

Влияние вступления в ВТО на развитие сектора МСП в Узбекистане

- Аргументы и международный опыт -

Д-р Александр Кнут

Берлин, октябрь 2020 г.

Содержание

1. Введение
2. Аргументы, почему МСП должны получить выгоду от вступления в ВТО
3. Обзор инструментов ВТО для поддержки развития МСП
4. Обзор ожидаемых краткосрочных последствий для развития сектора МСП от вступления в ВТО (в соответствии с международным опытом)
5. Обзор ожидаемого долгосрочного влияния на развитие сектора МСП от членства в ВТО (в соответствии с международным опытом)
6. Потенциальные риски для МСП Узбекистана
7. Влияние на другие страны
8. Выводы и последствия для Узбекистана

1. Введение

- Правительство Узбекистана рассматривает возможности и вызовы, которые могут возникнуть как следствие вступления Узбекистана во Всемирную торговую организацию (ВТО).
- Рабочая группа по вступлению Узбекистана в ВТО была создана еще в 1994 году. После длительных периодов бездеятельности, Рабочая группа ВТО возобновила работу в начале этого года.
- Агентству по развитию малого бизнеса и предпринимательства при Министерстве экономического развития и сокращения бедности Республики Узбекистан было предложено оценить влияние на МСП от вступления в ВТО.

Цель анализа: Поддержка Агентства путем представления наиболее важных аргументов, а также результатов имеющихся исследований

2. Аргументы, почему МСП должны получить выгоду от вступления в ВТО

- Одним из важнейших аргументов в пользу вступления в ВТО является снижение переменных затрат торговли, таких как, например, тарифы.
- МСП выиграют от сокращения переменных затрат торговли, как и все типы предприятий.
- Второй важный аргумент в пользу присоединения к ВТО с точки зрения МСП — это снижение постоянных затрат торговли. Последние включают затраты и время на
 - Сертификацию в соответствии с техническим и санитарным нормам
 - Обеспечение соответствия и исполнение требований к транспортировке на экспортном рынке
 - Другую административную нагрузку, связанную с торговлей
- МСП получают больше выгоды от сокращения постоянных затрат торговли, нежели крупные предприятия. Это связано с тем, что объемы экспорта малых и средних предприятий невелики, а постоянные затраты велики по сравнению с объемами экспорта. Постоянные затраты торговли могут даже стать непомерным для МСП барьером, чтобы начать экспорт. Таким образом, сокращение постоянных торговых затрат может привести к увеличению экспортеров из числа МСП.

3. Инструменты ВТО для поддержки развития МСП

В ряде соглашений ВТО, многосторонних соглашений и рабочих программ, а также в рамках технического сотрудничества, признается и затрагивается особое положение МСП. Некоторые из них выделены ниже.

- **Соглашение об упрощении процедур торговли:**
 - Нацелено на снижение постоянных торговых затрат
 - Содержит меры по повышению уровня непредвзятости, недискриминации и прозрачности, что особенно актуально для МСП
- **Соглашение по техническим барьерам в торговле и Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер:**
 - Предусматривают, что технические регламенты не должны быть более ограничительными для торговли, нежели это необходимо для достижения целей политики членов ВТО.
 - Рекомендуют членам ВТО основывать свои меры на международных стандартах, руководящих принципах и рекомендациях
 - Потенциально могут помочь снизить постоянные затраты для узбекских МСП, выходящих на экспортные рынки

3. Инструменты ВТО для поддержки развития МСП (продолжение)

- **Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности:**
Специальные положения, касающиеся МСП, дают членам ВТО большую свободу действий для содействия технологическому развитию своих МСП.
- **Антидемпинговое соглашение:**
Специальные положения облегчают использование членом ВТО своих прав, когда он действует от имени МСП.
- **Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам:**
Национальные программы поддержки МСП (которые являются нейтральными, экономическими по своему характеру и горизонтальными по применению) освобождаются от применения компенсационных пошлин, установленных другими членами ВТО, или от оспаривания в ВТО.
- **Рабочие программы ВТО:**
Имеют существенный акцент на МСП, исследуя, как лучше всего МСП могут воспользоваться преимуществами электронной коммерции или подключиться к глобальным цепочкам добавленной стоимости.

3. Инструменты ВТО для поддержки развития МСП (продолжение)

- **Программы ВТО по содействию наращивания потенциала:**
Направлены на помощь МСП в повышении их производственного потенциала или при выходе на рынки.
- **Уведомления членов ВТО об изменениях в законодательстве, Справочные центры членов ВТО и глобальная система уведомлений *ePING*:**
Помогают узбекским МСП отслеживать, консультироваться и комментировать разрабатываемые меры и/или при необходимости помогают адаптироваться к меняющимся условиям международного регулирования.
Содействие повышению прозрачности динамичного регуляторного ландшафта поможет узбекским МСП повысить свою международную конкурентоспособность.

4. Краткосрочные последствия вступления в ВТО для МСП

Согласно международному опыту, ожидаемые краткосрочные экономические последствия для МСП от вступления в ВТО можно резюмировать так:

+ Увеличение прямого экспортного спроса

Спрос на продукцию и услуги узбекских МСП, вероятно, увеличится.

+ Увеличение косвенного экспортного спроса

Спрос на продукцию и услуги крупных узбекских компаний, вероятно, увеличится. Узбекские МСП, поставляющие промежуточные продукты и услуги крупным узбекским экспортерам, выиграют от косвенного экспортного спроса.

+ Снижение затрат на импортные ресурсы

Это может быть важно для узбекских МСП, покупающих оборудование или промежуточную продукцию на международных рынках. Из-за снижения тарифов и снятия торговых барьеров такие ресурсы становятся дешевле.

— Усиление конкуренции со стороны импортеров на местных рынках продукции

Из-за снижения тарифов и устранения торговых барьеров, вероятно, на узбекские рынки будет попадать больше импортных товаров и услуг, которые будут конкурировать с узбекскими МСП на национальном рынке.

5. Долгосрочное влияние членства в ВТО на МСП

Согласно международному опыту, ожидаемое долгосрочное влияние на МСП от членства в ВТО можно резюмировать следующим образом:

+ Снижение перемен. и пост. затрат торговли для узбекских МСП

Узбекские МСП могут предлагать более выгодные цены на мировых рынках, поскольку торговые административные и транзакционные затраты снизятся.

+ Повышение эффективности и конкурентоспособности узбекских МСП

Повышенная интенсивность конкуренции со стороны импортеров может вызвать проблемы для узбекских МСП в краткосрочной перспективе, но в долгосрочной перспективе это повысит их конкурентоспособность. Кроме того, МСП приобретают важные навыки и получают доступ к технологиям, участвуя в глобальных цепочках добавленной стоимости.

+ Увеличение объемов экспорта

Объем экспорта узбекских МСП, вероятно, будет постоянно увеличиваться.

+ Рост узбекских МСП

Большинство МСП в Узбекистане, вероятно, вырастут до устойчивых размеров, поскольку они смогут выйти на зарубежные рынки и развивать их, тем самым увеличивая свои продажи и производство.

6. Потенциальные риски для МСП Узбекистана

Хотя ожидается, что общее влияние вступления в ВТО на развитие МСП будет положительным, отдельные предприятия могут быть подвержены некоторым из следующих рисков:

- Отсутствие знаний и навыков для международной конкурентоспособности на уровне руководства (например, маркетинговая экспертиза, стратегии интернационализации, поиск клиентов на зарубежных рынках, неопределенность в работе на зарубежных рынках и т.д.)
- Отсутствие доступа к капиталу для финансирования интернационализации или инноваций с целью повышения конкурентоспособности предприятия
- Отсутствие доступа к финансированию торговли: Местные банки могут не располагать возможностями, знаниями, нормативной базой, международными связями или иностранной валютой для предоставления финансирования, связанного с импортом и экспортом
- Транспортные риски и риски непрозрачных и обременительных пограничных процедур
- Отсутствие знаний в отношении соответствия и предотгрузочных требований на экспортных рынках

Правительство Узбекистана может помочь МСП преодолеть вышеуказанные риски путем реализации программ по поощрению МСП, программ упрощения процедур торговли и программ поощрения экспорта.

7. Влияние на другие страны

- Пример Китая является выдающимся примером положительного воздействия вступления в ВТО на частное предпринимательство и развитие МСП. За восемь лет после вступления Китая в ВТО, исследования показали:
 - Положительное влияние на рост производительности как частных предприятий, так и государственных предприятий
 - Положительное влияние на рост экспорта частных МСП
- Причина успеха Китая: Китай постоянно совершенствовал общие рамки развития частного предпринимательства и МСП до и после вступления в ВТО. Кроме того, Китай ввел меры по содействию торговли, соотв. Программы стимулирования экспорта МСП.
- Некоторые исследования показывают, что вступление в ВТО может не иметь или иметь незначительное влияние на сектор МСП, если оно не сопровождается политикой развития МСП и/или мерами по содействию торговле (например, исследования кейсов Индонезии, Нигерии, Вьетнама).
- В то же время исследования показывают, что меры по содействию торговли могут иметь сильное положительное влияние на МСП. Для стран Азии, например, было продемонстрировано, что улучшение показателей содействию торговли, как правило, увеличивает вероятность того, что МСП станут экспортерами, а также их стремление экспортировать.

8. Выводы и последствия для Узбекистана

Узбекистан может извлечь уроки из международного опыта.

Узбекистан может ожидать положительные эффекты от вступления в ВТО для развития частного предпринимательства и МСП, особенно если Узбекистан параллельно

- реализует Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли (которое в настоящее время является обязательным),
- реализует программы содействия торговле и программы продвижения экспорта для частных предпринимателей и МСП,
- продолжит улучшение общих условий для частного предпринимательства и МСП, в том числе таких как:
 - Макроэкономическая стабильность
 - Нормативно-правовая база
 - Обеспечение одинаковых условий доступа к ресурсам
 - Прозрачность и эффективность таможенных процедур
 - Доступ к финансированию в общем и к торговому финансированию в частности

About the German Economic Team



Немецкая экономическая группа (GET) консультирует правительства Украины, Беларуси, Молдовы, Грузии и Узбекистана по вопросам разработки реформ экономической политики и устойчивого развития рамочных условий экономики. В рамках проекта мы также работаем в других странах по отдельным темам.

Находясь в постоянном диалоге с высокопоставленными десижнмейкерами в странах проекта, мы идентифицируем существующие проблемы в сфере экономической политики и предоставляем конкретные рекомендации, основанные на независимом анализе.

Кроме того, GET поддерживает немецкие институты в сферах политики, администрации и бизнеса, благодаря своим ноу-хау и детальному знанию экономик стран региона.

Немецкая экономическая группа финансируется Федеральным министерством экономики и энергетики. Консалтинговой компании Berlin Economics была поручена имплементация проекта.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

Вольдемар Вальтер, Project Manager Uzbekistan
walter@berlin-economics.com

German Economic Team
c/o BE Berlin Economics GmbH
Schillerstraße 59
10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0
info@german-economic-team.com
www.german-economic-team.com

Implemented by

