



BIULETYN

Nr 93 (1069), 13 września 2013 © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny) • Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji)
Jarosław Cwiek-Karpowicz • Artur Gradziuk • Piotr Kościński
Roderick Parkes • Marcin Terlikowski • Beata Wojna

Możliwości eksportowe i inwestycyjne polskich firm w Kazachstanie

Damian Wnukowski

Kazachstan, dynamicznie rozwijający się dzięki produkcji ropy naftowej i gazu ziemnego oraz otwarciu na współpracę z innymi krajami niż postsowieckie, planuje w najbliższych latach modernizację oraz dywersyfikację gospodarki. Kluczową rolę w planach inwestycyjnych będzie odgrywał sektor energetyczny, jednak wzrastające zapotrzebowanie na dobra konsumpcyjne stworzy szanse dla firm zagranicznych na rozwinięcie współpracy. Dotyczy to również polskich przedsiębiorstw. Uznanie Kazachstanu przez polski rząd za jeden z najbardziej perspektywicznych rynków eksportowych powinno sprzyjać ekspansji prywatnych przedsiębiorstw na tym rynku.

Kazachstan, notujący w latach 2007–2012 średni wzrost PKB rzędu 5,5%, jest jednym z najszybciej rozwijających się państw w Azji Centralnej. Stale zwiększa się skala zagranicznej współpracy handlowej i inwestycyjnej, mającej na celu zdywersyfikowanie gospodarki opartej na surowcach. W Polsce dostrzeżono już związane z tym możliwości zacieśnienia współpracy i zaliczono Kazachstan do grupy pięciu najatrakcyjniejszych rynków, na których podejmowane są działania promujące polski eksport.

Perspektywy handlowe i inwestycyjne. Ok. 90% kazachskiego eksportu stanowi sprzedaż surowców, głównie ropy i gazu ziemnego. W 2012 r. Kazachstan wytwarzał 1,6 mln baryłek ropy dziennie (18 wynik na świecie), zaś krajowe rezerwy surowca szacowane są na ok. 30 mld baryłek (12 najbogatsze złoża na świecie). Roczne wydobycie gazu ziemnego wynosi ok. 40 mld m³ (6% produkcji rosyjskiej), a potwierdzone rezerwy surowca szacowane są na 2,4 bln m³. Sektor energetyczny wymaga do dalszego rozwoju znaczących inwestycji. Ministerstwo Przemysłu i Nowych Technologii przewiduje, że inwestycje związane z wydobyciem węglowodorów pochłoną do 200 mld dol. w ciągu najbliższych 13–15 lat. Dotyczy to nie tylko eksploatacji nowych złóż, gdzie aktywne są firmy włoskie, chińskie czy południowokoreańskie, lecz także dostaw nowoczesnego sprzętu i technologii wydobywczych, co stwarza szanse dla przedsiębiorstw z innych państw.

Inną przyszłościową dziedziną współpracy jest górnictwo, z uwagi na występujące w kraju bogate złoża, m.in. węgla, cynku, manganu czy uranu. Przewiduje się, że do 2015 r. wydobycie zostanie podwojone w stosunku do 2010 r. Głównym powodem jest zwiększające się krajowe zapotrzebowanie na energię elektryczną, które w latach 2009–2015 wzrośnie o ok. 30%. Obecnie 80% elektryczności wytwarzają elektrownie węglowe. W średnim okresie węgiel pozostanie głównym elementem krajowego bilansu energetycznego, co wymagać będzie budowy nowych elektrowni i modernizacji już istniejących. Ponadto rząd Kazachstanu planuje zainwestowanie do 2020 r. ok. 4 mld dol. w rozwój górnictwa węglowego. Jednocześnie, zważywszy na warunki klimatyczne oraz dążenie do ograniczenia zależności od tradycyjnych źródeł energii, planowane jest zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii (do 2050 r. ich udział w bilansie energetycznym ma wzrosnąć do 50%).

Możliwości kooperacji pojawiają się także w budownictwie. Zgodnie ze Strategicznym planem rozwoju do 2020 r. infrastruktura drogowa w Kazachstanie zostanie znacząco rozbudowana. Rozwijana będzie sieć lotnisk i baza turystyczna. Dynamiczny rozwój gospodarczy kraju wpłynął również na zwiększenie zamożności społeczeństwa. Jak wskazuje MFV, od 2000 r. siła nabywcza Kazachów niemal się potroiła, osiągając obecnie poziom 13,9 tys. dol. per capita. Eksperti MFV przewidują średni wzrost PKB kraju na poziomie 5,8% do 2016 r. W połączeniu ze stabilnością finansów publicznych będzie to pozytywnie oddziaływać na poziom wydatków prywatnych, o czym świadczy wzrost w ostatnich latach importu

kosmetyków, mebli, urządzeń elektrycznych, sprzętu telekomunikacyjnego, materiałów budowlanych, leków czy żywności.

Polskie doświadczenia. Polskie przedsiębiorstwa jeszcze nie w pełni wykorzystują szanse biznesowe pojawiające się w Kazachstanie. W 2012 r. wartość sprzedaży polskich produktów na tym rynku wyniosła 568,2 mln dol. (dziesięciokrotnie mniej niż na Ukrainie), co odpowiada 0,4% całego polskiego eksportu. Jednakże w latach 2007–2012 wartość eksportu wzrosła aż o 63%, dzięki czemu Kazachstan jest obecnie najważniejszym partnerem handlowym Polski w Azji Centralnej. Dotychczas zauważalny był przede wszystkim popyt na polskie wyroby chemiczne (Polpharma), urządzenia elektryczne (Zelmer), materiały budowlane (Selena) oraz żywność (Turek).

Współpraca może być wzmocniona przez działalność inwestycyjną. Obecnie polskie BIZ stanowią niewielką część wszystkich projektów realizowanych w Kazachstanie – ich wartość na koniec czerwca 2012 r. wynosiła zaledwie 55,6 mln dol. (w porównaniu z 49 mld dol. kapitału holenderskiego). Dotychczas polskie firmy poszukiwały surowców energetycznych (choć np. Petrolinvest nie odniósł sukcesu w tym kraju) i produkowały lekarstwa, jednak większa uwaga powinna zostać zwrócona na mniej nasycone branże, jak przemysł lekki, przetwórstwo żywności czy produkcja maszyn i wytwarzanie produktów chemicznych.

Bariery wejścia na rynek. W ostatnich latach Kazachstan podjął wysiłki w celu poprawy warunków działalności gospodarczej. W rankingu Banku Światowego „Doing Business 2013” plasuje się na 49 pozycji na świecie (o 14 miejsc wyżej niż w 2010 r.) pod względem swobody prowadzenia biznesu (Polska znalazła się na 55 miejscu). Kraj został uznany za atrakcyjne miejsce lokowania inwestycji, m.in. z uwagi na niskie koszty założenia firmy, uproszczenie podatków i zwiększenie ochrony inwestycji. Jego atutem są również stosunkowo elastyczne regulacje rynku pracy oraz stabilność sektora finansowego. Niemniej w dostępie do lokalnego rynku istnieją bariery. Nieważona średnia zewnętrzna taryfa celna (ZTC) w Unii Celnej (UC), którą tworzą Kazachstan, Rosja i Białoruś, wynosiła w 2012 r. 10,9% proc., przez co była znacznie wyższa niż kazachstańskie stawki przed utworzeniem UC w 2010 r. Zobowiązania Rosji po wejściu do WTO w 2012 r. oraz zbliżająca się akcesja Kazachstanu do tej organizacji powinny wpłynąć na obniżenie kosztów wejścia na rynek, m.in. dzięki stopniowej redukcji średniej ZTC do poziomu ok. 7,9% do roku 2020. Jednak stosowanie na szeroką skalę narzędzi pozataryfowych, w tym licencji i norm technicznych, zwiększa koszty prowadzenia handlu.

Za największe utrudnienia dla inwestorów uznaje się niejasne przepisy prawne, nieefektywny system sądowiczy i ochrony własności intelektualnej oraz polityczną ingerencję w gospodarkę. Problem stanowi również słabo rozwinięta infrastruktura – często inwestorzy są nawet zobowiązani do wspierania lokalnych projektów infrastrukturalnych, co zwiększa koszty inwestycji. Niepokoi też jakość siły roboczej – 64% firm zwraca uwagę na brak wykwalifikowanych kadr. Państwo musi stawić czoła powszechnej korupcji oraz narastającej niestabilności politycznej, będącej efektem m.in. nierównego podziału korzyści płynących z rozwoju gospodarczego. Aby przyciągnąć zagranicznych inwestorów stworzono jednak 9 specjalnych stref ekonomicznych, zapewniających m.in. ulgi podatkowe.

Wnioski i rekomendacje. Kazachstan może być atrakcyjnym rynkiem dla polskiego eksportu i inwestycji. Plany rozbudowy infrastruktury i modernizacji sektora energetycznego stworzą w krótkim czasie popyt na nowoczesny sprzęt, np. maszyny do wydobywania ropy i gazu ziemnego, sprzęt górniczy (oferowany m.in. przez Kopex czy Famur), technologie solarne, wiatrowe oraz czyste technologie węglowe, jak również na usługi geologiczne i budowlane. Rosnąca zamożność społeczeństwa powinna wpłynąć na zwiększenie zainteresowania zagranicznymi dobrami konsumpcyjnymi. Polskie produkty są postrzegane przez Kazachów jako dobre jakościowo i atrakcyjne cenowo. Dlatego Kazachstan powinien zainteresować polskich eksporterów, m.in. kosmetyków i mebli. Aby osiągnąć prawdziwy sukces eksportowy, polskie przedsiębiorstwa muszą uzyskać wsparcie na różnych szczeblach.

Sprzyjać rozwojowi współpracy gospodarczej mogą dialog polityczny i częstsze spotkania na najwyższym szczeblu rządowym, w których powinni uczestniczyć przedsiębiorcy. Działania te mogą przynieść pogłębienie wzajemnego zaufania, niezbędnego przy realizacji ważnych projektów w Azji Środkowej. Większą uwagę należy zwrócić na kontakty na szczeblu regionalnym, gdyż wiele decyzji, m.in. w sektorze górnictwa, będzie w przyszłości zapadać na szczeblu lokalnym. Należy organizować platformy współpracy biznesowej w celu przewyższania pojawiających się problemów, dotyczących chociażby przepisów celnych. Polska powinna również aktywnie wspierać trwające negocjacje Umowy o partnerskie i współpracy między UE a Kazachstanem, głównie w zakresie redukcji tarif celnych i barier inwestycyjnych.

Istotne jest udzielenie wsparcia polskim przedsiębiorstwom, szczególnie małym i średnim, w bezpośrednim zaprezentowaniu oferty kazachskim klientom, m.in. przez dofinansowanie udziału w targach branżowych i misjach gospodarczych. Cel ten może zostać osiągnięty w ramach programu promocji polskiego eksportu, realizowanego przez Ministerstwo Gospodarki. Placówki dyplomatyczne oraz instytucje gospodarcze mogą również odegrać ważną rolę, udzielając praktycznych informacji dotyczących regulacji celnych i handlowych, szczególnie po akcesji Kazachstanu do WTO.

Polskie firmy powinny rozważyć inwestycje w Kazachstanie, np. w formie stworzenia zakładu produkcyjnego lub założenia spółki joint venture. Umożliwiłoby to ominięcie regulacji importowych UC oraz ograniczenie kosztów transportu. Ponadto Kazachstan, z uwagi na swoje położenie, ma potencjał stania się centrum logistycznym ekspansji na rynki innych państw Azji Centralnej oraz w południowej Rosji.