

Поддержка

ИННОВАЦИОННЫХ

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ

СУБЪЕКТОВ МСП



Основные направления поддержки, реализуемые Корпорацией МСП как институтом инновационного развития

(в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.02.2021 № 241-р)



Финансирование
высокотехнологических
инновационных
и производственных компаний



«Газели»
поддержка
высокотехнологических
быстрорастущих МСП



Акселератор
развитие бизнеса
в индивидуальной работе
с трекером



Закупки
инновационной продукции
и офсетные контракты



Льготное кредитование

технологических компаний в МСП Банке при участии Корпорации МСП

В рамках реализации стратегической инициативы «Взлет — от стартапа до IPO»

Портрет заемщика



субъект МСП



выручка от **100** млн рублей



темп роста выручки за 3 года
более **12%**



наличие права на результаты
интеллектуальной деятельности
(патент)



вид экономической деятельности
относится к приоритетным, продукция
является высокотехнологичной
и инновационной

3%

конечная ставка
для заемщика

3

года
максимальный
срок кредита



получить на

МСП

Цифровая
платформа

Поддержка быстрорастущих, высоко- технологичных компаний – «газелей»

587

получателей
поддержки
нарастающим итогом
с 2018 г.



Министерство
экономического развития
Российской Федерации



Иннопрактика



5 основных критериев

- субъект МСП
- осуществление деятельности не менее 3 лет;
- среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года не менее 20 %;
- вид деятельности субъекта МСП соответствует приоритетным отраслям;
- наличие документов, подтверждающих права субъекта МСП на результаты интеллектуальной деятельности

Действующие меры поддержки

- гарантии (вознаграждение за гарантию 0,1-0,5%, сумма гарантийного покрытия 70-75%), льготные кредиты, вход в капитал;
- обеспечение доступа к закупкам крупнейших заказчиков;
- правовая, консультационная, информационно-маркетинговая, имущественная поддержка.

Акселератор технологических компаний



Метод

индивидуальная работа предпринимателя над показателями с экспертами по интенсивному росту бизнеса. Включает:

- индивидуальную работу над бизнес-показателями с трекерами;
- актуальные знания от ведущих экспертов;
- защиту проектов перед инвестиционным сообществом.

Цель

содействие росту основных показателей деятельности технологичных компаний – субъектов МСП – посредством достижения акселерационных целей и формирования плана мероприятий («дорожной карты») дальнейшего развития субъектов МСП.

«МСП: Акселератор инноваций»

первый акселератор Корпорации прошел в марте – июне 2021 года
второй акселератор Корпорации проходит в марте – июле 2022 года

2021 г.:

100

компаний в преакселераторе

40

компаний в акселераторе
разработали «дорожные карты»

лучшие

компании

выступили на Демодне
и получили доступ
к мерам поддержки
Корпорации

2022 г.:

200

компаний в преакселераторе

46

компаний в акселераторе
разработали «дорожные карты»

Закупки

крупнейших

заказчиков

у субъектов МСП

Создание **гарантированного рынка сбыта продукции** для субъектов МСП с устойчивой тенденцией перехода от закупки простых товаров, работ, услуг к закупке продукции с высокой добавленной стоимостью при условии ее соответствия требованиям заказчиков.

По итогам 2022 года более 70% общего объема закупок занимает продукция производственного назначения, **более 9%** – инновационная, высокотехнологичная продукция.

90

заказчиков должны закупать инновационную, высокотехнологичную продукцию (ИВП)

21,3

млрд рублей составляет плановый объем закупок ИВП у субъектов МСП в 2023 г.

≈ 333

млрд рублей - плановый объем закупок ИВП в 2023 г.

Программа «выращивания» поставщиков

Программа поддержки поставщиков в целях их потенциального участия в закупках под потребности заказчиков



подать заявку на

МСП Цифровая платформа

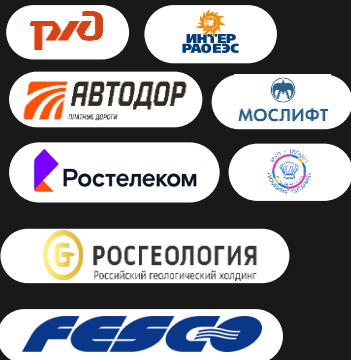


> 19,9 тыс.

номенклатурных позиций, представленных заказчиками, по которым могут реализовываться программы «выращивания»

8 программ утверждены

27 заказчиков рассматривают возможность утверждения программ



Офсетные договоры

по поручению Президента РФ на ПМЭФ-2022

Договор на поставку товара, оказание услуги со встречными инвестиционными обязательствами

эффекты

для малого бизнеса

рост и новый рынок сбыта

для заказчика

получение продукции нужного качества в необходимом объеме

для региона

создание нового отечественного производства и рабочих мест

статус

29.12.2022

заключен первый офсетный договор

поставщик-инвестор
ООО «СОРБ
ИНЖИНИРИНГ»

заказчик
ООО «Автодор —
Платные Дороги»

объем закупки

100 тыс. транспондеров
10 тыс. держателей

общая стоимость

120,3 млн руб.

срок поставки

2023-2025 гг.

размер инвестиций

не менее 50 млн руб.