

NO 04 | JUNE 2024

POLICY BRIEFING
UZBEKISTAN

Содействие экспорту МСП: Передовой опыт Германии и выводы для Узбекистана

Д-р Александр Кнут

Структура

1. Справочная информация
2. Зачем выделять бюджет на продвижение экспорта МСП?
3. Основные инструменты продвижения экспорта МСП Германии
 - 3.1 Программа развития рынка
 - 3.2 Программа внешнеторговых выставок
 - 3.3 Программа выставки молодых инноваторов
4. Факторы успеха в продвижении экспорта немецких МСП
5. Содействие экспорту МСП в контексте
6. Последствия для Узбекистана и дальнейшие шаги

1. Справочная информация

- » Министерство экономики и финансов разрабатывает стратегию развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в Узбекистане до 2030 года
- » GET провела несколько аналитических исследований в поддержку этого процесса (см. TN/01/2024, TN/04/2024, PB/03/2024).
- » Одной из важнейших составляющих стратегии станет поддержка экспорта для МСП

Цель данной аналитической записки

- » Обзор передового немецкого опыта в области продвижения экспорта МСП и вывод последствий для эффективной реализации программ продвижения экспорта МСП в Узбекистане

Почему именно немецкий опыт?

- » Немецкая система продвижения внешней торговли признана на международном уровне одной из лучших в мире, особенно в том, что касается интеграции немецких МСП в систему продвижения экспорта

2. Зачем выделять бюджет на продвижение экспорта МСП?

- » Установление международных деловых связей сопряжено со значительными рисками для МСП
- » Высокий риск невозвратных затрат: часто время и деньги, вложенные в установление международных деловых контактов, теряются, если не удастся заключить контракт
 - Установление деловых связей само по себе не обеспечивает возврата инвестиций
 - Риски для МСП по отношению к обороту выше, чем для крупных компаний
- **МСП, как правило, недостаточно инвестируют в интернационализацию**
- » В то же время МСП генерируют так называемые положительные внешние эффекты, когда предлагают свои товары и услуги на международном уровне
 - Например, участие МСП в международных торговых выставках способствует формированию положительного имиджа страны
 - Первые МСП, выходящие на международные рынки, закладывают основу для последующих МСП, поскольку способствуют созданию бренда страны
 - Усилия "первопроходцев" часто не вознаграждаются, в то время как "второпроходцы" получают выгоду от устоявшегося национального бренда
- **Поддерживая развитие экспорта МСП, страны могут снизить индивидуальные риски для МСП и хотя бы частично компенсировать недостаточное инвестирование**

3.1 Программа развития рынка

Программа развития рынка - это инструмент стимулирования экспорта, предназначенный специально для немецких малых и средних предприятий. Она успешно работает уже 11 лет.

Он финансируется Федеральным министерством экономики и и защиты климата, но реализуется опытными специализированными организациями.

Он состоит из двух последующих этапов.

Этап 1: Информационные мероприятия

- » Однодневные информационные мероприятия
- » Посвящены одной конкретной стране назначения
- » Основная информация о
 - Политические и правовые условия
 - возможности рынка
 - тенденции
 - торговые условия,
 - технические требования и процессы
- » Стоимость: бесплатно для немецких МСП

3.1 Программа развития рынка (продолжение)

Этап 2: Торговая миссия (поездка для изучения рынка/поездка для налаживания деловых связей)

- » Путешествие с гидом на 3-5 дней
- » 10 - 20 МСП плюс опытный гид
- » Предназначена для одной конкретной отрасли в одной конкретной стране назначения
- » Контакты с местными мультипликаторами, органами власти, государственными учреждениями и деловыми партнерами
- » Посещение объектов и проектов
- » Встречи с потенциальными деловыми партнерами в стране назначения
- » Расходы:
 - Расходы на управление программой и гида покрываются, только небольшой взнос для малых и средних предприятий (до 750 евро за поездку)
 - Командировочные расходы должны быть оплачены каждым МСП самостоятельно

3.1 Программа развития рынка (продолжение)

Опыт

- » Направленность на конкретные отрасли в конкретных странах оказалась очень эффективной
- » Двухэтапный подход гарантирует, что МСП будут хорошо подготовлены к участию в программе путешествий
- » Треть участвующих МСП смогли наладить долгосрочные деловые связи
- » 20% участвующих МСП смогли получить новые контракты в стране назначения
- » 1:18 = Соотношение расходов государственного бюджета и нового иностранного оборота МСП
- » Влияние на оборот малых и средних предприятий становится заметным в течение года

Вывод

Программа развития рынка может представлять интерес для политики МСП в Узбекистане, поскольку она использует целевой и эффективный подход. Можно начать с небольшого бюджета и расширить программу в ближайшие годы. Влияние на развитие сектора МСП будет заметным в краткосрочной перспективе.

3.2 Программа внешнеторговых выставок

Программа внешнеторговых выставок - это инструмент продвижения экспорта, предназначенный в основном для немецких малых и средних предприятий.

Он финансируется Федеральным министерством экономики и и защиты климата, но реализуется опытными специализированными организациями.

- » Поддержка участия в международных выставках за рубежом
- » Совместный стенд для участвующих МСП с профессиональным управлением стендом
- » Стоимость: льготные цены, зависят от страны/выставки

Опыт

- » 6 500 немецких малых и средних предприятий ежегодно участвуют в 235 международных выставках
- » 65% участвующих МСП смогли наладить долгосрочные деловые связи
- » 54% участвующих МСП смогли получить новые контракты в стране назначения
- » 1:235 = Отношение расходов государственного бюджета к новому созданному иностранному обороту МСП

Вывод

Программа внешнеторговых выставок может представлять интерес для политики МСП в Узбекистане, поскольку она доказала свою эффективность с точки зрения соотношения между вкладом и результатами.

3.3 Программа выставки молодых инноваторов

Программа выставки молодых инноваторов - это инструмент продвижения экспорта, предназначенный специально для немецких МСП

Он финансируется Федеральным министерством экономики и и защиты климата, но реализуется опытными специализированными организациями.

- » Для инновационных частных малых компаний, не старше 10 лет
- » Поддержка участия в ведущих международных выставках в Германии

(вместо того чтобы МСП выезжать за границу, они представляют свою продукцию/услуги на крупных выставках с большим количеством иностранных участников и посетителей в Германии)

Примечание: В Германии ежегодно проводится 380 торговых выставок, в которых принимают участие 141 000 иностранных экспонентов и 4,8 млн. иностранных посетителей.

- » Совместный стенд с профессиональным управлением стендом
- » Расходы: Возмещается 50% расходов на выставку

Вывод

Программа выставки молодых инноваторов может представлять интерес для политики МСП в Узбекистане в будущем.

4. Факторы успеха в продвижении экспорта немецких МСП

Германия использует те же инструменты для продвижения экспорта МСП, что и большинство других стран, - торговые миссии и выставки, - но немецкая практика выделяется благодаря следующим факторам успеха:

- » Целевой подход, т.е. адаптация к отраслям и целевым странам
- » Подход "умных денег", т.е. не только возмещение расходов, но и комплексная профессиональная поддержка, например
 - Помощь в выборе наиболее подходящих торговых выставок
 - Помощь в разработке дизайна и оформлении стенда со стороны архитектора и компании по строительству стендов
 - Дополнительные сопутствующие меры и услуги, специфические для конкретной выставки, и т.д.
- » Программы реализуются организациями, в которых работают компетентные и имеющие международный опыт сотрудники
- » Программы регулярно оцениваются независимыми экспертами
- » Программы регулярно совершенствуются и адаптируются к меняющимся требованиям МСП

5. Содействие экспорту МСП в контексте

Немецкие программы содействия экспорту МСП следует рассматривать в общем контексте торговой политики

Уровень ЕС

- » Торговые соглашения
- » Таможенные пошлины
- » Субсидии, связанные с экспортом
- » Технические стандарты

Национальный уровень Германии

- » Экспортный контроль
- » Ограничения на импорт
- » Морская безопасность
- » Контроль над военными вооружениями, Конвенция о химическом оружии
- » Контроль за трансграничными перевозками радиоактивных веществ
- » Исполнение немецкого закона о корпоративной должной осмотрительности в цепочках поставок
- » Экономические отделы в зарубежных представительствах
- » Иностраные торговые палаты (АНК)
- » Договоры о защите инвестиций
- » Инвестиционные гарантии
- » Гарантии экспортных кредитов / торговое финансирование
- » Агентство "Германия Трейд энд Инвест" (GTAI)
- » **Содействие экспорту МСП**

6. Последствия для Узбекистана и дальнейшие шаги

Основным преимуществом инструментов содействия экспорту МСП по сравнению со многими другими видами содействия МСП является их масштабируемость.

В то же время целевой подход является решающим фактором успеха, как показывает опыт Германии.

Предлагаемые шаги для эффективного продвижения экспорта МСП в Узбекистане:

1. Выявление узбекских МСП, готовых к интернационализации
2. Выбор конкретной отрасли для начала продвижения экспорта
3. Определение и выбор одной потенциальной страны назначения для экспорта узбекских МСП
4. Определение ведущей торговой выставки в выбранной стране назначения
5. Сотрудничество с потенциальными партнерами в стране назначения, такими как торговые палаты, ассоциации, органы по продвижению торговли
6. Начните с одной торговой миссии / выставки для узбекских МСП
7. Оценка, адаптация и масштабирование программы

О Немецкой экономической группе

Финансируемая Федеральным министерством экономики и защиты климата, Немецкая экономическая группа (GET) консультирует правительства Украины, Беларуси*, Молдовы, Косово, Армении, Грузии и Узбекистана по вопросам экономической политики. Berlin Economics было поручено проведение консультаций.

**Консультационная деятельность в Беларуси в настоящее время приостановлена.*

КОНТАКТ

Вольдемар Вальтер, менеджер проектов в Центральной Азии

walter@berlin-economics.com

German Economic Team

c/o BE Berlin Economics GmbH

Schillerstr. 59 | 10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0

info@german-economic-team.com

www.german-economic-team.com

Наши публикации доступны по адресу

<https://www.german-economic-team.com>

Implemented by

