

Komu opłaca się robić interesy w Arabii Saudyjskiej i Katarze?

22 kwietnia 2008

Niedawno Marszałek Senatu p. Bogdan Borusewicz wrócił z kilkudniowej wizyty oficjalnej w Arabii Saudyjskiej i Katarze. Prasa polska enigmatycznie wspomniała o towarzyszącej delegacji handlowej, liczącej „około 50 firm”, wymieniając tylko te najważniejsze dla gospodarki krajowej: PGNIG, Lotos, czasami również Gazstał. Wydaje się, że kraje Zatoki Perskiej mogą interesować nas tylko ze względu na dostawy ropy i gazu.

Tymczasem misja handlowa, zorganizowana przez Krajową Izbę Gospodarczą w Warszawie, była największą delegacją, jaka do tej pory odwiedziła Izbę Handlowo Przemysłową (Prowincji Wschodniej) w Dammamie. Brały w niej udział firmy nie tylko z branży petrochemicznej, choć śmiało można powiedzieć, iż dominował przemysł ciężki.

Parafrazując słowa Ambasadora Polski w Rijadzie, stwierdzenie, iż do Arabii Saudyjskiej eksportować można wszystko jest banalne, acz prawdziwe. Z polskich produktów największą furorę od wielu lat robią wyroby spożywcze, w tym słodyczne. Z tego też powodu przedstawiciele dwóch polskich firm spożywczych spotkali się chyba z największym zainteresowaniem, nie tylko w Rijadzie i Dammamie, lecz także w Katarze, gdzie większość przedsiębiorców narzekała jednak na brak kompetentnych partnerów.

Obydwa państwa to wielki plac budowy. W Doha ciężko znaleźć kwartał ulic, gdzie nie trwa budowa, lub właśnie został oddany do użytku nowy budynek. Widowiskowa panorama to w połowie dźwigi i żurawie. Problemem, z którym musi się uporać Katar, to brak materiałów budowlanych – w tym najważniejszego,

cementu – oraz brak wykwalifikowanej kadry do budowy na wysokościach. Napływowi pracownicy z Azji wschodniej nie są przeszkoleni, przez co zakłada się, iż średni wiek powstających obecnie budynków to 30 lat. Nie wynika to oczywiście ze złej jakości używanych materiałów (przeważnie zachodnich), lecz ze zbyt dużej ilości usterek technicznych powstałych na etapie konstrukcyjnym. Mimo, że przedsiębiorcy katarscy pytali się głównie o możliwość importu cementu z Polski, nie zainteresowała ich nowatorska metoda pozyskiwania cementu na bazie siarki. Projekt o tyle interesujący, iż siarka jest produktem ubocznym rafinacji, składowanym na hałdach. Koszty jej zakupu są znikome, a przy okazji można też nieco uszczknąć z funduszy ekologicznych.

Tym niemniej jest to bardzo obiecujący rynek dla firm związanych w jakikolwiek sposób z budownictwem (elektryka, systemy wodno-kanalizacyjne, klimatyzacja, maszyny dla budownictwa). Obiecujący, choć... mały, co może zniechęcać. Jak twierdzi p. Olena Skwiecińska, specjalistka ds. promocji biznesu w Ambasadzie Polski w Doha, teraz jest najlepszy moment do inwestycji w Katarze dla firm, które nie boją się poczekać rok- dwa na efekty. Rynek jest ciągle otwarty, firmy, które wejdą na niego obecnie, praktycznie nie odczują konkurencji.

Największą imprezą wystawienniczo – handlową w Katarze są targi budowlano – przemysłowe Project Qatar. W tym roku nie wystawiała się żadna polska firma – a szkoda, bo nasi sąsiedzi z Europy przybyli licznie. Warto zwiedzić targi, gdyż oprócz producentów wystawiają się na nich firmy projektowe i konstruktorzy, poszukujący podwykonawców.

Arabia Saudyjska z kolei jest na etapie wdrażania projektu budowy „Smart Cities” – kompleksowo wyposażonych i nowoczesnych miast zbudowanych od zera na pustyni. Jest to projekt rządowy, więc dotarcie do niego nie jest łatwe, szczególnie dla nieznanych i nowych firm. Saudyjczycy planują finansowanie 65% projektu z inwestycji zagranicznych, toteż

chętnie otwierają drzwi przed największymi światowymi producentami. Polska nie jest znaczącym graczem na międzynarodowym rynku, a korzystne warunki inwestycji powodują, iż Arabia nie musi się obawiać o chętnych do zainwestowania. Każde z miast będzie miało indywidualny charakter (działalność finansowo-bankowa, edukacyjna, przemysłowa, rozrywkowa). Podstawę zatrudnienia mają stanowić rodowici Saudyjczycy, ale wydaje się niemożliwe, aby tak olbrzymi projekt nie był zasilany usługami z zewnątrz. Największe szanse widzę tu dla przedsiębiorstw o wysokiej technologii (telekomunikacja, komputery).

Dla przedsiębiorstw z sektora przemysłowego największym sukcesem zakończyły się spotkania w Dammamie na wschodnim wybrzeżu Arabii Saudyjskiej. Jest to królestwo Saudi Aramco – największej, rządowej petrochemicznej spółki saudyjskiej. Do tej pory państwowy kolos korzystał tylko i wyłącznie ze znanych i sprawdzonych urządzeń i instalacji zachodnich. Warunkiem dopuszczenia do użytkowania była potwierdzona kilkuletnia skuteczność na innych instalacjach. Czasy się jednak zmieniają – Saudi Aramco również. Ze względu na rosnące ceny tradycyjnych urządzeń, Saudi Aramco zwraca się w stronę konkurencyjnych rynków, w tym także Europy Wschodniej – ostatnio zamontowano instalacje węgierskie i bułgarskie. Co ciekawe, na pierwszy plan wychodzą rozwiązania innowacyjne, a nie tradycyjne. Po udanym doświadczeniu z nowoczesnymi zaworami francuskimi, Saudyjczycy są gotowi zaryzykować i wymienić stare, niemodernizowane od lat instalacje na technologie XXI wieku.

Spotkania w Dammamie okazały się bardzo pozytywnym zaskoczeniem. Większość przybyłych gości to specjaliści swojej branży, szukający konkretnych partnerów spoza Arabii Saudyjskiej. Do niektórych polskich przedsiębiorców ustawiały się wręcz kolejki. Co równie ciekawe – jak na kraj arabski i słynną arabską „punktualność” – to kontrahenci saudyjscy zjawili się wcześniej i czekali już na spotkania z Polakami.

Na czym opiera się sukces w interesach z krajami Zatoki Perskiej? Przede wszystkim trzeba dobrze poznać rynek i jego zapotrzebowanie. Polska grupa charakteryzowała się dosyć dużą różnorodnością asortymentu. Na pomyślne efekty rozmów liczą zarówno producenci betonomieszarek, kabli czy instalacji elektrycznych, jak i kosmetyków, odczynników diagnostycznych czy sprzętu sportowego. A komu nie udało się dokonać interesu życia? Producentowi rolet okiennych (nadal popularne są ciężkie firany i zasłony oraz żaluzje zewnętrzne), rajstop (bardziej przydatne są grube rajstopy chroniące przed zimą i skarpety) czy też nakrętek na opakowania szklane (zbyt długi czas transportu w stosunku do zamówienia). Godny odnotowania jest również fakt, iż wszystkie firmy przyjechały na misję profesjonalnie przygotowane, z ofertą katalogów w jęz. angielskim, oszczędzającą sobie „wpadek” w postaci katalogów po polsku lub rosyjsku.

Z przeprowadzonych rozmów wynikało również, iż Saudyjczycy poszukują producentów artykułów surowcowych (cement, aluminium, stal), a w mniejszym stopniu gotowych produktów. Warto dobrze znać swoją konkurencję w Polsce, bo taka wiedza może okazać się dla nas pomocna. Często przedsiębiorcy arabscy proszą o znalezienie firmy odpowiadającej ich konkretnemu zapotrzebowaniu. Zwiększenie różnorodności asortymentu zwiększa nasze szanse na udany interes, gdyż bardzo często jeden produkt pociąga za sobą drugi. W świecie arabskim bardzo ważna jest opinia o danej marce produktów. Raz sprawdzona, dobra „marka polska” pozwoli zaistnieć na rynku produktom uzupełniającym, nawet z konkurencyjnej firmy.

Polscy eksporterzy muszą również dobrze skalkulować różnice kursowe i opłacalność eksportu w dolarach bądź w euro. Świat arabski nadal preferuje dolary amerykańskie, a niestabilna sytuacja walutowa w Polsce sprawia, iż eksport staje się coraz mniej opłacalny. Warto również pamiętać o tym, iż w Arabii Saudyjskiej kurs dolara jest utrzymywany na stałym poziomie, natomiast kurs Euro systematycznie rośnie, co sprawia, że

europejskie towary są coraz droższe.

Autor: Blanka Łęgowska

Źródło: [Arabia](#)