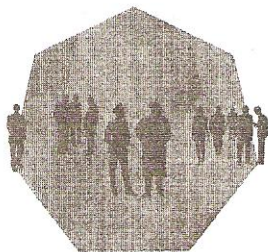


Министерство образования и науки Российской Федерации
Комитет по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга
Комитет экономического развития, промышленной политики
и торговли Правительства Санкт-Петербурга
Санкт-Петербургский научный центр РАН
Общероссийская общественная организация
«Национальная система развития научной,
творческой и инновационной деятельности молодежи России»
Санкт-Петербургский академический университет –
научно-образовательный центр нанотехнологий РАН
Ассоциация предприятий «Полибизнес»
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

XI НЕДЕЛЯ НАУКИ СПбПУ



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

5 – 10 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА

Часть VII

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2011

XL Неделя науки СПбГПУ : материалы международной научно-практической конференции. Ч. VII. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 535 с.

В сборнике публикуются материалы докладов студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников Политехнического университета, вузов Санкт-Петербурга, России, СНГ, а также учреждений РАН, представленные на научно-практическую конференцию, проводимую в рамках ежегодной XL Недели науки Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Доклады отражают современный уровень научно-исследовательской работы участников конференции в области фундаментальных, технических, экономических, социальных и гуманитарных наук.

Представляет интерес для специалистов в различных областях знаний, учащихся и работников системы высшего образования и Российской академии наук.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

Редакционная коллегия факультета экономики и менеджмента:

*Т.П. Некрасова (декан факультета), С.В. Широкова (отв. ред.),
В.В. Кобзев, В.В. Глухов, В.М. Макаров, И.В. Ильин, М.В. Лопатин, Э.А. Козловская,
В.А. Дуболазов, Н.И. Диденко, М.Д. Медников,
А.Р. Бриль, В.Н. Волкова, Н.Л. Вещунова, Д.А. Гаранин, Т.В. Зубрилина, Е.А. Иванова,
О.В. Калинина, Л.Л. Каменник, А.В. Карпова, А.В. Козлов, Н.А. Коначина,
Л.А. Левушкина, А.В. Логинова, С.А. Макарова, Л.В. Николова, О.В. Новикова,
Е.С. Озеров, С.В. Пупенцова, С.В. Салкуцян, В.В. Ходырев, В.Н. Юрьев*

© Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет, 2011

ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВЫХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ: ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ “SIMEST” (ИТАЛИЯ)

“Simest” – итальянская организация, целью которой является содействие продвижению итальянских компаний на зарубежные рынки. “Simest” существует в форме акционерного общества, 76 % акций которой принадлежат правительству Италии.

В деятельности “Simest” акцент делается по поддержку малых и средних предприятий Италии при их внешнеэкономической активности в странах за пределами ЕС. В соответствии с законодательством ЕС, положения которого в области хозяйственной деятельности действуют в Италии, к малым и средним предприятиям относятся компании, удовлетворяющие следующим параметрам (табл. 1) [1].

Критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в ЕС

Таблица 1

Размер компании	Число занятых	Годовой оборот, млн. €	Размер активов, млн €
Средний	< 250	50	43
Малый	< 50	10	10
Микро	< 10	2	2

Основными задачами “Simest” являются

- поддержка при предоставлении кредитов под экспортные операции;
- поддержка программ проникновения на внешние рынки;
- разработка технико-экономических обоснований проектов в рамках международной деятельности;
- программы технической поддержки.

Поддержка при предоставлении кредитов под экспортные операции. Требуется участия банков и осуществляется в нескольких формах.

1. Зарубежный партнер выпускает долговые расписки, которые “Simest” выкупает, с определенным дисконтом по отношению к рыночной цене, предоставляя тем самым ему наличные деньги для оплаты операции с итальянской компанией.
2. “Simest” предоставляет (компенсирует) итальянскому экспортеру финансовые средства, достаточные для покрытия разницы между рыночной процентной ставкой (по которой банк предоставляет кредит итальянской компании под экспортные операции) и ставкой, которая является приемлемой для экспортера.
3. “Simest” предоставляет (компенсирует) зарубежному партнеру итальянской компании финансовые средства, достаточные для покрытия разницы между рыночной и приемлемой процентной ставкой.

Таким образом, при использовании этого инструмента поддержки “Simest” не предоставляет, собственно, кредит при экспортных операциях, а фактически (через прямую компенсацию или дисконт) покрывает разницу между рыночной и льготной ставками банковского процента или рыночной и льготной стоимостью ценных бумаг. Это позволяет повысить привлекательность экспортных операций для итальянских компаний, обеспечивая им дополнительное конкурентное преимущество. Организационно процедура реализована следующим образом. Финансирующий банк или непосредственно итальянская компания отправляют заявку с сопроводительной документацией. “Simex” рассматривает заявку, определяет условия предоставления поддержки и в течение 90 дней принимает решение одобрить или отклонить запрос.

Поддержка программ проникновения на внешние рынки.

Этот инструмент поддержки реализуется в форме помощи итальянским компаниям. Во-первых, через приобретение долей в капитале зарубежных компаний. “Simest” имеет право приобретать до 25 % акцией зарубежных фирм, в которых принимают участие итальянские компании. Во-вторых, через льготное финансирование приобретения долей в зарубежных компаниях с использованием механизмов дотирования средств для обеспечения льготной ставки банковского кредита (см. выше).

Разработка технико-экономических обоснований проектов в рамках международной деятельности.

Консультанты “Simest” оказывают квалифицированную помощь компаниям при составлении и, при необходимости, уточнении технико-экономических обоснований проектов компаний при выходе и деятельности на зарубежных рынках.

Процедура получения финансовой поддержки выглядит следующим образом. Итальянская компания обращается в “Simest” с заявкой на получение финансовой поддержки, приложив к ней следующие документы.

1. Основные финансовые документы за три года (баланс, счет прибылей и убытков).
2. Программу выхода на зарубежный рынок, включающий обязательную постановку целей и пути их достижения.
3. Описание и анализ затрат, необходимых для выхода на зарубежный рынок.

“Simest” по получении заявки рассматривает техническую, финансовую и экономическую обоснованность, учитывая репутацию и солидность заявителя, и принимает решение.

Результаты деятельности “Simest” с момента ее создания в 1990 г. можно проиллюстрировать данными, представленными в табл. 2.

Объемные показатели деятельности “Simest” за 1990-2010 гг.

Таблица 2

Участие “Simest”	1991-2010 Кол-во	1991-2010 Млн. €	2010 Кол-во	2010 Млн. €	2009 Кол-во	2009 Млн. €
Одобренные проекты за рубежом	1103	1.049,6	58	108,1	57	86,2
Проекты зарубежной экспансии	208	129,7	15	15,4	22	14,9
Участие в капитале	605	483,5	31	36,1	29	33,6
Проекты по увеличению капитала и пересмотру планов	226	110,7	20	12,9	23	21
Проекты по размещению акций	360	307,2	31	32,4	32	19,5

Опыт “Simest” по поддержке отечественных компаний при выходе на зарубежные рынки может быть использован в России в целях дальнейшей диверсификации экономики и улучшения структуры экспорта путем создания аналогичной компании с государственным участием.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.scinternational.it/files/l394.pdf>