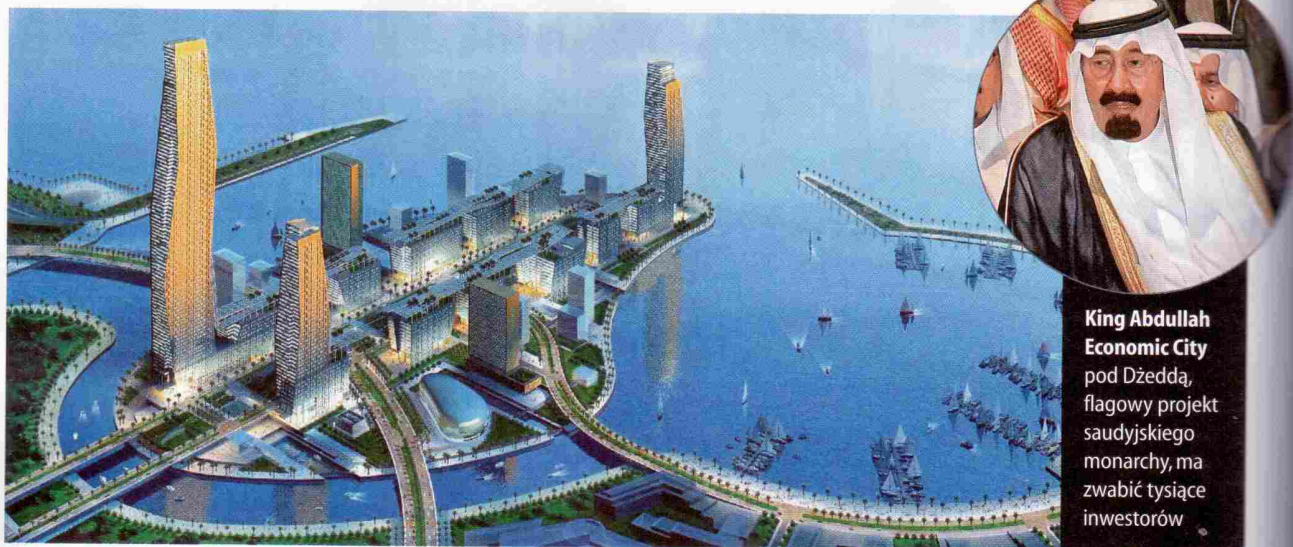


Saudyjskie szanse Polaków

Największa gospodarka arabska, która urosła w ostatnich ośmiu latach dwukrotnie, chce do 2020 roku zainwestować poza sektorem naftowym 500 mld dolarów. I wabi inwestycyjnymi zachętami firmy z całego świata. Dla polskich szansą może być program Economic Cities

Bogdan Możdżyński



King Abdullah
Economic City
pod Dżeddą,
flagowy projekt
saudyjskiego
monarchy, ma
zwać tysiące
inwestorów

Zapewne w maju prezesi Nowogrodzki i Kot będą gościć saudyjskich przedsiębiorców, potencjalnych partnerów w biznesie. W maju, kiedy wiosna jest w pełni, Warmia i Mazury są szczególnie piękne i krajoznawczo atrakcyjne. Marek Nowogrodzki kieruje olsztyńską firmą Mebloplast, wytwarzającą meble tapicerowane, Wojciech Kot zarządza Delphią, producentem jachtów żaglowych i łodzi motorowych z Olecka.

Wśród gości prezesów może się znaleźć Bassam R.F. Hamadeh, prezes Bassam Trading Company z Rijadu, która działa na rynku zaopatrzenia placówek medycznych, hoteli, spa, centrów biznesowo-konferencyjnych. Prezesa Hamadeha spotkali w Rijadzie w grudniu zeszłego roku. Byli tam z grupą przedsiębiorców towarzyszących prezydentowi Bronisławowi Komorowskiemu podczas misji gospodarczej.

Jest szansa, że zostanie ich partnerem handlowym.

Strategicznym, bo takich tylko dobieira sobie BTC, mocno usadowiona w krajach Zatoki Perskiej i Afryce Północnej. Jak można przeczytać na jej stronach, szanse, by takim partnerem zostać, ma firma, która zbudowała swą pozycję na rynku „jakością produktu, innowacyjnymi technologiami i efektywnością kosztów”.

– Chcielibyśmy wejść na saudyjski rynek i sprzedawać tam nasze meble. W Rijadzie odbyliśmy kilka rozmów biznesowych, przynajmniej dwie mogą zaowocować współpracą – mówi Marek Nowogrodzki.

Arabia Saudyjska to największa gospodarka w regionie określanym jako MENA (Middle East and North Africa), dająca ponad 25 proc. PKB całego świata arabskiego i rosnąca w tempie nieosiągalnym

dziś dla wielu gospodarek na świecie (6,8 proc. w 2012 r.). Jest przy tym w fazie intensywnej przebudowy. Król Abdullah Ibn Abdul Aziz Al-Saud najwyraźniej uznał, że nie może opierać się tylko na dwóch – skądinąd potężnych – filarach, czyli wydobywaniu ropy naftowej i petrochemii. Stąd ponad 500 mld dol. do 2020 roku na rozwój branż z nimi niezwiązanych, zwłaszcza transportu i komunikacji, ochrony zdrowia, teleinformatyki, budownictwa mieszkaniowego, obiektów sportowych. Jak twierdzi jordański portal biznesowy alBawaba.com, największy na Bliskim Wschodzie, te inwestycje mają nie tylko zdwersyfikować gospodarkę królestwa, ale i stworzyć tysiące miejsc pracy dla Saudyjczyków, zwłaszcza w prywatnych firmach. Bezrobocie sięga w tym kraju 25 proc. i dotyka głównie ludzi przed 30. rokiem życia, którzy stanowią około 60 proc. społeczeństwa. Tymczasem 80 proc.

zarejestrowania firmy w SAGIA (Saudyjska Generalna Agencja Inwestycji), prawo do transferu kapitału i zysku netto za granicę, możliwość korzystania z pożyczek z Saudyjskiego Funduszu Rozwoju Przemysłu i rozliczania podatków w dłuższym okresie. Inwestujący w Economic Cities mają prawo do 50-procentowej redukcji podatku CIT (wynosi on 20 proc.), jeśli zatrudniają i szkoleją Saudyjszczyków. Abdullatif A. Al-Othman, prezes SAGIA, pyta o powody inwestowania w jego kraju, wymienia m.in. ogromne bogactwa naturalne, rosnący popyt na konsumpcyjny, przyjazny klimat inwestycyjny, brak podatku od dochodów osobistych, od nieruchomości, obrotowego i VAT, niską inflację i stabilną walutę.

– Ten kraj oferuje niesamowite możliwości tym ludzium biznesu, którzy są gotowi tu przyjechać, przedstawiać projekt inwestycyjny i zrozumieć jego kulturę, tak różną od zachodniej – twierdzi John Sfakianakis, odpowiadający za strategię w riadzkiej firmie inwestycyjnej MASIC. Jakie szanse mają na saudyjskim rynku polscy przedsiębiorcy?

– Saudyjszczy oferują korzystne warunki inwestycyjne, ale większe szanse mają tu silne firmy bądź konsorcja, bo w kontraktach w grę wchodzi naprawdę duże pieniądze – mówi Smidowski.

Jego zdaniem szanse zainwestowania w Arabii Saudyjskiej mają branże: budownictwo obiektów użyteczności publicznej i drogowę, farmaceutykę, sprzęt medyczny, maszynowa, górnicza, chemiczna, rolnospożywcza. Na tę ostatnią nastawione ma być „ekonomiczne miasto” JEC.

Na saudyjskim rynku działa dotąd nie więcej niż 10 polskich firm tworzących tam spółki joint venture z lokalnymi partnerami, m.in. Elektryczna Konin i Hydrobudowa Gdańsk (w grudniu 2013 roku poszukiwała inżynierów środowiska dla swych projektów w Arabii Saudyjskiej). Tymczasem na rynku tym chciałby zainwestować i gdański Sunreef Yachts, i mielecki Leopard Autosow, i Jabłuszko – producent owoców spod Groja. Przemysław Jasiński z zarządu spółki mówi, że szansa na współpracę jest duża, bo Saudyjszczy lubią jabłka z Europy. Tamimi owoce w sklepach Balsharat Group, Tamimi czy Hyper Panda, największych sieciach handlowych tego kraju? Czemu nie.

w świecie arabskim, o kapitalizacji przekraczającej 400 mld dolarów. Nowe regulacje mają dać zagranicznym inwestorom bezpośredni dostęp do akcji saudyjskich spółek i zwiększyć ich udział w tym rynku do 15 procent.

Wśród zachęć, które mają przyciągać inwestorów, są takie jak uproszczona procedura

Olsztyński
wytwórcza mebli,
i ołocka
Delphia,
producent
jachtów
i motorówek,
chcą zainwestować
na
saudyjskim rynku



chce wydać rząd saudyjski na rozwój branż niezwiązanych z wydobyciem ropy naftowej, takich jak IT, telekomunikacja, edukacja, przemysł rolno-spożywczy dla kolei (m.in. podkładów rozjazdów) i miejskiego transportu szynowego. – Arabia Saudyjska mocno inwestuje w rozwój transportu, więc nie może nas tam nie być – mówi Niemiec. Wśród projektów, które ma być realizowane, jest budowa metra w Rijadzie (6 linii, 175 km, 83 stacje i koszt rzędu 22 mld dol.) czy linii kolejowych, w tym 950-kilometrowej Dżedda-Dammam.

Zagranicznych przedsiębiorców w Arabii Saudyjskiej stale przybywa, konkurencja między nimi się zaostrza, a sprzyja jej coraz szersze otwieranie rynku przez tamtejszy rząd. Także riadzkiej giełdy (Tadawul), największej

ROPA TO NIE WSZYSTKO
500
mld USD

Polu do popisu dla inwestorów ze wszystkich stron świata jest więc ogromne. Jak mówi saudyjski ambasador w Polsce Waleed Taher Radawan, firmy, które chcą zainwestować w Arabii Saudyjskiej, mogą uczestniczyć w przetargach wartych wiele milionów dolarów. Trzeba tylko tam być, a najlepiej poprzez własne biuro. Wtedy jest łatwiej.

– Firma, która chciałaby wejść na saudyjski rynek, musi zbudować sobie kontakty osobiste. E-mailowe nie wystarczą – twierdzi Witold Smidowski, ambasador RP w Rijadzie.

W trudniejszej misji gospodarzcejskiej w Rijadzie był też Krzysztof Niemiec, właściciel firmy Trak Tec. To spółka należąca do Jarosława Rawlika, specjalizująca się w produkcji i dostawie infrastruktury

zatrudnionych inżynierów, lekarzy, naukowców to cudzoziemcy. Miejsce pracy przysporzy zwłaszcza program inwestycyjny króla i rządu saudyjskiego zwany Economic Cities, zakładający budowę sześciu wielkich miast. Ma on umowę z sześciu krajami, zmniejszając w rozwoju jego 13 prowincji (minatah), przyłączając zagraniczne firmy z najnowszymi technologiami i specjalistami. Wszystkie inwestycje mają być ukończone do 2020 roku. W pierwszej fazie, kosztem 69 mld dol., powstana KAEC (King Abdullah Economic City) blisko Dżeddy, PABMEC (Prince Abdul Bin Mousaed EC) w prowincji Hail, KEC (Knowledge EC) jako część Medyny i JEC (Jazan EC) w prowincji Dżizan, w drugiej TBC (Tabuk EC) i EPBC (Eastern Province EC). Cztery pierwsze dadzą 1,3 mln miejsc pracy i mieszkaniam dla 4,5 mln osób. Najbardziej zaawansowane w budowie są dwa pierwsze.

Rzecz w tym, że każde z miast ma się skoncentrować na wybranych gałęziach przemysłu. I tak np. KAEC będzie wielkim portem morskim z bazą logistyczno-spedycyjną i centrum przemysłu oświetleniowego stosującego innowacyjne technologie solarne, z kolei KBC – centrum naukowym opracowującym nowoczesne technologie dla gospodarstwa, m.in. biotechnologie.