

Инновации в малом и среднем бизнесе (*опыт Чили*)

**«Развитие инновационной деятельности
в Восточной Европе и Центральной Азии 2008:
роль бизнес-инкубаторов, агро - и технопарков
в развитии инноваций в малых и средних
городах и сельских территориях»**

г. Тамбов (Россия), 9-10 октября 2008 г.

Критерии выделения групп бизнеса

- **Критерии Министерства Экономики Чили по объему продаж в год:**
- - До 72 тыс.долл. – Микробизнес,
- - 72-750 тыс.долл.- Малый бизнес,
- - 750тыс.-1млн.500 тыс.долл. (с 1994 г. до 3 млн.долл.) – Средний бизнес,
- -свыше 3 млн. – Крупный бизнес

Продолжение

- **Критерии Министерства планирования и кооперации по числу занятых:**
- - До 4 занятых – Микробизнес,
- - 5-49 занятых – Малый бизнес,
- - 50-199 занятых – Средний бизнес,
- - 200 и выше занятых – Крупный бизнес

Доля занятых по категориям бизнеса (%)

- 40,4 % - Микробизнес,
- 36,6 % - Малый бизнес,
- 13,0 % - Средний бизнес,
- 10,0 % - Крупный бизнес

Инновации в управлении малым и средним бизнесом

- До реформы:
- - Непосредственное управление Корпорацией развития
- Новое в структуре управления (создание «трехэтажной» системы управления):
- - Первый этаж – частные юридические и физические лица, предлагающие проекты поддержки малому и среднему бизнесу

Продолжение

- - Второй этаж – департамент технической поддержки Корпорации развития и частные предприятия, аккредитованные при Корпорации развития, в задачу которых входит:
 - - разработка нормативных документов,
 - - быть посредником между частными предприятиями-участниками проекта и Корпорацией развития на этапе разработки проекта,
 - - мониторинг исполнения нормативных документов,
 - - управление финансовыми ресурсами, как частными, так и государственными, выделенными под проект,
 - - мониторинг исполнения контрактов между участниками проекта и инвесторами

Продолжение

- - Третий этаж – Корпорация развития, в задачу которой входит:
- - управление разработкой нормативных документов и их утверждение,
- - подготовка договоров между участниками проекта,
- - выделение ресурсов под соответствующий проект,
- - оценка результатов проекта.

Инструменты развития малого и среднего бизнеса

- 1. Финансирование
- 2. Техническая поддержка
- 3. Передача технологий (инновации)
- 4. Повышение квалификации
- 5. Содействие в развитии экспорта
- 6. Содействие развитию бизнесассоциаций

Содействие в развитии экспорта

- Сокращение таможенных пошлин на импортируемые товары, если они используются для производства экспортной продукции
- Финансирование изучения рынка, проведения выставок, изданий каталогов и другой рекламной продукции

Финансирование

- Программа кредитования через коммерческие банки: финансирование (не более 450 тыс.долл.) инвестиций предприятий с объемом продаж до 3 млн. долл. со сроком погашения от 3 до 10 лет,
- Программа квазикредита: Корпорация развития покупает облигации коммерческих банков с условием, что полученные ими ресурсы будут направлены на развитие сбытовой базы для продукции малого и среднего бизнеса,
- Финансирование рискового капитала для предприятий малого и среднего бизнеса, если их инвестиции относятся к созданию высокотехнологичной продукции,
- Содействие в получении гарантии со стороны страховых компаний: государство на 72% гарантирует покрытие ущерба страховых компаний в случае невозврата кредита малого и среднего бизнеса

Техническая поддержка

- Корпорация развития финансирует до 50 % затрат малого и среднего бизнеса на консалтинговые услуги, но не более 13 тыс. долл. Эти услуги реализуются на уровне «второго этажа».

Передача технологий (инновации)

- Создан Национальный фонд технологического и производственного развития, который субсидирует :
 - - научно-исследовательскую работу до 50% ее стоимости,
 - - до 30% инвестиций в машины и оборудование,
 - - до 45% затрат, если в них участвуют 5 и более предприятий, производящих экспортную продукцию,
 - - до 50% затрат (но не более 400 тыс.долл.) на создание специальных центров по передаче технологий,
 - - до 50% затрат на проведение предпроектных исследований.

Повышение квалификации

- Уменьшение на 1% налогооблагаемой базы фонда заработной платы, если эти ресурсы были использованы в целях повышения квалификации персонала

Содействие созданию бизнесассоциаций

- Финансирование до 70% затрат на управление бизнесассоциациями.

Оценка предпринимателями результатов поддержки малого и среднего бизнеса (% опрошенных)

- Лучшее знание рынка 48
- Новые возможности бизнеса 42
- Знакомство с новыми технологиями 39
- Лучшая конкурентная позиция 37
- Повышение рентабельности в связи с ростом
объема продаж 27
- Повышение рентабельности в связи с сокращением
издержек 19
- Улучшение финансирования 18
- Повышение рентабельности в связи с ростом цен
производимой продукции 17



Благодарю за внимание