создания и (или) развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, оказывающей имущественную поддержку бизнес-инкубаторов. Максимальный размер субсидии на поддержку программ обеспечения деятельности и (или) развития бизнес-инкубаторов составляет не более 2 млн руб. на 1 бизнес-инкубатор. Субсидия не может быть использована для капитального ремонта бизнес-инкубатора.

Приказом установлены требования к субъектам РФ, бизнес-инкубаторам и управляющим организациям, которые имеют право на участие в конкурсе на получение субсидии.

Условия конкурсного отбора на предоставление субсидии следующие:

а) наличие в субъекте Российской Федерации бизнес-инкубатора, построенного и **действующего или строящегося за счет субсидии федерального бюджета;**

б) наличие **программы обеспечения деятельности бизнес-инкубатора**, построенного и действующего либо строящегося за счет субсидии федерального бюджета, содержащей одно или несколько из следующих положений:

- обеспечение бизнес-инкубатором предоставления субъектам малого предпринимательства образовательных услуг, услуг по трансферту и коммерциализации технологий, включая оплату услуг экспертов за научно-техническую и экономическую экспертизу проектов;
- возмещение затрат на патентно-лицензионные и информационно-аналитические работы для охраны прав на объекты интеллектуальной собственности для субъектов малого и среднего предпринимательства; возмещение затрат на участие в выставках;
- возмещение затрат на присоединение к национальным и международным сетям технологического трансфера и базам данных научно-технической информации), возмещение затрат на прохождение бизнес-инкубатором ежегодной оценки эффективности и иных услуг, направленных на совершенствование указанных процессов, в том числе подготовку менеджеров для бизнес-инкубатора, и стимулирование привлечения учащейся молодежи (в возрасте до 30 лет) к использованию услуг бизнес-инкубаторов;
- подготовка менеджеров для бизнес-инкубатора.

Требования, выдвигаемые для участия в конкурсном отборе, следующие:

а) наличие обязательства субъекта Российской Федерации **обеспечить**

функционирование бизнес-инкубатора в течение не менее 10 лет с момента его создания за счет субсидии федерального бюджета;

б) бизнес-инкубатор создается в соответствии с требованиями, установленными Приказом;

в) в целях получения субсидии из федерального бюджета на реализацию мероприятия по созданию и (или) развитию бизнес-инкубатора субъект Российской Федерации должен принять на себя следующие обязательства:

- определить уполномоченный орган субъекта Российской Федерации, ответственный за создание и деятельность бизнес-инкубатора и урегулирование споров, связанных с размещением в нем субъектов малого предпринимательства;
- обеспечить функционирование бизнес-инкубатора в течение не менее 10 лет с момента ввода в эксплуатацию объекта(ов) за счет субсидии, предоставленной на создание бизнес-инкубатора;
- обеспечить текущее финансирование деятельности бизнес-инкубатора;
- определить организацию, управляющую деятельностью бизнес-инкубатора, а также утвердить порядок управления деятельностью бизнес-инкубатора, содержащий условия заключения льготных договоров аренды (субаренды) с субъектами малого предпринимательства и условия доступа арендаторов (субарендаторов) к услугам, предусмотренным Приказом;

г) средства субсидии федерального бюджета на финансирование мероприятий по созданию и (или) развитию бизнес-инкубаторов, предоставляются субъектам Российской Федерации в целях финансирования следующих направлений:

- строительство (реконструкция), расширение и техническое перевооружение здания (части здания) бизнес-инкубатора;
- капитальный ремонт здания (части здания) бизнес-инкубатора;
- организационное и техническое обеспечение доступа к системам тепло-, газо-, энерго- и водоснабжения, водоотведения, подземным инженерным коммуникациям, обеспечение связи;
- приобретение офисной мебели, электронно-вычислительной техники (иного оборудования для обработки информации), программного обеспечения, периферийных устройств, копировально-множительного оборудования, лабораторного оборудования.

Требования к бизнес-инкубаторам в рамках Приказа установлены следующие:

- 1) Бизнес-инкубатор – организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности – стадии, при которой срок деятельности субъекта малого предпринимательства с момента государственной регистрации до момента подачи заявки на участие в конкурсе на предоставление в аренду помещений и оказания услуг бизнес-инкубатором не превышает 3 лет (далее – ранняя стадия деятельности), – осуществляющая такую поддержку путем предоставления в аренду помещений и оказания услуг, необходимых для ведения предпринимательской деятельности, в том числе консультационных, бухгалтерских и юридических услуг, а также проведения образовательных тренингов и семинаров.
- 2) Общая площадь нежилых помещений бизнес-инкубатора должна составлять не менее 900 кв. метров, при этом площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства, должна составлять не менее 85% от расчетной площади бизнес-инкубатора, а оставшаяся часть площади может предоставляться организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, и использоваться в целях оказания услуг, указанных в Приказе.

- 3) Расчетной площадью бизнес-инкубатора является общая площадь нежилых помещений бизнес-инкубатора для размещения в бизнес-инкубаторе субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, за исключением коридоров, тамбуров, переходов, лестничных площадок, которые в силу конструктивных или функциональных особенностей не могут быть использованы в соответствии с целевым назначением бизнес-инкубатора. К расчетной площади бизнес-инкубатора также относятся помещения для оказания услуг общественного питания работникам бизнес-инкубатора.
- 4) В случае проведения реконструкции и (или) капитального ремонта нежилых помещений бизнес-инкубатора на конкурсный отбор субъектом Российской Федерации представляется информация об объекте, отвечающем следующим требованиям:
- строительство объекта начато не ранее 1 января 1970 года;
 - общий процент износа объекта составляет не более 50% на дату инвентаризации.
- 5) Площадь нежилых помещений, предоставленных в аренду одному субъекту малого предпринимательства, не должна превышать 15% от расчетной площади нежилых помещений бизнес-инкубатора, предназначенной для размещения субъектов малого предпринимательства.
- 6) Бизнес-инкубатор в зависимости от специализации организации, управляющей его деятельностью, может быть:
- общего типа (специализация соответствует);
 - инновационного типа.
- 7) Бизнес-инкубатор общего типа может быть:
- производственным (при наличии в бизнес-инкубаторе производственных площадей и необходимого оборудования, предоставляемого субъектам малого предпринимательства, осуществляющим производственную деятельность);
 - офисным;
 - смешанным;
 - отраслевым, в том числе аграрным (в соответствии со сферой деятельности предполагаемых к размещению в бизнес-инкубаторе субъектов малого предпринимательства).

Также Приказом закрепляются следующие положения, определяющие **оснащенность бизнес-инкубатора**:

- наличие не менее 70 рабочих мест, при этом каждое рабочее место должно быть оснащено компьютером, принтером (индивидуального и (или) коллективного доступа) и телефоном с выходом на городскую и междугородную связь;
- не менее 80% рабочих мест бизнес-инкубатора должны быть обеспечены доступом в информационно-телекоммуникационную сеть Интернет;
- наличие оргтехники для коллективного доступа: факс, копировальный аппарат, сканер, цветной принтер, телефонная мини-АТС;
- наличие не менее одной переговорной комнаты, оборудованной мебелью и телефоном с выходом на городскую и междугородную связь;
- наличие не менее одного зала для проведения лекций, семинаров и других обучающих занятий, оборудованного мебелью, проектором и телефоном с выходом на городскую и междугородную связь.

В бизнес-инкубаторе запрещено размещение субъектов МСП, осуществляющих следующие виды деятельности:

- финансовые, страховые услуги;

- розничная или оптовая торговля;
- строительство, включая ремонтно-строительные работы;
- услуги адвокатов, нотариат;
- ломбарды;
- бытовые услуги;
- услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- распространение наружной рекламы с использованием рекламных конструкций, размещение рекламы на транспортных средствах;
- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов;
- медицинские и ветеринарные услуги;
- общественное питание (кроме столовых для работников бизнес-инкубатора и компаний, размещенных в нем);
- операции с недвижимостью, включая оказание посреднических услуг;
- производство подакцизных товаров, за исключением изготовления ювелирных изделий;
- добыча и реализация полезных ископаемых;
- игорный бизнес.

В Приказе установлены требования к деятельности организации, управляющей деятельностью бизнес-инкубатора. Данная организация осуществляет следующие функции:

- реализация следующих процессов: поиск, оценка перспективности и отбор проектов для размещения в бизнес-инкубаторе; мониторинг и анализ последовательности и эффективности шагов в создании стратегии выхода резидентов бизнес-инкубатора на рынок (маркетинг, финансовое планирование, разработка технологии, создание команды); внесение рекомендаций и принятие мер, направленных на развитие проекта; анализ эффективности деятельности компаний, являвшихся резидентами бизнес-инкубатора, в условиях реального рынка и оказание им консалтинговых услуг;
- создание экспертного сообщества для оценки проектов;
- рекламно-просветительская деятельность в сфере предпринимательства и повышение бизнес-активности населения;
- обучение основам предпринимательской деятельности и переквалификация населения;
- создание партнерской сети сервисных организаций, необходимых для деятельности резидентов бизнес-инкубатора;
- ведение базы данных резидентов и внешних потребителей услуг бизнес-инкубатора;
- взаимодействие с организациями, оказывающими государственную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства субъекта Российской Федерации;
- взаимодействие с некоммерческими организациями региона, выражающими интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, и структурными подразделениями указанных организаций;
- организация площадки для встреч субъектов малого и среднего предпринимательства;
- работа с молодежью с целью развития молодежного предпринимательства;
- техническая эксплуатация здания (части здания) бизнес-инкубатора.

Также установлены требования к руководителю и части работников Управляющей организации. Руководитель организации, выбранной для осуществления управления деятельностью бизнес-инкубатора, должен:

- быть гражданином Российской Федерации;
- иметь высшее экономическое образование или высшее образование в сфере управления;

- обладать опытом работы на руководящих должностях не менее 3 (трех) лет.

Организация, выбранная для осуществления управления деятельностью бизнес-инкубатора, должна иметь в штатном расписании не менее двух должностей менеджеров для работы с резидентами бизнес-инкубатора. Менеджеры должны иметь:

- высшее или специальное образование в сфере менеджмента (инновационного менеджмента);
- опыт работы не менее 3 (трех) лет.

Требования к отчетности управляющей организации БИ. Организация, управляющая деятельностью бизнес-инкубатора, обеспечивает на постоянной основе размещение и обновление (актуализацию) (не реже двух раз в месяц) на официальном сайте бизнес-инкубатора в информационно-телекоммуникационной сети Интернет следующей информации:

- общие сведения о бизнес-инкубаторе;
- сведения об учредителях бизнес-инкубатора;
- сведения о помещениях бизнес-инкубатора, а также информацию об условиях и сроках проведения конкурсных отборов на размещение в бизнес-инкубаторе субъектов малого предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства;
- сведения о субъектах малого предпринимательства и организациях, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства, размещающихся в бизнес-инкубаторе с указанием информации об их отраслевой принадлежности, производимых товарах, оказываемых услугах;
- сведения о деятельности бизнес-инкубатора, об его услугах, в том числе о стоимости предоставляемых услуг;
- отчеты о деятельности бизнес-инкубатора за предыдущие годы с момента создания;
- дополнительные информационные сервисы (например, базы данных по государственным и муниципальным закупкам, сведения о мерах поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства).

Оценка эффективности деятельности управляющей организации. Организация, управляющая деятельностью бизнес-инкубатора, ежегодно проходит оценку эффективности, содержащую:

- анализ эффективности процессов поиска, оценку перспективности и отбора проектов для размещения в бизнес-инкубаторе;
- анализ эффективности процессов мониторинга и анализа последовательности и эффективности шагов в создании стратегии выхода резидентов бизнес-инкубатора на рынок (маркетинг, финансовое планирование, разработка технологии, создание команды), внесения рекомендаций и принятия мер, направленных на развитие проекта;
- анализ информации о качестве менеджмента и эффективности человеческих ресурсов (персонала) бизнес-инкубатора; анализ информации о качестве системы мониторинга деятельности субъектов малого предпринимательства, пользующихся услугами бизнес-инкубатора;
- анализ информации о наличии обучающих программ бизнес-инкубатора, в том числе программ развития и поддержки молодежного предпринимательства в бизнес-инкубаторе, о наличии партнерской сети, об эффективности сотрудничества бизнес-инкубатора с организациями, образующими инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

Количественных показателей, а также пороговых значений признания достигнутых значений показателей эффективными не установлено.

Региональная поддержка бизнес-инкубаторов, управляющих компаний, а также резидентов бизнес-инкубаторов

Требования, устанавливаемые регионами к бизнес-инкубаторам, как правило, дублируют требования, установленные Минэкономразвития России для претендентов на получение федеральной субсидии, что обусловлено следующим: значительная часть действующих бизнес-инкубаторов создается с использованием средств федеральных субсидий и, соответственно, обязана соблюдать указанные выше требования.

Вместе с тем регионы вправе устанавливать дополнительные требования или критерии, выдвигаемые к управляющим организациям или резидентам бизнес-инкубаторов, если такие требования не противоречат федеральному законодательству. Далее будут рассмотрены требования и меры поддержки, установленные в регионах РФ.

Республика Татарстан

Требования и оценка эффективности управляющих организаций. Помимо требований, дублирующих требования Минэкономразвития России к управляющей организации БИ, в Республике Татарстан утверждены положения, характеризующие оценку эффективности деятельности Управляющей организации. Данные требования являются обязательными для получения аккредитации организации бизнес-инкубатора Уполномоченным органом (Министерство экономики Республики Татарстан). **Управляющая компания обязана иметь порядок оценки эффективности, включающий в себя следующие разделы:**

- анализ эффективности процессов преинкубирования (поиск, оценка перспективности и отбор проектов для размещения в бизнес-инкубаторе);
- анализ эффективности процессов инкубирования (мониторинг и анализ последовательности и эффективности шагов в создании стратегии выхода резидентов бизнес-инкубатора на рынок (маркетинг, финансовое планирование, разработка технологии, создание команды), внесение рекомендаций и принятие мер, направленных на развитие проекта);
- анализ эффективности процессов постинкубирования (мониторинг и анализ эффективности деятельности компаний-выпускников бизнес-инкубатора в условиях реального рынка и оказание им консалтинговых услуг);
- анализ информации об организационной эффективности, качестве менеджмента и эффективности человеческих ресурсов (персонала) бизнес-инкубатора;
- анализ информации о качестве действующих в бизнес-инкубаторе технологий и оказываемых услуг;
- анализ финансово-экономических показателей эффективности деятельности бизнес-инкубатора и резидентов бизнес-инкубатора;
- анализ информации о качестве системы мониторинга деятельности субъектов предпринимательства, пользующихся услугами бизнес-инкубатора;
- анализ информации о наличии обучающих программ бизнес-инкубатора;
- анализ информации о наличии партнерской сети, об эффективности сотрудничества бизнес-инкубатора с организациями инфраструктуры имущественной поддержки МСП;
- анализ информации о наличии и качестве программ развития и поддержки молодежного предпринимательства бизнес-инкубатора;
- анализ информации о соответствии деятельности бизнес-инкубатора стандартам деятельности бизнес-инкубаторов, установленных Минэкономразвития России³¹.

³¹ Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 27.08.2014 № 616 «Об аккредитации субъектов инфраструктуры имущественной поддержки малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан».

Необходимо отметить, что только аккредитованные организации имеют право на получение государственных субсидий, в соответствии с постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 19.07.2013 № 416 «Об утверждении порядка отбора субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан для предоставления государственной поддержки в форме субсидий».

Поддержка резидентов БИ. В Республике Татарстан утвержден Стандарт качества государственной услуги «Бизнес-инкубирование субъектов малого предпринимательства в сфере информационных технологий» постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 26.05.2014 № 352 «Об утверждении стандарта качества государственной услуги "бизнес-инкубирование субъектов малого предпринимательства в сфере информационных технологий"».

Необходимо отметить, что практика утверждения стандартов качества предоставления услуг бизнес-инкубатором присутствует и в иных регионах, например, в Омской области действует Региональный стандарт государственных услуг и работ, предоставляемых бюджетным учреждением Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор» (утв. Приказом Министерства экономики Омской области от 11.01.2016 № 5).

В РТ нормативно утвержден размер арендной платы для арендаторов имущества БИ: «Размер арендной платы для арендаторов имущества бизнес-инкубаторов в первый год аренды составляет 40%, во второй – 60%, в третий – 100% от расчетной величины, установленной в соответствии с действующим нормативным актом для государственного имущества Республики Татарстан на момент заключения договора (пересмотра арендной платы)»³². При этом в бизнес-инкубаторах с правовой формой государственного автономного учреждения арендная плата, полученная от арендаторов, остается в распоряжении указанных учреждений. В бизнес-инкубаторах, находящихся в доверительном управлении, полученная арендная плата направляется в доход бюджета Республики Татарстан.

Омская область

Поддержка деятельности бизнес-инкубаторов предусмотрена в рамках мероприятия «Развитие организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства» государственной программы Омской области «Развитие экономического потенциала Омской области» (утв. постановлением Правительства Омской области от 16.10.2013 № 266-п). Указанное мероприятие предполагает обеспечение деятельности бюджетного учреждения Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор» в целях поддержки субъектов малого предпринимательства на ранней стадии их деятельности (до 3 лет), осуществляемой путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания необходимых для ведения предпринимательской деятельности услуг, в том числе консультационных, бухгалтерских и юридических.

В регионе установлен **целевой индикатор оценки эффективности** реализации мероприятия – объем внебюджетных инвестиций, вкладываемых в развитие резидентов, размещенных в здании бюджетного учреждения Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор».

Значение целевого индикатора измеряется в рублях и определяется как общая сумма внебюджетных инвестиций, вкладываемых в развитие субъектов малого предпринимательства, заключивших договоры аренды и размещенных в здании бюджетного учреждения Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор» за отчетный период.

Необходимо отметить, что в Омской области, как и в Республике Татарстан, имеется

³² Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 08.07.2009 № 466 «О государственном имуществе Республики Татарстан инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

практика утверждения стандартов качества предоставления услуг бизнес-инкубатором, действует Региональный стандарт государственных услуг и работ, предоставляемых бюджетным учреждением Омской области «Омский региональный бизнес-инкубатор» (утв. приказом Министерства экономики Омской области от 11.01.2016 № 5).

Новосибирская область

В Новосибирской области предусмотрено предоставление **субсидий на возмещение бизнес-инкубаторами затрат, связанных с предоставлением услуг субъектам инновационной деятельности** в соответствии с порядком предоставления субсидий из областного бюджета Новосибирской области на возмещение бизнес-инкубаторам и управляющим компаниям технопарков затрат, связанных с предоставлением услуг субъектам инновационной деятельности (утв. постановлением Правительства Новосибирской области от 01.04.2015 № 126-п «О государственной программе Новосибирской области “Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы”»).

Субсидии предоставляются на возмещение:

- 1) бизнес-инкубаторам** – затрат, связанных с **предоставлением услуг по ценам ниже рыночных** субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим инновационную деятельность, которые не покрываются доходами от оказания этих услуг:
 - по предоставлению в аренду помещений, технических средств;
 - технологических;
 - образовательных;
 - консультационных (по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения);
 - информационных (обеспечение доступа к информационным базам данных);
 - других услуг, в зависимости от специализации бизнес-инкубаторов;
- 2) управляющим компаниям** – затрат, связанных с предоставлением, в том числе на льготных условиях, в аренду имущества, а также оказанием консалтинговых, организационных и иных услуг субъектам инновационной деятельности.

Требования, выдвигаемые к бизнес-инкубаторам для получения субсидий, следующие:

- обладание на праве собственности, хозяйственного ведения или временного пользования имуществом, состоящим из административных и производственных зданий и (или) помещений общей площадью не менее 700 кв. м;
- использование не менее 50% площадей административных и производственных зданий и (или) помещений за исключением площадей мест общего пользования, технологического оборудования, технических средств и информационных ресурсов, включая программное обеспечение, для предоставления в аренду на срок не менее 3 лет субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим инновационную деятельность;
- доля услуг в сфере инновационной деятельности, оказываемых субъектам малого и среднего предпринимательства, размещенным в бизнес-инкубаторе и осуществляющим инновационную деятельность, составляет не менее 70% суммарного объема оказываемых бизнес-инкубатором услуг;
- размещение субъектов малого и среднего предпринимательства в бизнес-инкубаторе на основе конкурсного отбора;
- наличие перечня услуг, предоставляемых по льготным ценам, включая аренду помещений и технических средств, технологических, образовательных, консультационных (по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета,

кредитования, правовой защиты, бизнес-планирования, повышения квалификации и обучения), информационных (обеспечение доступа к информационным базам данных), других услуг, в зависимости от специализации бизнес-инкубаторов.

Требования, выдвигаемые к управляющим компаниям для получения субсидий, следующие:

- обладание на праве собственности или праве хозяйственного ведения имуществом, состоящим из административных и производственных зданий и (или) помещений общей площадью не менее 5000 кв. м;
- предоставление в аренду на срок не менее 3 лет субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим инновационную деятельность, не менее 50% площадей административных и производственных зданий и (или) помещений, за исключением площадей мест общего пользования.

г. Санкт-Петербург

В г. Санкт-Петербурге реализуется специальная программа «Бизнес-инкубатор» в рамках государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге на 2015–2020 годы» (утв. постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30.06.2014 № 554), в рамках которой предусмотрено субсидирование управляющих организаций БИ на возмещение затрат, связанных с осуществлением деятельности бизнес-инкубатора (за вычетом налога на добавленную стоимость).

Управляющая компания выбирается на конкурсной основе Комитетом по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга. К УК выдвигаются следующие требования:

- 1) обеспечение предоставления услуг на безвозмездной основе субъектам малого предпринимательства, размещаемым в нежилых помещениях бизнес-инкубатора, в соответствии с перечнем, утверждаемым Комитетом по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга;
- 2) недопущение размещения субъектов малого предпринимательства в нежилых помещениях бизнес-инкубатора, осуществляющих ряд видов деятельности (перечень видов соответствует перечню, утвержденному в Приказе Минэкономразвития России);
- 3) предоставление нежилых помещений бизнес-инкубатора субъектам малого предпринимательства в аренду сроком до трех лет со ставкой арендной платы, уменьшенной:
 - на 75 процентов в первый год аренды нежилых помещений бизнес-инкубатора;
 - на 60 процентов во второй год аренды нежилых помещений бизнес-инкубатора;
 - на 20 процентов в третий год аренды нежилых помещений бизнес-инкубатора.

Субсидированию подлежат затраты управляющей организации, связанные:

- 1) с предоставлением субъектам малого предпринимательства в аренду (субаренду) нежилых помещений бизнес-инкубатора;
- 2) с оказанием субъектам малого предпринимательства, размещенным в бизнес-инкубаторе, следующих услуг:
 - почтово-секретарских;
 - консультационных по вопросам предпринимательской деятельности: регистрация юридического лица, налогообложение, бухгалтерский учет, кредитование, правовая защита и развитие предприятия, бизнес-планирование;

- консультационных по мониторингу и анализу последовательности и эффективности шагов в создании стратегии выхода резидентов бизнес-инкубатора на рынок и анализа эффективности деятельности компании в условиях реального рынка;
 - консультационных по работе с крупными клиентами и участию в закупках товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд; предоставление доступа к информационным базам данных, необходимых для резидентов бизнес-инкубатора;
 - маркетинговых и рекламных, в том числе по содействию в участии в выставочных и конгрессных мероприятиях, изготовлению рекламно-полиграфической продукции для участия в выставках и других конгрессных мероприятиях, размещению в печатных средствах массовой информации и электронных отраслевых порталах информации о субъектах малого предпринимательства, размещенных в бизнес-инкубаторе;
 - по рекламе, в том числе наружной, о размещенных в бизнес-инкубаторе резидентах – субъектах малого предпринимательства;
 - по поиску инвесторов и посредничеству в контактах с потенциальными деловыми партнерами;
 - по приобретению специализированной печатной продукции;
 - по повышению квалификации и обучению сотрудников субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора;
 - по информационно-ресурсному обеспечению процессов внедрения новых технологий;
 - по информационно-ресурсному сопровождению действующих и создаваемых новых, малых предприятий, деятельность которых направлена на обеспечение условий внедрения экологически безопасных технологических процессов;
 - по подготовке инвестиционных предложений для привлечения инвестиций, в том числе за счет средств паевых инвестиционных фондов;
 - по технологическому сопровождению производственных проектов (проектирование, разработка технического задания для создания прототипа и первой мелкой серии производственной продукции, промышленный дизайн продукции, другие виды подготовки производства для выпуска новой продукции);
 - по внешнему бухгалтерскому обслуживанию;
 - юридических, в том числе по составлению договоров, по оказанию помощи в оформлении заявок для получения кредитов и банковских гарантий;
 - по оценке перспективности проектов субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, с точки зрения их готовности к реализации;
 - по экспертному сопровождению проектов субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, с привлечением специально созданной группы экспертов;
 - по мониторингу развития проектов субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, выработке рекомендаций и принятию мер, направленных на развитие указанных проектов;
- 3) с обеспечением деятельности бизнес-инкубатора:
- на оплату труда сотрудников Управляющей организации, с начислениями на выплаты по оплате труда, командировочные расходы в связи с направлением сотрудников в командировки, связанные с обеспечением деятельности бизнес-инкубатора;
 - по уплате взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования Российской Федерации, а также,

если предусмотрено договором, страховых взносов на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и платежей, уплачиваемых получателем субсидий как налоговым агентом (в случае заключения договора на выполнение работ (оказание услуг) с физическим лицом, не зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя);

- на прохождение сотрудниками Управляющей организации обучающих курсов и тренингов;
 - на приобретение канцелярских товаров и расходных материалов;
 - на оплату коммунальных услуг;
 - по осуществлению текущего ремонта нежилых помещений бизнес-инкубатора, обслуживание и ремонт инженерных систем бизнес-инкубатора;
 - по программному обеспечению и техническому обслуживанию бизнес-инкубатора;
 - по приобретению, обслуживанию и ремонту оборудования, оргтехники и мебели в бизнес-инкубаторе;
 - на оплату членских взносов профессиональных, отраслевых ассоциаций сферы поддержки и развития предпринимательства;
 - по проведению оценки рыночной стоимости права аренды объектов недвижимости, на базе которых осуществляет деятельность бизнес-инкубатор;
- 4) с проведением оценки эффективности деятельности бизнес-инкубатора (возмещение затрат на оплату услуг организации, осуществляющей оценку эффективности деятельности бизнес-инкубатора), а также на разработку рекомендаций по повышению эффективности деятельности бизнес-инкубатора по итогам оценки деятельности бизнес-инкубатора;
- 5) с проведением информационно-рекламных мероприятий, направленных на привлечение в бизнес-инкубатор субъектов малого предпринимательства, в том числе затрат, связанных с размещением информации о деятельности бизнес-инкубатора в печатных средствах массовой информации и электронных отраслевых порталах, а также наружная реклама бизнес-инкубатора.

Калужская область (муниципальная поддержка БИ)

В г. Калуга предусмотрено предоставление субсидирования бизнес-инкубаторов из муниципального бюджета в соответствии с постановлением Городской управы г. Калуги от 10.04.2012 № 91-о «Об утверждении положения о порядке предоставления субсидий из бюджета муниципального образования «Город Калуга» бизнес-инкубаторам, расположенным на территории муниципального образования «Город Калуга», и признании утратившим силу постановления городской управы города Калуги от 22.01.2010 № 14-п «Об утверждении положения о порядке предоставления субсидий из бюджета муниципального образования «Город Калуга» автономной некоммерческой организации «Калужский бизнес-инкубатор»» (далее – Положение о порядке). Субсидии предусмотрены в соответствии с программой «Экономическое развитие» (утв. постановлением Городской Управы города Калуги от 28.11.2013 № 368-п «Об утверждении муниципальной программы муниципального образования "Город Калуга"»).

Получателями субсидий являются некоммерческие организации (бизнес-инкубаторы), обеспечивающие условия для создания субъектов малого и среднего предпринимательства и оказания им поддержки на территории муниципального образования «Город Калуга» (далее – Получатели).

Субсидии предоставляются по следующим направлениям:

- реализация мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- размещение на площадях бизнес-инкубаторов субъектов малого и среднего предпринимательства;
- реализация программ и проектов, направленных на развитие и продвижение инновационных технологий в предпринимательстве;
- реализация программ и проектов, направленных на продвижение продукции малых и средних предприятий на региональный, межрегиональный и международный рынки;
- реализация мероприятий по поддержке и обучению предпринимателей и желающих начать собственное дело, в том числе студентов и школьников;
- реализация программ и проектов, направленных на оказание содействия занятости населения и развитию самозанятости.

Субсидии могут быть направлены на возмещение следующих затрат³³:

- 1) связанных с финансовым обеспечением текущей деятельности бизнес-инкубатора, направленной на исполнение его уставных целей и задач;
- 2) связанных с ремонтом (текущим, капитальным) и содержанием (не включая расходы на оплату коммунальных платежей) муниципального недвижимого имущества, находящегося в пользовании Получателя.

Для потенциальных Получателей субсидий установлены следующие **условия**:

- 1) осуществление деятельности по направлениям, закрепленным в Положении о порядке;
- 2) регистрация и осуществление деятельности на территории муниципального образования «Город Калуга»;
- 3) выплата своим работникам ежемесячной заработной платы в размере не ниже величины прожиточного минимума, установленного в Калужской области для трудоспособного населения, в установленные сроки;
- 4) отсутствие задолженности по всем видам платежей и обязательств в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;
- 5) софинансирование затрат в размере: не менее 10% от суммы запрашиваемой субсидии для Получателей, фактически осуществляющих деятельность менее одного календарного года на момент подачи заявления о предоставлении субсидии, не менее 15% от суммы запрашиваемой субсидии для Получателей, фактически осуществляющих деятельность от одного до пяти календарных лет на момент подачи заявления о предоставлении субсидии, и не менее 30% от суммы запрашиваемой субсидии для Получателей, фактически осуществляющих деятельность более пяти календарных лет на момент подачи заявления о предоставлении субсидии.

Получатель услуг при получении субсидии должен принять на себя **обязательства по достижению следующих установленных показателей**:

- 1) Предоставление в аренду (субаренду) в первый год функционирования бизнес-инкубатора не менее 3 субъектам малого и среднего предпринимательства и/или организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, нежилых помещений бизнес-инкубатора;
- в случае функционирования бизнес-инкубатора более одного года, но менее трех лет количество субъектов малого и среднего предпринимательства и/или

³³ Бизнес-инкубаторы, не содержащие муниципальное недвижимое имущество, имеют право воспользоваться субсидиями только на возмещение затрат, указанных в п 1.

организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которым предоставлены нежилые помещения бизнес-инкубатора, должно быть увеличено не менее чем на 10% в текущем финансовом году (данное условие применяется при наличии достаточных для функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства свободных площадей);

- в случае функционирования бизнес-инкубатора более трех лет количество субъектов малого и среднего предпринимательства и/или организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которым предоставлены нежилые помещения бизнес-инкубатора, в текущем финансовом году не должно сократиться.
- 2) Обеспечение соотношения количества субъектов малого и среднего предпринимательства и/или организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которым в текущем финансовом году были предоставлены нежилые помещения бизнес-инкубатора впервые, к общему количеству арендаторов субъектов малого и среднего предпринимательства и/или организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в текущем финансовом году (коэффициент обновляемости) в размере не менее 0,10.
 - 3) Предоставление информационно-консультационных услуг в количестве не менее 250 в год по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, кредитования, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования, повышения квалификации и др.
 - 4) Обеспечение не менее 5 рабочих мест доступом к сети Интернет и информационным базам данных, необходимых для деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, размещаемых в бизнес-инкубаторе, оснащенных компьютером, принтером, телефоном с выходом на городскую линию и междугородную связь (индивидуального или коллективного доступа).
 - 5) Проведение (и/или участие) массовых мероприятий, направленных на развитие и поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (тренинги, семинары, выставки, конкурсы, включая продвижение инновационных технологий, и др.), в количестве не менее 12 мероприятий в год.
 - 6) Предоставление аутсорсинговых услуг в области налогообложения, бухгалтерских и юридических услуг, страхования, кредитования, менеджмента, бизнес-планирования, развития предприятия и др. не менее 3 субъектам малого и среднего предпринимательства и/или организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.