

**Государственное автономное учреждение Самарской области
«Центр инновационного развития и кластерных инициатив»**

**Малый и средний бизнес
в сфере промышленного производства.
Проблемы и перспективы**

*Самара
Май 2011 года*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Сегмент производственных МСП в экономике России и регионов	3
Основные показатели сектора МСП	3
Общие проблемы российских МСП	6
Проблемы производственных МСП	7
Варианты усиления государственной политики	8
Правовая среда российских малых и средних предприятий	11
Правовые основы деятельности МСП	11
Совершенствование правовой среды и правоприменения	12
Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса	14
Организации инфраструктуры поддержки	14
Проблемы правового обеспечения	15
Программные методы поддержки развития МСП	16
Программные инструменты государственной поддержки	16
Совместные программы регионов и крупных компаний	17
Международные программы	17
Приложение 1. Торгуемые и неторгуемые отрасли и конкурентоспособность регионов	18
Приложение 2. Международный опыт. Межфирменная кооперация в отраслевых районах Италии	20
Приложение 3. Международный опыт. Координирующие институты развития	24
Приложение 4. Программные инструменты развития	27
Приложение 5. Международный опыт. Двусторонние инновационные программы	31

Сегмент производственных МСП в экономике России и регионов

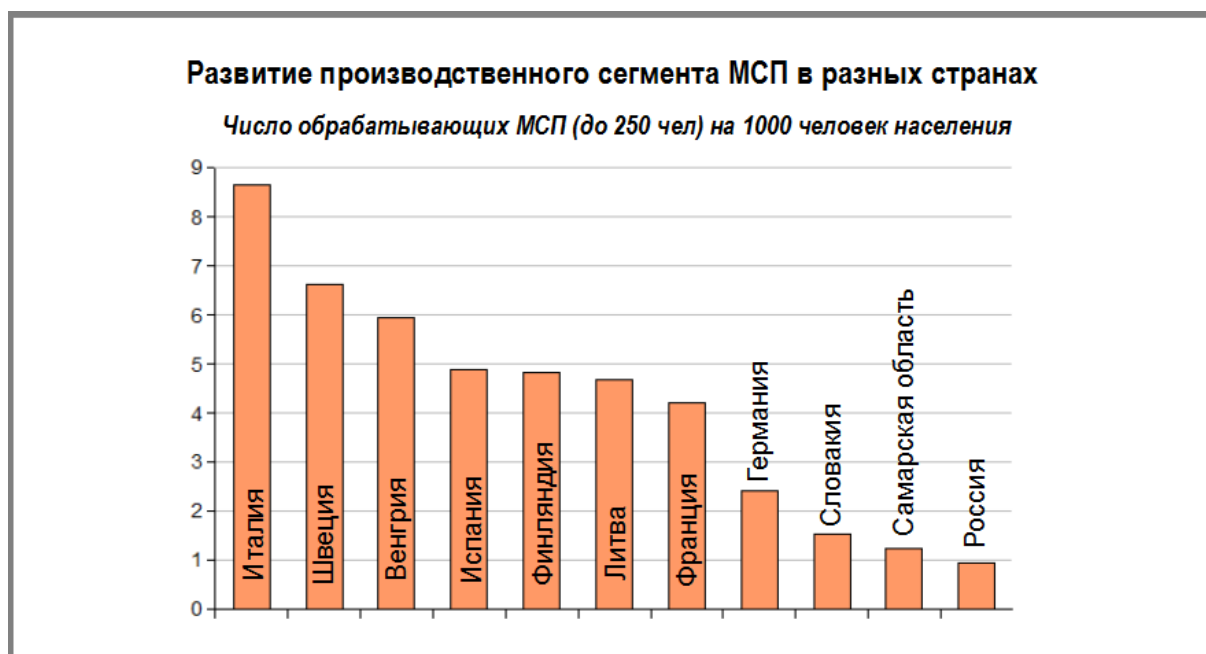
Основные показатели сектора МСП

Сектор МСП в России, в сравнении с развитыми странами, развит пока еще слабо. По различным экспертным оценкам желаемое число малых предприятий для условий сбалансированного рынка оценивается от 3 млн. до 11 млн., т.е. в несколько раз (как минимум вдвое) больше того их количества, которое имеется на сегодняшний день.

Эти оценки распространяются также и на сегмент производственных (обрабатывающих) МСП.

Источник статистических данных здесь и далее – Росстат

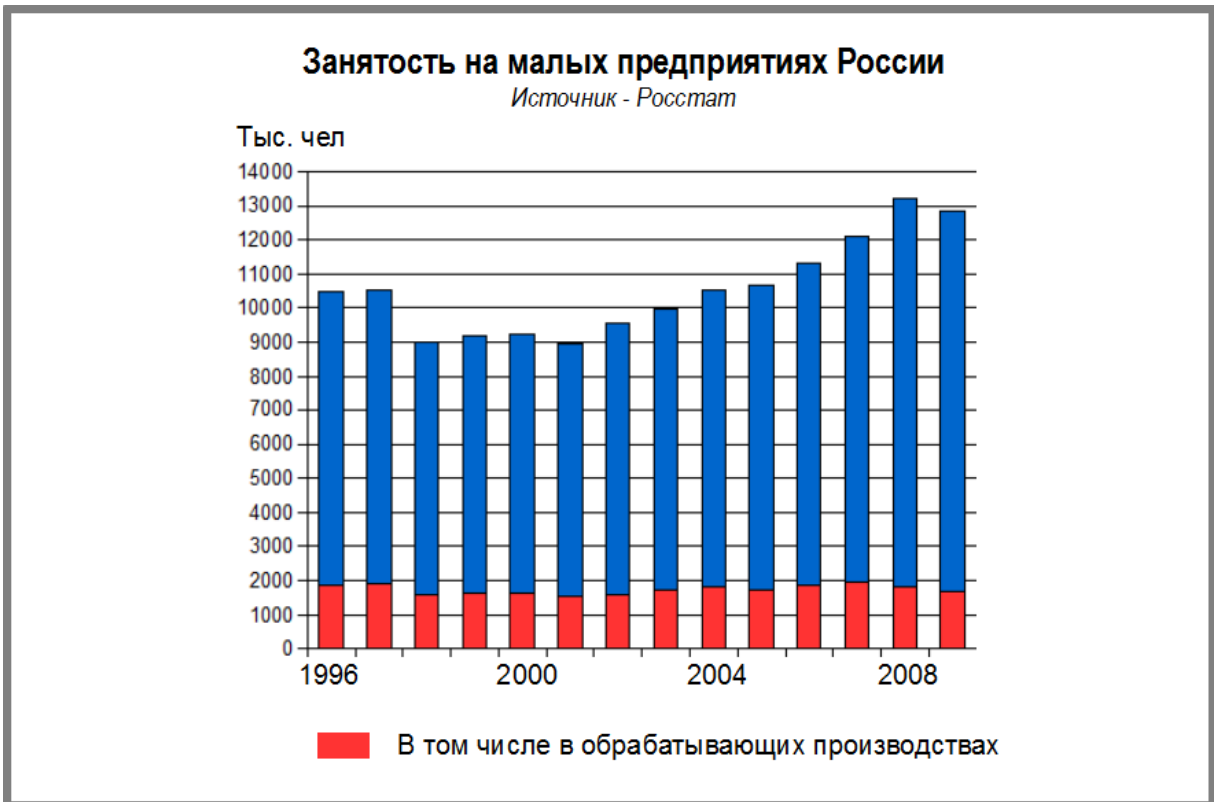
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1139841601359



Вместе с тем, после кризиса 1990-х к настоящему времени численность малых предприятий выросла почти вдвое, а занятость в этом секторе - примерно в 1.5 раза.

Модернизация промышленности и повышение производительности труда неизбежно повлекут дальнейшее сокращение рабочих мест в крупных компаниях индустриального сектора. Поэтому для достижения стратегических целей стабильного экономического роста и преодоления бедности в России развитию предпринимательства и малого бизнеса нет альтернатив. Только сами люди своим трудом могут обеспечить достойный уровень жизни себе и достойное место в мировой экономике своей стране.

Таким образом, в течение ближайшего десятилетия показатели малого бизнеса в России должны возрасти в разы. В противном случае большая часть страны может просто превратиться в депрессивную территорию. Это – грандиозная задача, подлинное значение и подлинный масштаб которой еще далеко не осознаны. Для решения этой задачи государству, обществу и бизнесу необходимо кардинально переоценить свое отношение к ней и избавиться от гипноза слова «малый». Для решения этой задачи понадобится новое качество менталитета населения: высокий уровень самостоятельности и способность людей брать на себя ответственность за свою судьбу.



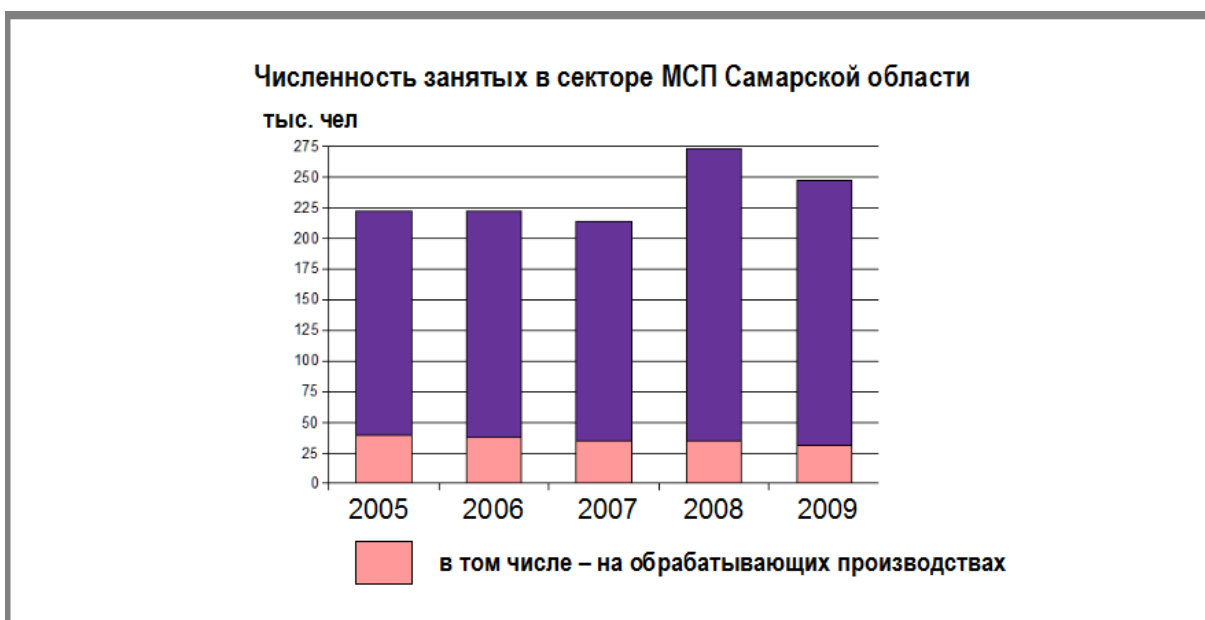
К сожалению, темпы развития российского сектора МСП оставляют желать много лучшего. Что касается сегмента производственных МСП, то дела обстоят еще хуже, этот сегмент находится в состоянии, близком к стагнации. Занятость в промышленности (обрабатывающих производствах) остается практически на

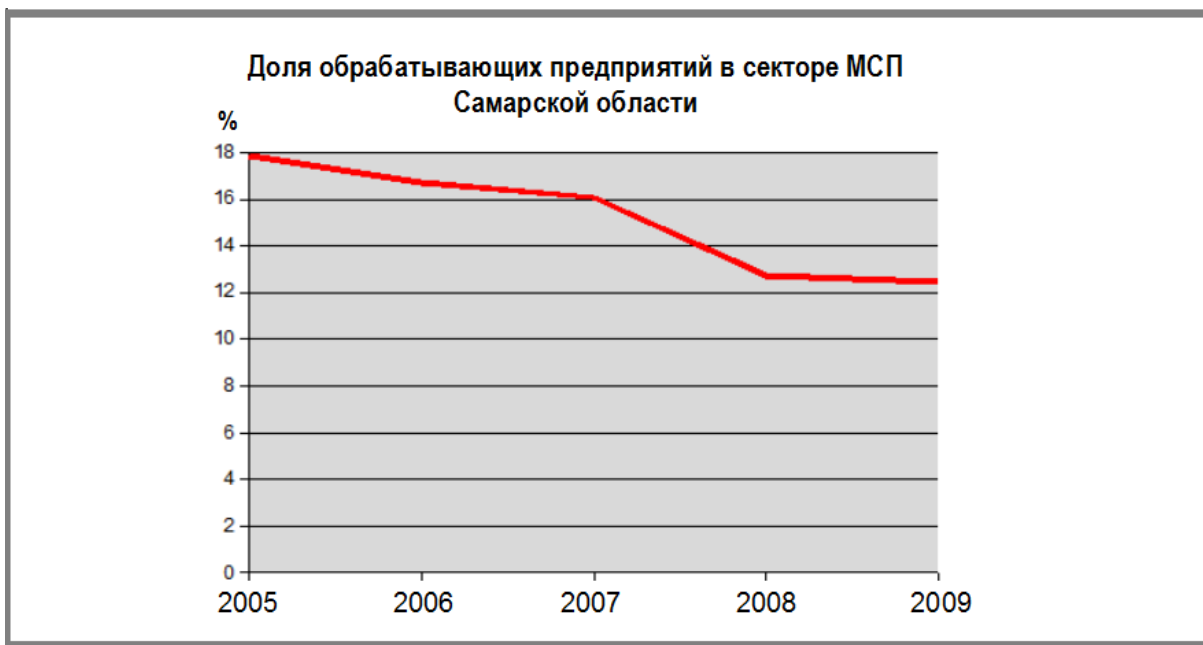
неизменном уровне – несколько менее 2 млн человек.



При этом в процентном отношении занятость в производственных МСП снизилась также примерно в 1,5 раза (с учетом небольшой ошибки, связанной с переходом российской статистики в 2005 год на новые методики счета).

Отмеченные закономерности просматриваются также на региональном уровне.





Общие проблемы российских МСП

Человеческие ресурсы

В экспертном сообществе существует точка зрения, что главной причиной слабого развития малого бизнеса в России является недостаток предпринимательских ресурсов. Основная масса людей с предпринимательскими способностями ушла из промышленности и государственных учреждений еще в конце 80-х – начале 90-х, как только частное предпринимательство (кооперативы, ИП) стало возможным. Не все из них состоялись, как предприниматели. Немалое число вернулось в статус наемного работника. С тех пор существенного расширения класса предпринимателей не происходит, большинство новых фирм создается «старым» кругом собственников¹.

«...негативные формальные показатели динамики инновационного малого бизнеса... – отнюдь не результат недостаточности инфраструктуры МСП. Не стоит полагать, что еще небольшие дополнительные усилия в рамках направлений, определенных очередной программой поддержки малого бизнеса, смогут улучшить картину, приблизить эти показатели к соответствующим значениям в странах с развитой экономикой. Это далеко не так. Сегодняшние показатели вполне соответствуют состоянию социально-экономической среды нашего общества. Просто больше нет в обществе людей, которые бы в таких условиях развивали инновации. Последние «случайные попутчики» покинули его 1998г. Для кардинального изменения ситуации необходимы долгосрочные целенаправленные усилия по улучшению климата в обществе, перестройке сознания, созданию обстановки в обществе, поощряющей и стимулирующей инициативы, делающей эту деятельность выгодной как материально, так и приносящей высокое общественное признание²»

Если ставить задачу доведения числа новых малых предприятий за 10 лет до 11 млн. (см. выше), то это значит, что в секторе МСП ежегодно должен появляться 1 миллион

¹ Ю.Симачев, «Малый и средний бизнес в России: основные тенденции и ключевые проблемы развития», Научно-практическая конференция по формированию благоприятной нормативно-правовой базы для развития малого и среднего бизнеса в России, Санкт-Петербург, сентябрь 2003г.

² Российское обозрение малых и средних предприятий 2001, Москва, 2002, Ресурсный центр малого предпринимательства, Taxis SMERUS 9803

новых руководителей этих предприятий. Резонно поставить вопрос, откуда эти люди могут взяться?

Человек, состоявшийся в качестве наемного работника крупного предприятия, обычно не подготовлен для предпринимательской деятельности ни профессионально, ни психологически. Крупные предприятия востребуют и воспитывают узких специалистов, не склонных к проявлению самостоятельности и инициативы. Исключения существуют, но дай бог, чтобы этих исключений оказалось достаточно для самих крупных предприятий и аутсорсинга (реструктуризации).

Во многих странах, включая Россию, существуют системы государственной поддержки безработным по открытию своего дела. Спорный, однако, вопрос насколько люди, не в полной мере состоявшиеся, как наемные работники, подготовлены или могут быть подготовлены к предпринимательской деятельности. Очевидно, что это не система, а исключение.

Гораздо больше шансов, что наемный работник малого предприятия, набравшись опыта, попытается открыть свой бизнес. Однако, часто это связано с разделом бизнеса, нередко с его крахом. Государство может помогать как в правовой форме – содействие цивилизованному «разводу», так и в иных формах – в интересах размножения малых предприятий и развития конкуренции.

Проблемы производственных МСП

Возрастающая конкуренция. Характерно, что наиболее заметное снижение относительной доли производственных МСП началось в 2007 году, так что его нельзя списать на кризис.

Действительная причина – глобализация, точнее, процесс открытия российских рынков для международной конкуренции. Фактически процесс снятия тарифных мер защиты рынков начался еще раньше, однако, многие крупные российские компании – основные потребители продукции производственных МСП по инерции еще несколько лет придерживались патерналистской политики закупок отечественных товаров и компонентов (отчасти и в виду относительной дешевизны отечественной продукции).

Однако, с течением времени российские отраслеобразующие компании начали предъявлять более высокие требования к качеству закупаемой продукции и расширять закупки импорта. Таким образом, международная конкуренция пересекла границы России и оказывает возрастающее давление на российских производителей, прежде всего – производителей товарной продукции.

Как следствие, производственные МСП в возрастающей степени вынуждены конкурировать на национальном и глобальном уровне в отличие от других сегментов МСП, конкуренция в которых обычно ограничена в масштабе региона или города.

С точки зрения экономической теории причина этой уязвимости товаропроизводителей к глобальной конкуренции состоит в том, что товары относятся к категории торгуемых (tradable) продуктов, которые легко транспортируются из одной части света в другую.

Услуги, в большинстве случаев, - неторгуемые (untradable) продукты, по большей части потребляемые там же, где они и производятся (Приложение 1).

Если предприятие конкурирует только в пределах города или региона, то технологическая отсталость – беда большинства российских отраслей не представляет непосредственной угрозы существованию предприятия, так как его конкуренты находятся на том же уровне технологического развития.

Однако, если конкуренты находятся на передовых рубежах мировых технологий, то технологическая отсталость российских предприятий ставит под сомнение

возможность их выживания. Пример – российские поставщики автомобильных компонентов, оказавшиеся в условиях глобальной конкуренции.

Другие проблемы. Другие проблемы, которые испытывают производственные МСП, в основном, те же самые, что и проблемы всего сектора МСП. Однако, имеются причины, по которым производственные МСП существенно более уязвимы для этих проблем:

- Более продолжительный цикл производства продукта (в особенности, нового) – до нескольких лет, в отличие от МСП других сегментов с производственными циклами от нескольких недель (торговля) до полугода-года (сельскохозяйственное производство); длительный производственный цикл означает высокие риски для малых и средних предприятий, так как возможности маневра продуктовым портфелем у МСП практически отсутствуют в связи с ограниченностью собственных ресурсов. Как следствие, производственные МСП более, чем другие МСП, нуждаются в привлечении «длинных денег» не только для инвестиций, но и для оборотного капитала;
- Потребность в высококвалифицированном персонале;
- Потребность в сложном дорогом оборудовании и/или технологиях, по стоимости недоступным отдельно взятому предприятию.

Для преодоления проблем развития производственных МСП необходимо сконцентрировать на данном сегменте специализированные программные меры поддержки и в полной мере задействовать создаваемую инфраструктуру поддержки МСП. Не исключаются также меры тарифной и/или нетарифной защиты рынков.

Вывод: в создавшихся условиях для развития МСП в промышленной сфере необходима сильная государственная политика.

Варианты усиления государственной политики

Вариант 1: защита рынка путем регулирования внешнеэкономических отношений

Если страна с одной стороны, снижает до предела барьеры на пути прямых инвестиций и, с другой стороны, повышает барьеры на пути импорта готовых товаров до фактически запретительного уровня, то в результате страны-экспортеры начинают переносить свои производства в такую страну.

Китай до вступления в ВТО и еще в течение нескольких лет после вступления продемонстрировал блестящую реализацию такой стратегии. Эта стратегия позволила китайцам направить ветер глобализации в паруса китайской экономики.

Совместима ли подобная стратегия с правилами ВТО? Китайцам удалось и реализовать такую стратегию и вступить в ВТО – после жестокого многолетнего торга. И это при том, что Китай находился в куда более трудном положении, чем Россия. Основу китайского экспорта составляют товары, торговля которыми регулируется ВТО.

Возможно ли в переговорах с ВТО возвращение в точку, начиная с которой Россия могла бы реализовать китайский сценарий (продолжительный переходный период с высокими пошлинами на ввоз готовых товаров – *при максимальной открытости для прямых инвестиций*)? Надо полагать, довольно затруднительно, но еще и не совсем невозможно, учитывая, что нас все еще не приняли.

Открытость для прямых инвестиций – важный момент, балансирующий закрытость для товаров. Разумеется, в такой политике важна точность балансировки. *Потребители должны иметь доступ ко всем необходимым товарам. Если товар не производится внутри страны, его импорт не должен ограничиваться.* Таким образом, такая политика является не политикой “закрытого рынка”, а просто эффективной политикой государственного регулирования внешнеэкономических отношений.

Как свидетельствует огромный мировой опыт в этой области, транснациональные компании такая схема вполне устраивает. Как только они запускают свои производства внутри страны, таможенный протекционизм, им, как минимум, безразличен, а может быть даже и выгоден.

Кстати, первыми такую схему³ использовали США и Великобритания, чтобы спасти свою промышленность от разрушительной конкуренции с японцами в 1970-80-х годах.

Вариант 2: целенаправленная государственная поддержка сектора МСП в сфере промышленности

Если, по тем или иным причинам, рассмотренный выше вариант госполитики не принимается, то остается только пытаться поднять конкурентоспособность отечественных производителей до мирового уровня системой мер государственной поддержки.

Тема модернизации. Что надо модернизировать в России? Ответ: модернизировать надо все, но высший приоритет – модернизация человеческого капитала. Переход от техноцентричной модели образования индустриальной эпохи к гомоцентричной модели постиндустриального периода.

Во что государству надо инвестировать – в модернизацию человеческого капитала. Но это не значит вкладывать деньги в существующую образовательную систему. Система не может преобразовать себя. И нужно вовлечь в процесс новых людей: успешных предпринимателей, менеджеров и специалистов из бизнеса, носителей передового опыта из-за рубежа.

Установка прошлого для профессионального образования – научить человека профессии. Новая установка – подготовить человека к постоянному поиску своего места в жизни и дать ему начальный запас знаний и умений – в дорогу.

Необходимость коренной перестройки образования - от подготовки наемных работников к подготовке предпринимателей

Главное направление - это подготовка новых поколений граждан России к жизни в новом веке постиндустриальной, глобальной экономики. Российская система профессионального образования продолжает «гнать вал» дипломированных, но в массе не востребованных рынком труда специалистов. 70 процентов выпускников вузов не работают по специальности⁴. Таким образом, сегодня выпускник вуза работает по специальности скорее в виде исключения, чем как правило.

Для руководителей МСП в отношении персонала достаточно важным являются практический опыт работы, профессиональные навыки, приобретенные им в процессе работы на данном предприятии, либо на предыдущем месте работы. Несмотря на то, что персонал российских МП в большинстве своем имеет достаточно высокий уровень образования, востребованность знаний, полученных в высших учебных заведениях, как и в системе профессионального образования, зачастую оказывается невысокой. Это объясняется тем, что уровень «квалификации рабочих мест» на ряде МП ниже квалификации фактически занятых работников. Наконец, сам характер деятельности МП, быстрая и частая смена направлений бизнеса, требуют, скорее, универсальных работников, способных переключаться с одних производственных функций на другие, чем узкоспециализированных профессионалов.

³ voluntary export restraint – добровольные ограничения экспорта (квоты)

⁴ Г.Греф, Девять барьеров на пути роста, "Московские новости" №24, 2003г.

Нужна перестройка системы образования, как общего, так и профессионального, на базе новых целей и ценностей. Сегодня учебные заведения, будучи сами в большинстве системами массового производства и следуя сложившимся стереотипам, продолжают готовить наемных работников – по психологии и содержанию знаний. А надо готовить молодых людей к самозанятости и предпринимательству. Преподаватели и профессора, унаследованные от индустриальной эпохи, – люди знающие, а сегодня в этом качестве нужны люди умеющие.

Государству, и прежде всего региональным и муниципальным властям, следует вернуться к проблеме трудоустройства выпускников. Но только решение этой проблемы имеет мало общего с *госзаказом*. Разве что государство очень захочет заказать для себя некоторое количество чиновников. Для реального решения этой проблемы надо иметь департаменты по содействию трудоустройству в учебных заведениях (распространенная практика на Западе) и региональные и муниципальные структуры по занятости выпускников учебных заведений. Последние должны сосредоточивать свое внимание на содействии самозанятости выпускников (ПБОЮЛ, ИЧП), на создании студенческих малых предприятий при учебных заведениях на максимально льготных условиях – чтобы выпускать из стен учебного заведения не кандидатов в безработные, а готовые бизнесы.

Государство должно помогать учебным заведениям трансформироваться в инкубаторы малого бизнеса – чтобы иметь такие структуры в каждом районе, если не каждом квартале. А не так как теперь, построят один бизнес инкубатор в области на 8 «очков» и страшно гордятся им. Опыт поддержки начинающих предпринимателей (start-ups) имеется и за рубежом и в нашей стране (в Санкт-Петербурге, например). Только в основном это опыт работы с безработными. Так не лучше ли применять эти методы превентивно, не дожидаясь, пока человек окажется на улице?

Уже в общеобразовательной школе надо прививать учащимся интерес к предпринимательству и развивать самостоятельность и инициативу. Создавать условия для привлечения подростков к доступным формам трудовой деятельности уже в школьном возрасте.

Поощрять формы совмещения работы с учебой, «сэндвич» и т.п.

Правовая среда российских малых и средних предприятий

Правовые основы деятельности МСП

Нормативная правовая среда малого и среднего предпринимательства (МСП) в Российской Федерации базируется на ряде законодательных актов, изданных или пересмотренных в последние годы:

- Федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” от 24.07.2007 № 209-ФЗ
- Федеральный закон “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности” от 02.08.2009 № 217-ФЗ
- Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" от 08.05.2010 № 83-ФЗ
- Федеральный закон "Об автономных учреждениях" от 03.11.2006 № 174-ФЗ с изменениями и дополнениями, внесенными законом № 83-ФЗ от 08.05.2010

Непосредственно к этому пакету примыкают также законы, регулирующие деятельность финансово-кредитных учреждений, ориентированных на кредитование МСП:

- Федеральный закон “О кредитной кооперации” от 18.07.2009 № 190-ФЗ
- Федеральный закон “О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях” от 02.07.2010 № 151-ФЗ

Категории малых и средних предприятий

Закон о развитии МСП определяет критерии для отнесения предприятий к категориям средних, малых и (в том числе) микропредприятий. Основанием для отнесения предприятия к той или иной категории МСП является средняя численность работников за предшествующий календарный год:

средние предприятия	101 – 250 человек
малые предприятия в том числе	до 100 человек включительно
микропредприятия	до 15 человек

Закон об МСП и сегмент производственных МСП. Оказание поддержки МСП в области инноваций и промышленного производства (статья 22) органами государственной власти и органами местного самоуправления может осуществляться в виде:

- 1) создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки МСП, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности таких организаций;
- 2) содействия патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности, созданных МСП;
- 3) создания условий для привлечения МСП к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства;
- 4) создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов.

В части поддержки товаропроизводящих МСП к статье 22 примыкают также статья 23 (поддержка в области ремесленной деятельности) и статья 24 (поддержка внешнеэкономической деятельности).

Таким образом, хотя закон и не определяет сегмент производственных МСП, как приоритетный для поддержки, он, тем не менее, открывает достаточно широкие возможности для реализации такого приоритета в рамках конкретных инструментов поддержки.

Закон 217-ФЗ определяет порядок создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности. В мировой практике (особенно американской) малые предприятия, создаваемые университетами, играют служат мостом между фундаментальными и прикладными исследованиями и способствуют коммерциализации результатов научных исследований.

Финансы для малых и средних предприятий

Законы 190-ФЗ и 151-ФЗ служат цели создания правовой среды благоприятствующей развитию микрофинансовых учреждений. Как результат, ожидается, по прогнозам, рост кредитной кооперации в России до 6000 кооперативов в 2012 году по сравнению с 3000 – в 2006 году.

Международный опыт, в особенности опыт итальянских промышленных районов, свидетельствует, что развитие межфирменной кооперации является важным фактором развития производственного сектора МСП в формате территориальных кластеров (Приложение 2).

Совершенствование правовой среды и правоприменения

Наибольшие возможности решения указанных в разделе 1 проблем производственных МСП находятся не столько в области совершенствования уже существующих нормативно-правовых актов, сколько в улучшении их исполнения, а также применения организационных и программных методов поддержки, ориентированных на данный сегмент.

В этой связи весьма актуальным является обновление действующих и принятие новых нормативных актов, обеспечивающих прозрачную и эффективную деятельность активно создаваемой в последние годы в регионах инфраструктуры поддержки развития МСП, в значительной степени ориентированной именно на производственные МСП.

1. Разработать и принять федеральный закон (пакет законов) об инфраструктуре поддержки развития МСП в сфере промышленного производства. Данный закон (пакет) должен регулировать координирующие и поддерживающие институты развития, оказывающие МСП в сфере промышленного производства (технопарки, промышленные парки, бизнес-инкубаторы, центры компетенций, инновационные центры, центры кластерного развития и другие).

2. Федеральным органам исполнительной власти (МЭР, Минфину, ФАС и другим), осуществлять регулярный мониторинг состояния исполнения законов и решений правительства в области развития МСП с приоритетом развития производственных МСП.

Данный мониторинг может осуществляться в рамках порядка, устанавливаемого Положением о мониторинге правоприменения в Российской Федерации, утвержденного Указом Президента РФ от 20 мая 2011 года, № 657

<http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1;1557273>

Положение устанавливает, что основной целью мониторинга является совершенствование правовой системы Российской Федерации. Мониторинг осуществляется всеми органами государственной власти. Планирование и координация мониторинга возложены на Минюст РФ. Федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления могут осуществлять мониторинг по собственной инициативе.

Как в отношении уже действующих, так и в отношении новых нормативных правовых актов полезно также осуществлять оценку их регулирующего воздействия (ОРВ) на экономику. Такая практика давно существует в ЕС, а в России начала применяться только в самое недавнее время в рамках деятельности Департамента оценки регулирующего воздействия Минэкономразвития РФ, созданного в июле 2010 года

<http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depRegulatingInfluence/>

Инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса

Организации инфраструктуры поддержки МСП

Закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации” дает определение инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Инфраструктура поддержки МСП - система коммерческих и некоммерческих организаций, действующих в качестве **поставщиков (исполнителей, подрядчиков)** в целях размещения заказов на **поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг** для государственных или муниципальных нужд **при реализации федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства**, обеспечивающих условия для создания МСП и оказания им поддержки.

В том числе инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства включает в себя:

- центры и агентства по развитию предпринимательства,
- государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства,
- фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства),
- акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства,
- технопарки,
- научные парки,
- инновационно-технологические центры,
- бизнес-инкубаторы,
- палаты и центры ремесел,
- центры поддержки субподряда,
- маркетинговые и учебно-деловые центры,
- агентства по поддержке экспорта товаров,
- лизинговые компании,
- консультационные центры,
- микрофинансовые организации и
- иные организации.

Требования к организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП, устанавливаются в федеральных, региональных и муниципальных программах развития МСП.

Поддержкой организаций, образующих инфраструктуру МСП, является деятельность органов государственной власти Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, осуществляемая при реализации федеральных, региональных и муниципальных программ развития МСП и направленная на создание и обеспечение деятельности организаций, образующих инфраструктуру МСП.

Виды поддержки МСП:

- финансовая,
- имущественная,
- информационная,
- консультационная
- в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров,
- в области инноваций и промышленного производства,
- в области ремесленной деятельности,
- в области внешнеэкономической деятельности,

– в сельскохозяйственной деятельности

Проблемы правового обеспечения

Организации инфраструктуры поддержки развития МСП, как уже существующие, так и создаваемые вынуждены вписываться в те организационно-правовые формы, которые в настоящее время определены гражданским правом.

В том числе, в части государственных организаций, Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" от 08.05.2010 № 83-ФЗ структурирует все государственные и муниципальные бюджетные учреждения в три категории - **казенные, автономные и бюджетные учреждения.**

Жесткие системы финансирования, устанавливаемые для этих учреждений, ориентированы, в основном, на исполнение рутинной повседневной деятельности и оставляют мало свободы для реализации развивающих функций организации инфраструктуры поддержки МСП.

Для многих организаций нового типа не существует организационно-правовых форм, вполне адекватных их функциям.

Даже такие, давно освоенные в практике структуры, как бизнес-инкубаторы и технопарки, испытывают проблемы с четким определением их правового статуса и положения в общей системе инфраструктуры поддержки развития МСП.

Для организаций, ориентированных на поддержку производственных МСП, эта проблема будет проявляться наиболее остро в связи с необходимостью для этих организаций взаимодействовать с широким кругом потребителей, поставщиков и партнеров.

Если деятельность организаций инфраструктуры поддержки развития производственных МСП не получит прозрачных и четких правил, установленных законодательно, окажутся возможными конфликты интересов и правовые коллизии, препятствующие эффективному исполнению этими организациями их функций.

Организациям инфраструктуры поддержки МСП в сфере промышленного производства необходимо предоставить возможность не только оказывать инжиниринговые, консалтинговые, тренинговые, информационные, управленческие и иные услуги на условиях частичного или полного финансирования из бюджетов разных уровней, но также оказывать МСП содействие в разработке проектов развития и привлечении финансирования, участвовать в руководстве проектами развития и программами поддержки.

Международный опыт свидетельствует, что организации инфраструктуры поддержки различных форм социально-экономического развития могут играть ведущую роль в реализации программ поддержки и эффективном преобразовании выделяемых бюджетных средств в результаты программ и проектов (Приложение 3).

Программные методы поддержки развития малого и среднего бизнеса

Программные инструменты государственной поддержки

Правительства передовых рыночных стран широко применяют государственное финансирование и другие формы государственной поддержки развития национальных экономик, в том числе сектора МСП, путем создания специализированных финансово-кредитных и управляющих институтов развития, соответствующего правового поля для их функционирования, а также механизмов канализации выделяемых ресурсов в стратегии развития, программы и проекты.

В России, в результате бюджетной реформы 2004 – 2006гг. наработана определенная нормативно – методическая база, которая поддерживает идеологию выделения бюджетных ресурсов на реализацию программ для достижения определенных целей и результатов.

В последние годы существенно доработана правовая среда государственных программ, федеральных целевых программ, а также ведомственных целевых программ: федеральных, региональных и муниципальных.

Вместе с тем, пока еще часто упускается из виду то, что для программы, в отличие от обычного выделения бюджета содержания (госучреждений), требуется *механизм управления*. От того, что заявка на выделение ресурсов примет форму гладко написанной программы, суть дела не изменится. Цели не достигаются путем одного только выделения денег, необходим эффективный менеджмент программы. Более подробно эта тема рассмотрена в Приложении 4.

Формы, условия и порядок поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства определены в ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» – статьи 16 – 24. Закон, однако, не выделяет производственные МСП в отдельную приоритетную категорию.

Реализуемые в настоящее время целевые программы различных уровней, как правило, также не выделяют производственные МСП в приоритетную категорию. Исключением, в определенной степени, является Ведомственная целевая программа Минпромторга «Развитие малого и среднего предпринимательства в отраслях промышленности и в торговле» (Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 15.02.2010 № 123)

В целом, существующие льготы и преференции, в основном, ориентированы на «выживание» МСП и, в меньшей степени, - на развитие.

Необходимо диверсифицировать и наращивать меры поддержки в форме бюджетного (разных уровней) софинансирования проектов развития производственных МСП, включая международные проекты.

Возможные меры в рамках реализации государственной политики поддержки развития МСП:

1. Формирование совместных программ развития крупных компаний с регионами РФ на условиях софинансирования проектов
2. Формирование международных проектов и программ развития (инновационных программ) на основе софинансирования из бюджетов участвующих стран.

Совместные программы регионов и крупных компаний

Производственные МСП обычно принадлежат к одному из двух типов кластеров:

1. Вертикально – интегрированные кластеры, основанные на многоярусных цепочках поставок, рынками для которых являются производители сложной конечной товарной продукции (ОЕМ) и/или ее промышленные потребители (например, транспортные компании). МСП в этих цепочках поставок обычно занимают позиции от 2-го яруса и ниже (1-ый ярус – системные интеграторы, в основном, довольно крупные компании, часто - ТНК)
2. Кластеры малых предприятий (типа итальянских промышленных округов), производящих относительно несложную продукцию для открытых рынков.

Второй тип кластеров мало представлен в России (главным образом, в секторе народных промыслов). Поэтому российские производственные МСП, как правило, находятся в сильной зависимости от отраслевых рынков, формируемых крупными компаниями. По этой причине программы поддержки, не увязанные с политикой крупных компаний, могут оказаться неэффективными. Необходимый уровень координации региональных и корпоративных интересов может быть достигнут путем формирования совместных программ развития крупных компаний с регионами/городами. Представителями интересов местных поставщиков в этих программах могут и должны выступать региональные и муниципальные органы исполнительной власти.

Опыт взаимодействия крупных компаний с регионами в стране имеется, - например, у ОАО «РЖД».

Программы данного типа могут быть реализованы в рамках региональных кластерных политик.

Данное направление деятельности обозначено в вышеупомянутой ВЦП Мипромторга: *Мероприятие 1.1.2. Изучение возможностей содействия программам крупных компаний, осуществляющих реструктуризацию своей деятельности за счет формирования малых и средних предприятий и развития системы аутсорсинга*

Международные программы

Достаточно давно известны программы научно-технического сотрудничества между странами в области научных исследований и опытно-конструкторских работ (совместные инновационные программы). В последние годы обозначилась тенденция к расширению подобных практик в мировом масштабе. Другая тенденция – смещение центра тяжести от собственно НИОКР к коммерциализации новых разработок. Селективный обзор по этой теме - в Приложении 5.

Торгуемые и неторгуемые отрасли и конкурентоспособность регионов

Внимательный читатель публикаций о кластерах не может не заметить, что львиная доля этой литературы посвящена промышленным кластерам – кластерам материального производства. Вместе с ростом сектора производства нематериальных товаров расширяется поток публикаций и об этом секторе. Наименьшим вниманием у писателей о кластерах явно пользуются услуги. Хотя кластеры услуг растут, как трава, прямо у нас под носом (за ближайшим углом). В чем тут дело?

Дело в том, что именно на развитии промышленных кластеров сосредоточены интересы региональных политиков и всех тех, кто озабочен региональным развитием (и вообще развитием экономики). И региональные кластерные политики и стратегии обычно нацелены на эту категорию кластеров. Лишь отчасти эту асимметрию интересов можно отнести на счет естественного консерватизма. Корни находятся глубже.

Чтобы докопаться до корней, предлагается проделать следующий мысленный эксперимент, относящийся к экономике региона (города). Составим два списка. Первый – список всех продуктов, потребляемых в регионе, но не производимых здесь (импорт). Второй – список всех продуктов, которые производятся в регионе и потребляются не только здесь, но и вывозятся (продаются) в другие регионы и страны (экспорт).

Для тех, кто никогда над этим вопросом не задумывался, результат может быть ошеломляющим. Для первого списка понадобится гроссбух, вам быстро надоест над ним трудиться, даже мысленно. Второй список уместится на нескольких страничках, если не на одной (конечно, статистическое ведомство владеет всеми этими данными, можно не трудиться).

Эта несимметрия, хотя и не столь резко выраженная, наблюдается и в масштабе страны. Любой страны. Только США все еще имеют полу-самодостаточную экономику, но также впадают во все большую зависимость от импорта.

Однако, потребить можно только то, что заработано. Стало быть, торговый баланс региона (города, страны) должен как-то сходиться. Не в перспективе дней, недель или месяцев. На коротких интервалах картина смазывается множеством буферных механизмов: сбережения населения, долги, кредиты, трансферы и т.д. Но в перспективе нескольких лет дисбаланс непременно проявится. Если жители региона потянулись на заработки в чужие края – это верный признак серьезного дефицита торгового баланса. Когда плохо с экспортными товарами, начинается экспорт живого товара – рабочей силы (экспорт услуг, если быть точнее). Если дела в регионе налаживаются – гастарбайтеры обычно возвращаются к родным очагам. Если нет – уезжают с семьями, переходят в категорию мигрантов. А регион, становясь донором человеческого капитала для внешнего мира, прочно встает на курс деградации. Из истории человечества можно почерпнуть множество драматических примеров такого развития событий.

Теперь понятно, почему так важно не только производить продукты в регионе (что само собой разумеется), но особенно важно производить продукты на экспорт – за пределы региона. Для этого они должны быть транспортабельны и пользоваться спросом на внешних рынках (читай, конкурентоспособны).

В контексте международной и межрегиональной торговли и конкуренции чаще используются понятия торгуемого (tradable) и неторгуемого (non-tradable или untradable) секторов. Местные отрасли, замкнутые на данной территории и не конкурирующие с таковыми, размещенными на иных территориях, образуют

неторгуемый сектор. К нему относятся, например, отрасли бытового обслуживания, местного здравоохранения, школьного и дошкольного образования и воспитания и т.п. Отрасли, конкурирующие в национальном или международном масштабе, образуют *торгуемый сектор.*

Сказанное не исключает конкуренции в неторгуемом секторе (внутри территории), хотя некоторые отрасли данного сектора – монополисты по определению, например, большинство муниципальных служб: водоснабжение, электроснабжение, теплоснабжение, канализация и др.

Товарное производство в большинстве случаев относится к торгуемому сектору.

Тот факт, что услуги потребляются непосредственно в процессе производства сильно ограничивает возможности импорта – экспорта услуг. Таким образом, отрасли услуг в большинстве случаев относятся к неторгуемому сектору. Сектор экспортных услуг относительно узок и, в основном, сводится к следующим типам:

Потребление за рубежом: услуги предоставляются на территории одного участника торговых отношений потребителям другого. Пример: потребитель выезжает в другую страну, где пользуется услугами в области туризма или образования. Сюда включаются также такие деятельности, как ремонт корабля за рубежом, когда границу пересекает только имущество потребителя.

Коммерческое присутствие: услуги предоставляются через любое деловое или профессиональное представительство (учреждение) фирмы (юридического лица) одного участника торговых отношений на территории другого. Примером является страховая компания, принадлежащая гражданам одной страны, открывающая филиал в другой стране. В существенном это определение распространяется также на прямые иностранные инвестиции (!).

Присутствие физических лиц: услуги предоставляются гражданами одного участника торговых отношений, временно перемещающимися на территорию другого. Этот тип включает как индивидуальных поставщиков услуг (гастарбайтеров), так и персонал корпоративных поставщиков услуг другого участника. Примерами могут служить врач из одной страны, предоставляющий услуги, находясь в другой стране, или иностранный персонал зарубежного банка. Долгосрочное перемещение физических лиц рассматривается как иммиграция, что уже не относится к сфере международной торговли, так как продукт, произведенный иммигрантами, составляет часть ВВП принимающей страны.

В исследовании консалтинговой компании McKinsey Global Institute показано, что 89% услуг потребляются по месту их производства (Michael Lind, *Explode the Myths of Global Competition*, The Financial Times, 28 July 2005). Поэтому доля услуг в межрегиональной и международной торговле значительно меньше, чем доля товаров. Соответственно, межрегиональная и международная конкуренция сосредоточивается в основном в товарном секторе.

Международный опыт. Межфирменная кооперация в отраслевых районах Италии

(по материалам доклада UNIDO: G.Baldoni, C.Belliti, L.Miller, P.Papini, S.Bertini, Small-firm consortia in Italy: an instrument for economic development, UNIDO, Project US/GLO/95/144, March 1998)

Межфирменная кооперация в итальянских отраслевых районах в основном реализуется в форме широко распространенных кооперативов и консорциумов. Наряду с традиционными производственными и потребительскими кооперативами, создаваемыми частными лицами, начиная с ранних 1950-х распространилось множество консорциумов, основанных фирмами. Эти консорциумы были нацелены на поддержку малых фирм в тех областях, в которых они традиционно слабы, таких как финансы или экспорт. Поэтому консорциумы имели специфические цели и условия членства, такие как отраслевая принадлежность или критерий размера фирмы.

Наиболее традиционные и развитые формы в Италии – кооперативы кредитных гарантий, экспортные консорциумы и консорциумы по валоризации продукции. В создании этих консорциумов критическую роль играли предпринимательские ассоциации, в частности в Северной Италии, благодаря сильным связям с малыми фирмами и их способности к координации и лоббированию новых консорциумов в местных и национальном правительствах. Деятельность ассоциаций на ранних стадиях развития этих консорциумов заключалась в оказании организационной поддержки и сборе фондов среди фирм и публичных институтов.

В настоящее время консорциумы в Италии пользуются поддержкой как национального, так и местных правительств. Однако, это – сравнительно недавнее явление. Фактически, национальное законодательство, специфически направленное на поддержку создания кластеров МСП и форм межфирменной кооперации среди МСП впервые появилось только в 1991г.

Гарантийные кооперативы (Guarantee Cooperatives)

Гарантийные кооперативы – частные, неприбыльные (non-profit) организации, создаваемые и управляемые ремесленниками (artisans⁵) при финансовой поддержке со стороны государственных организаций (public institutions). Они преследуют цели модернизации ремесленного производства путем предоставления гарантий своим членам, необходимых для получения кредита. Хотя итальянское законодательство ограничивает членство в таких кооперативах ремесленниками, важно заметить, что «ремесленники (artisans)» включают большинство малых фирм в Италии.

Первые гарантийные кооперативы появились в Италии в начале 1950-х и были созданы для того, чтобы помочь ремесленникам и мелким бизнесменам осваиваться на быстро растущем рынке. Инвестиции были необходимы для открытия бизнеса (start up), его расширения, а также модернизации оборудования и сооружений. Но малые фирмы имели ограниченный доступ к кредитам в связи с трудностями подготовки подробных финансовых документов, требуемых банками, необходимостью представления залога

⁵ Artisan (англ.) и artigiano (итал.) – ремесленник. Из нижеследующего текста совершенно ясно следует, что, по меньшей мере до 1990-х годов, отраслевые районы рассматривались в Италии, как *районы ремесленного производства*, что лишний раз подчеркивает «ремесленную генетику» отраслевых районов.

под заем, а также незаинтересованности банков в мелких кредитах, которые рассматриваются как более рискованные и менее прибыльные по сравнению с крупными.

В период 1950-60-х правительство совместно с ассоциациями малых фирм предложило два решения. Первым было создание фонда Artigiancassa специально для финансирования инвестиций ремесленников в новые машины (средне- и долгосрочные займы) по низкой процентной ставке, что позволило малым фирмам не связываться с дорогими банковскими займами. Среди наиболее обычных проблем малых фирм были проблемы с операционными расходами и ликвидностью, для чего были необходимы краткосрочные кредиты под низкий процент.

Банковская система особенно неохотно предоставляла кредиты такого типа, не только из-за большего риска (малые фирмы отличаются высоким процентом «смертности» и неплатежеспособности), но также из-за недостаточной способности эффективно оценивать финансовое положение ремесленных фирм, которые склонны не вести полного бюджетирования и часто не обладают залогами, такими как личные активы и недвижимость.

Кредитные гарантийные кооперативы Credit Guarantee Cooperatives (CGC) были созданы для удовлетворения этих потребностей путем соглашений с банками для того, чтобы облегчить доступ малых фирм к краткосрочным займам. Одну из главных ролей а создании CGC играли Ассоциации ремесленников (например, CNA – Confederazione Nazionale dell'Artigianato или Confartigianato), которые предоставляли ресурс компетентности, организацию и, иногда, офисы для кооперативов и сыграли выдающуюся роль в продвижении кооперативов среди ремесленников и получении финансовой поддержки от государства и других государственных учреждений (муниципальные администрации, торгово-промышленные палаты). Тесные связи между CGC и ассоциациями ремесленников и сегодня относятся к числу важнейших механизмов поддержки.

Организация гарантийных кооперативов

CGC – частные организации, основанные на добровольном членстве и образованные ремесленниками, очень часто при организационной и финансовой поддержке местных ассоциаций ремесленников (Artisans Associations). Члены уплачивают членские взносы, из которых образуется гарантийный фонд – вместе с другими общественными вкладами. Именно из этих двух источников (частного и публичного финансирования) были созданы гарантийные фонды. Комиссионные (fee), уплачиваемые предпринимателями, как процент (менее 1%) от кредита, гарантированного кооперативом, – еще один источник наращивания фондов кооперативов с течением времени. Как отмечено выше, хотя гарантийные кооперативы – частные организации, для их поддержки использовались бюджетные средства – как государственные, так и местных правительств⁶.

В 1973г. Министерство промышленности делегировало ответственность за вопросы, программы и инструменты, относящиеся к ремеслам и народным промыслам региональным правительствам. После этого, феномен гарантийных кооперативов начал быстро развиваться, главным образом, благодаря накоплению вкладов от процентной ставки и вкладам capital account за операции, гарантированные гарантийными

⁶ Например, согласно постановлению, принятому в 1959г., Министерство промышленности вносило в фонд каждого гарантийного кооператива с числом членов не менее 50 сумму, равную 50% от суммы членских взносов, при условии соответствия устава некоторым требованиям (Paone, 1989, p.25).

кооперативами. Закон 1977 года позволяет регионам участвовать в содействии консорциумам МСП, которые создают коллективные гарантийные схемы для кратко- и среднесрочных кредитов.

Гарантийный фонд размещается в кредитном или банковском учреждении, с которым заключается соответствующее соглашение, и используется как залог под кредиты, предоставляемые его членам. Таким образом, риск, связанный с предоставлением займов, разделяется между банком и кредитным кооперативом, или полностью возлагается на последний. Далее, предпринимателям не нужно предоставлять залог из личных активов, и они получают доступ к кредитам на сравнительно благоприятных условиях. На основе упомянутых соглашений и благодаря тому, что общая сумма кредитов канализируется и контролируется CGC, кооперативы преуспели в убеждении банков применять к МСП “prime rate” процентные ставки и условия займов.

Мониторинг со стороны CGC при поддержке и влиянии ремесленных ассоциаций, помогает уменьшить риск неплатежеспособности: например, в регионе Эмилия Романия процент неплатежеспособности среди фирм, получивших гарантии CGC, менее 1%, что значительно ниже среднего по стране – около 10%. Этот позитивный эффект внушил банкам большее доверие по отношению к МСП. Теперь они все больше рассматривают инвестиции в МСП не как рискованные и бесприбыльные, но, напротив, как возможности расширить рынки банков. Знание сектора МСП банками возросло, как результат тесного и непрерывного сотрудничества с CGC. Теперь банки развивают более достижимые и благоприятные схемы кредитования даже и без кооперативных гарантий. Благодаря этой тенденции, CGC в настоящее время уменьшают уровень гарантий для каждого займа, покрывая 25-50% от общей суммы кредита. Соответственно они могут увеличить число заемщиков. В последнее время CGC увеличили свои возможности для самофинансирования гарантийных фондов, уменьшив потребность в поддержке из правительственных бюджетов.

Экспортные консорциумы

Экспортные консорциумы представляют собой важный пример того, как фирмы могут группироваться в кооперативные отношения. В настоящее время в Италии существует примерно 350 экспортных консорциумов. Из них 145 объединились в федерацию Federexport.

В общем случае экспортный консорциум состоит из группы фирм, которые уплачивают одноразовый вклад в капитал консорциума, а также ежегодные членские взносы для покрытия оперативных расходов. Задача экспортного консорциума состоит в продвижении товаров и услуг фирм-членов за рубежом и содействие экспорту этих товаров и услуг. Экспортные консорциумы отличаются по предлагаемым услугам, от предоставления базовых секретарских услуг, сбора рыночной информации и переводов, - до широкого спектра услуг, включающих кредитные гарантии, мерчандайзинг, франчайзинг, закупки сырья, продажи под брендом консорциума, юридическую помощь, организацию общих инициатив и т.д.

Наиболее важный закон, регулирующий создание, операции и финансирование экспортных консорциумов, был принят в 1989г. Этим законом установлена бюджетная поддержка для экспортных консорциумов 8-и и более малых и средних предприятий с членскими взносами не менее суммы, определенной законом (2,5 млн. лир). Согласно закону ежегодная поддержка может составлять до 40% операционных расходов, до 60% для экспортных консорциумов МСП в Южной Италии и до 70% для консорциумов в первые 5 лет деятельности. Общая годовая поддержка не должна превосходить 150 млн.

лир для консорциума, 200 млн. для консорциума, объединяющего 25 и более фирм, и 300 млн. для консорциумов 75 или более фирм-членов.

Кроме того, консорциумы могут воспользоваться несколькими налоговыми льготами. «Неделимые» резервные фонды консорциума не подлежат налогообложению. Также не облагаются налогами услуги как самого консорциума, так и привлекаемые.

Несколько статей Закона 317 1991г. фокусируются на характеристиках консорциумов, которыми они должны обладать для того, чтобы иметь право получать финансовую поддержку. Консорциум должен иметь не менее 5 членов, фонды не менее 20 млн. лир. Устав консорциума должен запрещать разделение этих фондов. Также, фирмы-члены должны иметь не более 250 работников, их оборот не должен превышать 20 млн. ECU. Доля одной фирмы-члена в капитале или прибылях не должна превышать 20% (Federexport, 1995).

Для понимания того, как экспортные консорциумы могут вырастать из специфики местного контекста, мы можем взглянуть на их развитие в хорошо известном текстильном отраслевом районе Прато. Обычно, для присутствия на международных рынках нужны ресурсы, недоступные МСП. Однако, в начале 1970-х несколько текстильных фирм в Прато поняли, что межфирменная кооперация может стать мощным инструментом для преодоления трудностей выхода на международные рынки. В действительности, в Прато имеются примеры деятельности консорциумов еще до пришествия *pro-consortia* законодательства 1980-х. Развитию местных консорциумов благоприятствовали кооперационные усилия местных бизнес ассоциаций, в частности, местной промышленной ассоциации (Unione Industriali).

Международный опыт. Координирующие институты развития

Государственная поддержка в развитых странах, как правило, возможна только в форме финансирования проектов с четко сформулированными и проверяемыми целями и результатами. Проекты разрабатываются в рамках более широких индикативных программ и стратегий, получивших соответствующее утверждение. К реализации проектов и программ, их мониторингу и оценке привлекаются различные независимые друг от друга структуры.

Агентства регионального развития

Для управления программами регионального развития в Европе получили широкое распространение *агентства регионального развития* (Regional Development Agency⁷, RDA) – структуры, подконтрольные государству и взаимодействующие с региональными органами власти, но имеющие самостоятельные функции. Эти функции состоят в канализации выделяемых государственных ресурсов поддержки (ресурсы ЕС + национальные + региональные + муниципальные) в конкретные программы и проекты в рамках *региональных стратегий развития*, разработка которых является одной из функций агентств регионального развития. **Если в органах администрации работают политики и чиновники, то в организациях регионального развития работают менеджеры и консультанты, в чем отражается различие функций администраций и агентств.**

Опыт Англии⁸.

Для целей управления программами регионального развития Англия разделена на 8 территорий + Лондон. Соответственно всю территорию Англии обслуживают 9 *правительственных офисов* и 9 *агентств регионального развития*. Правительственные офисы (Government Office, GO) являются представительствами правительства Великобритании. Они обеспечивают связь центрального правительства, а также структур ЕС, с территориями в сфере регионального развития. При правительственных офисах создаются *комитеты по мониторингу* (Monitoring Committee). Для технического обеспечения работы последних создаются *секретариаты*.

Агентства регионального развития находятся в ведении Министерства торговли и промышленности Великобритании (Department of Trade and Industry, DTI). Финансирование региональных программ через агентства осуществляется наряду с Министерством торговли и промышленности еще пятью ведомствами в рамках единой программы (Single Programme).

	Правительственный офис	Агентство регионального развития	Объемы финансирования £ млн.		
			2005-2006	2006-2007	2007-2008
1	Government Office for London European Unit	London Development Agency	373	391	400
2	Government Office for West Midlands Secretariat for Objective 2 Programme	Advantage West Midlands	272	284	291

⁷ В некоторых странах - Regional Development Corporation

⁸ Англия = Великобритания – Шотландия – Уэльс – Северная Ирландия

3	Government Office for Yorkshire and the Humber, Objective 1 Programme Executive	Yorkshire Forward	295	310	316
4	Government Office for the East Midlands	East Midlands Development Agency	156	163	167
5	Government Office for the East of England	East of England Development Agency	129	134	138
6	Government Office for the North East	One North East	240	251	258
7	Government Office for the North West Merseyside Objective 1	North West Development Agency	382	400	409
8	Government Office for the South East	South East England Development Agency	157	163	167
9	Government Office for the South West European Obj. 2 Programme	South West of England Development Agency	153	159	164
		Всего	2157	2256	2309

Агентства регионального развития выступают интеграторами стратегий и ресурсов развития различных уровней (от ЕС до муниципальных) и координаторами всех региональных программ на своей территории. Например, непосредственно через Северо-Западное региональное агентство развития (Northwest Regional Development Agency) инвестируется около £400 млн. (см. таблицу). Однако при участии агентства как координатора ежегодно реализуется проектов развития на сумму £1.5 млрд. (€2,2 млрд.), Большая часть этих проектов выполняется *другими организациями* на субрегиональном и местном уровнях. Штат агентства составляет 350 человек и полностью оплачивается из бюджета.

Таким образом, агентства могут сами управлять проектами, либо нанимать для этой цели профессиональных менеджеров, которыми могут быть фирмы или частные лица соответствующего профиля (на основе тендера, разумеется).

Другие институты регионального развития

Наряду с агентствами регионального развития в европейских государствах имеются другие подконтрольные государству структуры, миссия которых состоит в канализации государственных ресурсов поддержки в развитие тех или иных элементов экономики, например *агентства поддержки МСП* или *агентства по развитию территориально-отраслевых кластеров*.

В ЕС все такие организации относятся к категории public equivalent bode – *организация, приравненная к органам власти*. В интерпретации законодательства ЕС по государственным закупкам под этим понимается любая организация на законных основаниях, являющаяся субъектом публичного или частного права:

- (1) созданная с конкретной целью удовлетворения потребностей всеобщего интереса, не имеющая промышленного или коммерческого характера, и
- (2) являющаяся юридическим лицом, и
- (3) либо финансируемая по большей части государством или региональными и местными властями, или другими организациями – субъектами публичного права,
либо подконтрольная таким организациям,
либо имеющая административный, управляющий или наблюдательный совет, более половины членов которого назначены государством, региональными или местными властями или другими организациями, являющимися субъектами публичного права

Международный опыт и российская практика

В России активное развитие инфраструктуры поддержки развития МСП началось только в последние годы, хотя такие организации, как региональные агентства по поддержке малого бизнеса были созданы во многих регионах еще в 1990-х годах (в основном под “зонтиком” Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса).

Таковых в российских регионах по формальному счету в разное время насчитывалось до 40-50, хотя «живых» одновременно можно было найти не более двух десятков. В течение нескольких лет серия проектов Tasis пыталась вдохнуть в них жизнь. Однако большинство из них «сдувалось» как только Tasis уходил. В лучшем случае после ухода иностранной технической помощи эти агентства зарабатывали на жизнь обычным коммерческим консалтингом.

Забавно, но в некоторых регионах местные власти и функционеры самих агентств совершенно искренне считали, что эти агентства нужны Tasis – видимо для отчетности по проектам.

В отличие от европейских одноименных агентств ни российское государство, ни региональные власти никогда не канализировали через эти агентства никаких ресурсов поддержки. Этот пример интересен тем, что вместо использования (адаптации) международного опыта имело место его имитация, причем довольно убогая.

С другой стороны, некритическое копирование даже лучших зарубежных практик в России часто не срабатывает. Международный опыт, прежде чем его применять в России, необходимо критически переосмысливать и адаптировать с учетом национальной а также региональной специфики.

Программные инструменты развития

Международный опыт. Управление программами и проектами

Пример из опыта ЕС: Управление Программой Interreg IIIС

Данный пример выбран в связи с участием Самарской области в одном из проектов программы Interreg IIIС - “Европейская сеть автомобильной компетенции” (Network of European Automotive Competence, NEAC)

Программа ЕС по развитию межрегиональной кооперации Interreg IIIС является одной из трех составляющих Программы Interreg III. Задачи двух других составляющих определяются как развитие трансграничной (**А**) и транснациональной (**В**) кооперации.

К участию в программах Interreg, кроме государств-членов и кандидатов ЕС, допускаются также третьи страны – но без софинансирования со стороны Европейского Фонда Регионального Развития. В настоящее время в Программе Interreg IIIА реализуется несколько трансграничных проектов с российским участием (Карелия – Финляндия – Норвегия). Также в Программе Interreg IIIС реализуется сетевой проект автомобильных кластеров Европы Network of European Automotive Competence (NEAC), в котором участвует Самарская область.

Правовой основой для программы Interreg IIIС является руководящий документ (распоряжение) Европейской Комиссии от 7 мая 2001г.⁹ Имеется также Руководство по программе¹⁰.

Для удобства управления Программой Interreg IIIС территория Европейского Союза разделена на четыре зоны Программы: *Север, Восток, Юг и Запад*. Территория каждой зоны имеет собственное управление Программой и структуру принятия решений.

Заявки на открытие проектов направляются в объединенный технический секретариат той зоны, на территории которой находится ведущий партнер. Например, ведущим регионом проекта NEAC является регион ВестМидландс Великобритании, относящийся к *Западной зоне*.

Структуру менеджмента Программы в каждой зоне образуют:

Комитет по мониторингу (*Monitoring Committee, MC*): несет ответственность за *периодический обзор* продвижения Программы, одобрение ежегодных и заключительных отчетов и координацию действий и принимаемых решений с другими зонами. Комитет по мониторингу создан государствами – членами Программы для наблюдения за Программой. Он включает представителей всех участвующих стран и его главная цель – обеспечить *качество и результативность* исполнения, а также подотчетность проектов Программы.

Координационный комитет (*Steering Committee, SC*): несет ответственность за одобрение проектов для оказания поддержки, мониторинг реализации проектов и т.д. Координационный комитет также создан государствами – членами Программы для

⁹ Commission Communication to the Member States of 7 May 2001 - "Interregional cooperation" - Strand C of the Interreg III Community initiative

¹⁰ EU Community Initiative Programme INTERREG IIIС, Programme Manual

наблюдения за Программой и включает представителей всех участвующих стран.

Управляющий орган (*Managing Authority, MA*): несет ответственность за обеспечение эффективного и корректного менеджмента и реализацию Программы. Контроль, осуществляемый управляющим органом, распространяется на все расходы, независимо от источников финансирования: ERDF, национальные или частные.

Финансовый орган (*Paying Authority, PA*): несет ответственность за подготовку и представление заявок на финансирование для ERDF в Европейскую Комиссию, получение траншей и выплаты субсидий проектам. Платежный орган также отвечает за обеспечение обоснованности и реалистичности заявляемых расходов. Наряду с представлением заявок на финансирование в Комиссию платежный орган должен удостоверять факты целевого использования расходных сумм.

Объединенный технический секретариат (*Joint Technical Secretariat, JTS*): несет ответственность за текущее управление Программой. Секретариат оказывает поддержку управляющему органу и финансовому органу в решении их задач действует по принципу «одного окна» для заявителей и менеджеров проектов в процессе представления заявок и реализации проектов. Объединенный технический секретариат (ОТС) Западной зоны находится в г.Лилль (Франция).

Управление проектами программы Interreg IIIС

В части управления проекты Interreg IIIС подчиняется т.н. «принципу ведущего партнера». Этот принцип предполагает, что на ведущего партнера возлагается полная административная и финансовая ответственность за проект перед руководящими органами программы. Ведущий партнер, таким образом, принимает на себя все обязательства от имени и по поручению всех остальных участников. Например, в проекте NEAC регион - лидер ВестМидландс представлен торгово-промышленной палатой г.Бирмингема (статус public equivalent body).

Отношения между ТПП Бирмингема и руководством программы Interreg IIIС определяются субсидиарным контрактом (Subsidy Contract) .

Отношения между ведущим и другими партнерами определяются двусторонним Соглашением о партнерстве (Partnership Contract), которое каждый партнер проекта заключает с ведущим партнером.

Мониторинг и оценка реализации программ и проектов

Мониторинг и оценка реализации программ, определения

Мониторинг (monitoring) программы является частью управления программой - одним из инструментов управления программой, обеспечивающим обратную связь в управлении. Мониторинг программ и проектов ориентирован на *раннее предупреждение* о возникших проблемах и отклонениях в реализации от плана. Мониторинг должен давать материал руководству для принятия решений по улучшению управления программой или проектом и преодолению возникших трудностей. Поэтому мониторинг в первую очередь отслеживает показатели *непосредственных результатов мероприятий*. Соответственно объектом мониторинга является в основном и прежде всего ход реализации программных мероприятий.

Оценка (evaluation) программ и проектов ориентирована на анализ и обобщение опыта и *извлечение уроков* и осуществляется в интересах улучшения разработки новых программ. Типичным является проведение оценки программы по ее завершении. Однако, оценка может быть проведена и раньше и позже, а именно тогда, когда востребованы ее результаты для целей программирования. Оценка текущих и завершенных программ должна давать руководству материал для повышения качества вновь разрабатываемых программ. Поэтому оценка сосредоточивается, главным образом, на показателях *конечных общественно значимых результатов*. Оценка может применяться к отдельным мероприятиям (в случае их особой значимости), группам однородных мероприятий (кластерам) или к программе в целом.

Основы методики мониторинга и оценки

Основной формой мониторинга является *полевая* форма, предполагающая ознакомление мониторов с реальным состоянием дел непосредственно на объекте мониторинга. Такой мониторинг осуществляется в ходе регулярно проводимых мероприятий (*визитов*) мониторинга, периодичность (график) которых устанавливается индивидуально для каждого объекта мониторинга (программы или программного мероприятия) в зависимости от приоритетности, объема финансирования и сроков исполнения (обычно, не чаще, чем ежеквартально и не реже, чем ежегодно).

В исключительных случаях мероприятия мониторинга могут проводиться без посещения объекта (*кабинетная* форма). В таком случае мониторинг основывается на информации из отчетов, представляемых центрами ответственности за реализацию мероприятий, на результатах специально проводимого анкетирования ответственных и заинтересованных лиц, на телефонных интервью.

Для проведения каждого мероприятия по мониторингу и оценке образуется группа мониторинга (оценки) в составе 1 - 3 человек, в зависимости от значимости объекта и предполагаемого объема работы. В целях обеспечения *независимости* мониторинга (оценки) в состав группы не включаются лица, задействованные в *реализации* данной программы. Должностные лица, ответственные за реализацию программы, а также представители заинтересованных сторон участвуют в полевой фазе мероприятия в качестве интервьюируемых лиц.

Для проведения оценки, в некоторых случаях, может быть образована группа, независимая по составу также и от групп мониторинга, работавших по данной программе. При этом является обязательным анализ мониторинговых отчетов, а также интервьюирование мониторов, если возможно.

Объективно оценить степень достижения запланированных целей и результатов

эксперты группы могут лишь в случае, если эти цели и результаты сформулированы определенно и конкретно – не оставляя места для разночтений. Вот почему важно, чтобы уже на этапах разработки и утверждения программ для запланированных целей и результатов программ были установлены *измеримые и проверяемые индикаторы (показатели)* их достижения.

Ключевой компетенцией экспертов по мониторингу (оценке) является компетенция в области *управления проектами (программами)*. Как правило, от них не требуются профессиональные знания в специальной области (отрасли), к которой относится программа. В тех случаях, когда это признается необходимым, в состав группы включается дополнительный эксперт, компетентный в данной области.

Система критериев оценки и мониторинга

Отчет по итогам оценки программы структурируется по *критериям оценки*. В международной практике являются практически общепринятыми следующие критерии оценки:

- **Релевантность** – соответствие целей программы решаемым проблемам и окружающим условиям; оценка по критерию релевантности – это оценка качества разработки и подготовки программы
- **Эффективность** показывает, насколько хорошо средства (ресурсы) программы конвертируются в мероприятия в сравнении с альтернативными подходами; эффективность – это соотношение результаты/затраты
- **Результативность** выражает вклад результатов программы в достижение конкретных целей и выгод, получаемых целевыми группами - пользователями программы
- **Импакт** отражает воздействие проекта на его расширенное окружение, его вклад в достижение более широких (стратегических) целей социально-экономической политики
- **Устойчивость** - вероятность того, что выгоды от реализации проекта будут продолжать действовать после закрытия поддерживающего финансирования через программу.

При мониторинге основной упор делается на критерии *эффективности, результативности и устойчивости*, в меньшей степени – на релевантность и импакт. Но в целом это является вопросом политики в области мониторинга и оценки, определяемой высшим руководством. БОР (см. выше) предъявляет требования применения критериев *эффективности и результативности*.

Ключевые выводы отчета экспертной группы могут либо ограничиваться констатацией объективного состояния программы (проекта), либо содержать также рекомендации экспертов. Первый подход довольно типичен для мониторинга - в силу общего принципа невмешательства экспертов в управление проектом. От экспертов по оценке, напротив, обычно ожидаются рекомендации по разработке новых программ. Принятие той или иной конкретной политики по данному вопросу является прерогативой высшего руководства.

Международный опыт. Двусторонние инновационные программы

I. Основные характеристики программ

Программы научно-технического сотрудничества между странами в области научных исследований и опытно-конструкторских работ известны достаточно давно. Однако, в последнее время обозначилась тенденция к расширению подобных практик в мировом масштабе. Другая тенденция – смещение центра тяжести от собственно НИОКР к коммерциализации новых разработок. Селективный обзор двусторонних международных инновационных программ приведен в разделе II настоящей справки.

При всем разнообразии реальных практик, можно выделить некоторые общие черты таких программ.

Роль правительств

Каждую сторону в двусторонней программе (двустороннем соглашении) представляет то или иное министерство правительства данной страны. Примеры:

Германия:	Федеральное министерство науки и образования
Израиль:	Министерство науки и технологий
Китай:	Министерство науки и технологий
Индия:	Министерство науки и технологий
Канада:	Министерство иностранных дел и международной торговли
Италия:	Министерство иностранных дел

Управление программами

Министерства, в ведении которых находится программа, как правило, делегируют текущую работу координаторам (операторам) программы, в качестве которых выступают те или иные неправительственные некоммерческие организации, часто созданные специально для этой цели. При этом возможны два варианта:

1. координацию совместно осуществляют два национальных оператора,
2. для координации программы создается совместный международный оператор.

Примеры координации по варианту 1:

- Канада - Индия: с канадской стороны координатором является (в этой программе и ряде других) организация ISTPCanada, с индийской - Глобальный инновационно-технологический альянс GITA.
- Канада - Испания: с канадской стороны – офис NRC IRAP, с испанской - Центр развития промышленных технологий.

Примеры координации по варианту 2:

- Германия – Индия: координатором является созданный для этой цели Индийско-Германский центр науки и технологий
- Канада – Израиль: координатором является Канадско-израильский Фонд промышленных НИОКР

В обсуждаемом случае российско-германской программы общество им. Фраунгофера (точнее, его руководство), по-видимому, может быть позиционировано на роль национального координатора с германской стороны. Однако, по этому вопросу и вообще по этой схеме необходимо провести консультации с обществом им. Фраунгофера.

Кроме того, с нашей точки зрения, следует рассмотреть и альтернативный вариант – создание единой российско-германской координирующей организации.

Финансирование проектов

Программы осуществляются путем реализации совместных проектов организаций двух сторон. С определенной периодичностью (обычно не реже одного раза в год) операторы программ делают объявления о конкурсах (call for proposal) на оказание поддержки заинтересованным организациям.

Основной принцип во всех программах: равное участие – равное финансирование. Равное участие означает, что проекты осуществляются смешанными командами представителей двух стран на равных условиях для исполнителей.

Как правило, финансовая поддержка проектов из национальных бюджетов может достигать (в форме грантов) до 50% бюджета проекта. Остальное финансирование обеспечивают заявители: их собственные средства и средства заинтересованных сторон, включая других грантодателей и доноров.

Подробнее эти вопросы рассмотрены ниже на ряде примеров (селективный обзор программ).

Региональный компонент

Обычно международные инновационные программы открыты для региональных инициатив. Например, в некоторых канадских двусторонних инновационных программах штаты Онтарио, Альберта и Британская Колумбия позиционируются как партнеры.

Хорошим примером такого рода является также сотрудничество Канады с мощнейшим инновационным американским штатом Калифорния.

Селективный обзор двусторонних международных инновационных программ

Индийско – германское сотрудничество в области науки и технологий

http://www.new-delhi.diplo.de/Vertretung/newdelhi/en/06/Seite_Co_op_S_and_T.html

История индийско-германского сотрудничества в области науки и технологий ведет отсчет от 1960-х годов.

С 30 октября 2007 года, согласно решению глав правительств Германии и Индии, различные двусторонние программы координирует созданный для этой цели Индийско-Германский центр науки и технологий (Indo-German Science and Technology Centre, IGSTC). Центр находится в пригороде Дели Гургаон.

Центр оказывает содействие заинтересованным организациям в поиске партнеров, подготовке проектов, определении форм и источников финансирования.

От заявителей на финансовую поддержку требуется, чтобы они обеспечили со своей стороны не менее 50 % бюджета проекта.

Основные направления деятельности:

- биотехнологии,
- энергетика,
- экология,
- здравоохранение,
- производственные технологии

Цель деятельности – интенсификация кооперации между германскими и индийскими представителями науки и промышленности посредством проектов “2 + 2”. Формат “2 + 2” предполагает проект НИОКР с обязательным участием по меньшей мере одной

исследовательской организации и одного партнера из промышленности с каждой стороны.

С 2010 года Фонд распространил свою деятельность на прикладные исследования с акцентом на более широкое привлечение предприятий обеих стран.

Руководство деятельностью Центра осуществляют:

с германской стороны – Федеральное министерство науки и образования (Bundesministerium für Bildung und Forschung, BMBF),

с индийской стороны – Министерство науки и технологий (Department of Science and Technology, DST).

Совместная израильско - итальянская инновационная программа

<http://www.devex.com/en/projects/israel-italy-joint-innovation-program-for-industrial-scientific-and-technological-cooperation-in-r-d-joint-r-d-projects-for-2011>

Программа

Израильско – итальянская совместная инновационная программа промышленного, научного и технологического сотрудничества в сфере НИОКР (The Israel-Italy Joint Innovation Program for Industrial, Scientific and Technological Cooperation in R&D) направлена на развитие долгосрочного сотрудничества между отраслями итальянской и израильской экономик в сфере НИОКР в соответствии с технологическим позиционированием итальянской экономики на мировых рынках, а также специальными возможностями израильской технологической промышленной инфраструктуры и ее международной позиции.

Данная Программа является инструментом реализации двустороннего Соглашения о промышленном, научном и технологическом сотрудничестве в сфере НИОКР (Agreement on Industrial, Scientific and Technological Cooperation in R&D) между Израилем и Италией. Соглашение было подписано 13 июня 2000 года и действует по настоящее время.

Соглашение

Соглашение предусматривает сотрудничество между сторонами в следующих областях:

- Медицина и здравоохранение;
- Биотехнологии;
- Сельское хозяйство и наука о питании;
- Новые источники энергии и использование природных ресурсов;
- Применение ИТ в образовании и научных исследованиях;
- Охрана окружающей среды;
- Коммуникации;
- Инновационные производственные процессы;
- Космос;
- Информационные технологии, базы данных, программное обеспечение
- а также в других областях, представляющих взаимный интерес.

Менеджмент

Руководство программой осуществляется на паритетных началах Израильским министерством науки и технологий и Итальянским министерством иностранных дел.

Программа исполняется путем реализации совместных израильско-итальянских проектов, отбор которых производится на основе ежегодно проводимых конкурсов.

Проекты включаются в израильско – итальянскую совместную инновационную программу на следующих условиях:

- Заявка на открытие проекта должна быть подана совместно итальянской и израильской командами ученых и инженеров.
- Каждый проект координируется двумя ведущими исследователями (Principal Investigator), представляющими итальянскую и израильскую стороны в проекте.
- Ведущий исследователь должен быть аффилирован с исследовательским институтом (research institution) в статусе академического института (вуза), либо государственного или полу-государственного НИИ.
- Исследователи – отраслевики могут участвовать в проекте в составе команды, руководимой ведущим исследователем.

Финансирование

Финансирование проектов – консолидированное. Национальные гранты Израиля и Италии могут составлять до 50% бюджета проекта. Дополнительно могут привлекаться гранты программ ЕС – Framework Programme и других, а также средства заинтересованных организаций.

Канадско-израильский Фонд промышленных НИОКР

<http://www.ciirdf.ca/home/index.php>

Канадско-израильский Фонд промышленных НИОКР (The Canada-Israel Industrial Research and Development Foundation, CIIRDF) основан в 1994 году для стимулирования совместных НИОКР компаний частного сектора обеих стран, с основной направленностью на коммерциализацию новых технологий.

Цели Фонда:

- Укрепление сотрудничества между Канадой и Израилем в сфере НИОКР;
- Содействие двусторонним партнерствам в сфере НИОКР;
- Предоставление инвестиций на ранних стадиях совместных канадско-израильских проектов НИОКР, реализующих взаимодополняющие возможности, компетенции и ресурсы каждого партнера.

Для достижения этих целей Фонд:

- популяризирует выгоды канадско-израильского сотрудничества в сфере НИОКР;
- предоставляет услуги канадским и израильским компаниям по поиску партнеров в другой стране;
- инвестирует в совместные инициативы НИОКР до 50% бюджета проекта (максимум 800 тыс. канадских долларов) – в равных долях с каждой стороны.

Фонд не претендует ни на права на интеллектуальную собственность, ни на вхождение в капитал компаний, осуществляющих совместные проекты.

Вместе с тем, в случае успешной коммерциализации инноваций, компании, профинансированные Фондом, обязываются выплачивать Фонду роялти.

За время своего существования Фонд профинансировал более 70 двусторонних проектов НИОКР с участием более 120 канадских и израильских компаний.

В сферу деятельности Фонда входит широкий спектр технологических и отраслевых направлений, таких как:

- (4) биотехнологии,
- (5) сельское хозяйство,
- (6) информационные и коммуникационные технологии,
- (7) автомобилестроение,
- (8) менеджмент природных ресурсов,
- (9) общественная безопасность,

(10) аэрокосмические технологии.

Среди успешных проектов, поддержанных Фондом, такие как:

- усовершенствование методов прогнозирования землетрясений,
- создание автомобилей с улучшенными энергетическими и экологическими характеристиками,
- развитие технологий опреснения морской воды,
- разработка новых технологий выявления, диагностики и лечения болезней.

Положительный опыт деятельности Фонда стал моделью для создания Международного научного и технологического партнерства Канады (International Science and Technology Partnership Canada, ISTPCanada), содействующего реализации соглашений о научно-техническом сотрудничестве между Канадой и ее ведущими торговыми партнерами, включая Индию, Китай и Бразилию.

Канадская Программа международного научно-технического партнерства

<http://istpcanada.ca/home/>

Канадская Программа международного научно-технического партнерства (The International Science and Technology Partnerships Program, ISTPP)

Программа осуществляется под патронажем Министерства иностранных дел и международной торговли (Department of Foreign Affairs and International Trade, DFAIT) Канады.

Программа была открыта в 2005 году с целью поддержки совместных проектов НИОКР с Китаем и Индией. В 2008 году к программе присоединилась Бразилия. В 2008 году было также создано канадско-калифорнийское стратегическое инновационное партнерство (The Canada-California Strategic Innovation Partnership, CCSIP)

Конкретное руководство программой осуществляет ISTPCanada – некоммерческая (not-for-profit) организация

Канада - Китай

В январе 2007 года было подписано двустороннее научно-техническое соглашение между Канадой и Китаем. Цель соглашения – стимулирование и содействие развитию совместных действий между Канадой и Китаем в научно-технической сфере в областях взаимного интереса и на основе равенства и взаимных выгод.

Были определены механизмы финансирования, посредством которых компании, вузы и исследовательские организации могли получать поддержку совместных канадско-китайских проектов НИОКР и других инициатив, направленных на создание или расширение двусторонних исследовательских и технологических партнерств - действия по развитию партнерств (Partnership Development Activities).

С канадской стороны финансирование и прочие услуги обеспечиваются ISTPCanada, с китайской – Министерством науки и технологий (Ministry of Science and Technology, MOST).

Канада - Индия

С канадской стороны финансирование и прочие услуги обеспечиваются ISTPCanada. С индийской стороны - неправительственной организацией Глобальным инновационно-технологическим альянсом (Global Innovation & Technology Alliance, GITA) – по поручению Министерства науки и технологий Индии.

Канадско – испанская программа международной технологической кооперации

<http://neuroopa.es/canadeka.html>

С канадской стороны сотрудничество с испанскими партнерами реализуется под эгидой Канадского национального совета по исследованиям (National Research Council Canada) в рамках Программы содействия промышленным исследованиям (Industrial Research Assistance Program) – NRC IRAP. Программа имеет целью оказание поддержки МСП в реализации технологических и инновационных проектов.

В том числе NRC-IRAP оказывает содействие канадским МСП в поиске возможностей сотрудничества с аналогичными предприятиями в других странах.

С испанской стороны оператором Программы Канадско-испанской программы технологической кооперации является Центр развития промышленных технологий (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, CDTI) – под патронажем правительства Испании.

Финансовая поддержка совместным проектам оказывается в форме грантов (до 25% бюджета), кредитов с нулевой процентной ставкой (до 60%), а также других форм льготного кредитования.

Испания имеет также совместные инновационные программы с Японией и Южной Кореей.