

**ПОДДЕРЖКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ:  
ИТАЛЬЯНСКИЙ ОПЫТ**

Организация и развитие внешнеэкономической деятельности являются важной составляющей управления предприятиями. Опыт развитых и развивающихся стран свидетельствует, что внешняя торговля является мощным драйвером экономического роста. Это подтверждает статистика Мирового Банка, свидетельствующая, что темпы роста внешней торговли стабильно превышают темпы экономического роста мировой экономики [1]. В существующей литературе вопросы, связанные с развитием промышленных предприятий на основе организации и поддержки внешнеэкономической деятельности изучены и представлены довольно подробно, в работах как зарубежных, так и отечественных авторов [2, 3, 4]. Региональные аспекты поддержки промышленности, в том числе и в области внешнеэкономической деятельности изложены в [5, 6]. Правовые аспекты внешнеэкономической деятельности представлены в [7, 8]. Кластерные подходы к поддержке малых и средних предприятий, в том числе и в области внешнеэкономической деятельности описаны в [9].

Анализ литературы и изучение практики внешнеэкономической деятельности подтверждает тезис о том, что выход на внешние рынки осложняется наличием специфических барьеров: финансовых, организационных, правовых, а также барьеров, связанных с дефицитом квалифицированных специалистов для осуществления внешнеэкономической деятельности. Если крупные компании способны самостоятельно решать задачи интернационализации бизнеса, то для малых и средних предприятий (МСП) эта задача

затруднена в силу существующих финансовых, организационных, институциональных и других барьеров. При этом следует отметить, выход на международные рынки, внешнеэкономическая деятельность, участие в международной промышленной кооперации зачастую являются для МСП важнейшим условием развития или даже выживания. Именно поэтому в рамках поддержки МСП, неоднократно декларированной российским правительством, целесообразно использовать опыт других стран, в частности Италии, и формировать структуры, помогающие МСП преодолевать барьеры, препятствующие их внешнеэкономической деятельности.

Примером такой структуры является “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. Остальными акциями владеют в различных долях различные итальянские банки и ассоциации.

Основными задачами “Simest” являются [10]:

- поддержка итальянских компаний при их участии в капитале компаний из стран, входящих и не входящих в ЕС;
- поиск партнеров и возможностей для инвестирования в странах, не входящих в ЕС;
- поддержка МСП при предоставлении кредитов под экспортные операции;
- поддержка программ проникновения итальянских МСП на внешние рынки;
- разработка технико-экономических обоснований проектов в рамках международной деятельности;
- программы технической поддержки международных проектов МСП.

Далеко не все компании могут получить поддержку со стороны “Simest”, поскольку 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) [11].

Таблица 1

**Критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в ЕС**

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

Рассмотрим последовательно деятельность “Simest” в вышеперечисленных направлениях.

**Поддержка итальянских компаний при их участии в капитале компаний из стран, входящих и не входящих в ЕС.**

В этом случае “Simest” может предоставить средства итальянской компании в сумме, покрывающей до 49 % капитала зарубежной компании. Важным требованием является принадлежность зарубежного партнера к тому же сектору бизнеса, в котором работает итальянская компания. Общий размер поддержки не может превышать 10 млн. € в год при ограничении срока предоставления средств – 8 лет.

**Поиск партнеров и возможностей для инвестирования в странах, не входящих в ЕС.**

Консультирование и информационная поддержка итальянских компаний в поиске возможностей для наилучшего инвестирования в странах, не входящих в ЕС. В рамках этой формы поддержки «Simest» по обращению итальянской компании выполняет следующие задачи:

- страновой анализ с точки зрения инвестиционной привлекательности;
- поиск зарубежных партнеров с запрошенными характеристиками (сектор бизнеса, тип продукта, размер, месторасположение);

- анализ возможностей в существующих зонах особого налогообложения;
- разработка проектов с нуля (так называемые проекты *greenfield*);
- анализ программ приватизации в странах, не входящих в ЕС.

**Поддержка при предоставлении кредитов под экспортные операции.** Данная форма поддержки требует участия банков и осуществляется в нескольких формах.

- 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.
- “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.
- “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. “Simest” 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). Финансовая поддержка может покрывать до 85% суммарных расходов на программу, но на сумму, не превышающую 2,065 млн. Евро. В рамках данной формы поддержки итальянская компания может получить аванс, но в размере не более чем 30% всего финансирования.

Расходы, которые могут быть возмещены в рамках данной формы поддержки:

- затраты на создание и оперативную деятельность постоянной структуры за рубежом: торгового представительства, офиса продаж, склада, выставочного зала или магазина;
- расходы на выполнение маркетинговых исследований, рекламу и продвижение;
- оплату расходов по предпродажной и послепродажной рассылке товаров (включая почтовые).

В случае, если зарубежная структура уже существует, возможно покрытие расходов на расширение деятельности, в частности, увеличение штата.

Реализация программы в рамках данной формы поддержки может осуществляться через:

- итальянскую компанию напрямую;
- через местную компанию-партнера;

– через другую компанию, но в этом случае следует документально подтвердить вовлеченность третьей стороны в программу международного сотрудничества.

Таким образом, целью финансирования является поддержка начала или расширение внешнеэкономической деятельности итальянских МСП в странах, не входящих в ЕС.

### **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:

- Основные финансовые документы за три года (баланс, счет прибылей и убытков).
- Программу выхода на зарубежный рынок, включающий обязательную постановку целей и пути их достижения.
- 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. Размеры кредита на покрытие расходов по разработке проектов по технико-экономическому обоснованию не могут превышать 300 тыс. €.

### **Программы технической поддержки международных проектов МСП.**

Включают в себя покрытие расходов, связанных с обучением, поездками, связанными напрямую с реализацией международных проектов.

Результаты деятельности “Simest” с момента ее создания в 1990 г. можно проиллюстрировать данными, представленными в табл. 2 [10].

Таблица 2

**Объемные показатели деятельности “Simest” за 1991-2011 гг.**

Участие “Simest”	1991-2010 Кол-во	1991-2010 Млн. €	2010 Кол-во	2010 Млн. €	2011 Кол-во	2011 Млн. €
Одобренные проекты за рубежом	1103	1.049,6	58	108,1	54	117,9
Проекты зарубежной экспансии	208	129,7	15	15,4	13	11,5
Участие в капитале	605	483,5	31	36,1	28	41,6
Проекты по увеличению капитала и пересмотру планов	226	110,7	20	12,9	20	13,4
Проекты по размещению акций	360	307,2	31	32,4	20	19,6

Следует также добавить, что “Simest” работает совместно с государственными фондами: Фондом венчурного инвестирования и Фондом поддержки начинающих предпринимателей. Средства Фонда венчурного инвестирования могут использоваться (добавляться) при реализации программ поддержки итальянских компаний при их участии в капитале компаний из стран следующих регионов:

- Юго-Восточная Азия;
- Восточная Европа;
- Африка и Ближний Восток;
- Центральная и Южная Америка.

Фонд поддержки начинающих предпринимателей инвестирует средства в приобретение акций итальянских МСП на ранней стадии их международной активности. Фонд приобретает миноритарный пакет акций на сумму не более 200 тыс. €. Продолжительность проектов по инвестированию Фонда обычно не превышает 4 лет. По окончании срока компания выкупает акции Фонда в свою собственность.

Опыт организации “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. Можно сформулировать следующие рекомендации по созданию подобной организации.

1. Создание аналогичной структуры не на федеральном, а на региональном уровне в формате агентства Комитета Администрации региона, отвечающего за поддержку предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса.
2. Организация обучения сотрудников Агентства опыту работы аналогичных структур.
3. Предоставление в распоряжение Агентства финансовых средств для оказания поддержки внешнеэкономической деятельности.
4. Формирование пула квалифицированных экспертов, выполняющих экспертизу заявок на поддержку внешнеэкономической деятельности, а также выполняющих консультационные и исследовательские работы по заявкам предприятий.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Официальный сайт Мирового банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://worldbank.org>.
2. Лукьянович Н.В., Фадеева О.В. Возможности, проблемы и перспективы внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса Москвы и Московской области. // Экономические науки. – 2010. – № 62. – С. 479-486.

- 3. Порошин Ю.Б., Сидорова Е.Ю.** Поддержка внешнеэкономической деятельности российских предприятий. // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2007. – № 16. – С. 82-84.
- 4. Жиряева Е.В.** История финансовой поддержки экспорта в международной практике. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. –2012. – № 4(151). –С. 9-16.
- 5. Мурадханов В.С.** Основные направления развития системы поддержки предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность в регионе. // Terra Economicus. –2008. –Т. 6. № 2-3. – С. 388-392.
- 6. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф., Киккас К.Н.** Глобальная экономика: анализ и оценка кризисов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – № 1(139). – С. 23-34
- 7. Шалашова Н.Т.** Правовые основы бухгалтерского учета внешнеэкономической деятельности. // Российский внешнеэкономический вестник. –2011. – №1. – С.55-58.
- 8. Тымчук Н.Б.** Правовые аспекты внешнеэкономической деятельности в современной России./ дисс. на соиск. уч. степ. канд. юр. наук. РГГУ. Москва, 2010.
- 9. Бабкин А.В., Мошков А.А., Новиков А.О.** Анализ методов и моделей оценки инновационного потенциала промышленного кластера // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – №.4 (151). – С.84-90.
- 10.**Официальный сайт организации “Simest”. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.simest.it>.
- 11.**Официальный сайт Европейской Комиссии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf).