

Казахстан – здесь Вы сделаете успешный бизнес

♦ Kazachstan – tu można
zrobić udany biznes

авторы ♦ autorzy: ТОМАШ ДАРОВСКИ / TOMASZ DAROWSKI, ЕЖИ САВИЦКИ / JERZY SAWICKI

Казахстан – это не только природные ресурсы, но и шанс сотрудничества в других отраслях экономики. В связи с чем особенно необходимо знание местных правовых и бизнес реалий.

♦ Kazachstan to nie tylko surowce naturalne, lecz także szansa na współpracę w innych sektorach gospodarki. Konieczna jest jednak znajomość lokalnych uwarunkowań prawnych i biznesowych.



Сегодня Казахстан – производитель нефти и газа, одновременно являясь рынком сбыта для иных продуктов. На протяжении нескольких лет ВВП Казахстана растет, по меньшей мере, на 5 процентов ежегодно, а на 2013 г. Национальный банк Казахстана прогнозирует его рост на уровне 6 процентов, что, в свою очередь, влечет за собой постепенный рост благосостояния казахского общества – уже сегодня показатель ВВП на душу населения превышает, например, аналогичный показатель для Румынии. В связи с вышесказанным можно ожидать, что емкость рынка в стране будет расти также и в течение ближайших лет.

♦ **Дзис** Казахстан to producent ropy i gazu, ale również rynek zbytu dla innych produktów. Od kilku lat PKB Kazachstanu rośnie corocznie o przynajmniej 5 proc., a na 2013 r. Narodowy Bank Kazachstanu przewiduje wzrost na poziomie 6 proc. Co za tym idzie, stopniowo rośnie zamożność tamtejszego społeczeństwa – już dziś PKB per capita wyższy jest w Kazachstanie niż np. w Rumunii. Można zatem spodziewać się, że chłonność rynku w tym kraju będzie rosła również w najbliższych latach.

Polscy przedsiębiorcy, którzy myślą o ekspansji, powinni jednak pamiętać o kilku istotnych kwestiach.

FOTO: ARCHIW. AUTORÓW / FOT.: ARCHIWUM AUTORÓW

Польские предприниматели, планирующие расширение бизнеса, должны, при этом, помнить о некоторых существенных вопросах.

Во-первых, Казахстан, Беларусь и Россия образуют Единый таможенный союз на основании договора о едином таможенном пространстве, действующего с 2010 г. В перспективе – вступление в данный союз Киргизии, Таджикистана и Узбекистана. Следовательно, таможенные границы казахского рынка не ограничиваются лишь территорией Казахстана, – более того, в перспективе возможно расширение данного рынка на новые страны, насчитывающие, в общей сложности, около 40 млн новых потенциальных потребителей. Планируя экономическую экспансию в данном регионе мира, польские компании уже сегодня должны видеть шанс дополнительного резкого роста спроса на их продукцию в будущем. Казахстан представляется в данной ситуации идеальным местом для начала деятельности в Средней Азии, принимая во внимание стабильную экономическую ситуацию и наивысшие достижения в строительстве рыночной экономики среди стран данного региона.

Во-вторых, Казахстан стремится отойти от сырьевой монокультуры и в международном сотрудничестве ищет возможности развития областей экономики, основанных на продвинутых технологиях. В связи с этим для инвесторов, представляющих технологически продвинутые отрасли, создаются благоприятные условия, так, как это происходит, например, в энергетике (в 2017 г. в г. Астане пройдет всемирная

Казахстан создает все больше возможностей для ведения бизнеса. Об этом стоит помнить польским компаниям для того, чтобы не упустить огромный шанс заграничной экспансии в действительно дружественной нам стране.

◆ **Kazachstan stwarza coraz więcej możliwości biznesowych.** Warto o nich pamiętać, by polskich firm nie ominęła duża szansa na zagraniczną ekspansję w kraju naprawdę nam przyjaznym.

Po pierwsze, Kazachstan, Białoruś i Rosja tworzą Unię Celną na podstawie umowy o jednolitej przestrzeni celnej, funkcjonującej od 2010 r. W perspektywie jest przystąpienie do tej unii Kirgistanu, Tadżykistanu i Uzbekistanu. Granice celne kazachstańskiego rynku nie są zatem ograniczone do terytorium Kazachstanu, a w perspektywie leży wręcz rozszerzenie tego rynku o nowe kraje liczące w sumie ok. 40 mln nowych potencjalnych konsumentów. Planując ekspansję gospodarczą w tym regionie świata, polskie firmy już dziś powinny dostrzegać szansę na wciąż skokowo rosnące zapotrzebowanie na ich produkty. Kazachstan wydaje się idealnym miejscem do rozpoczęcia działalności w Azji Środkowej z uwagi na ustabilizowaną sytuację gospodarczą i największe osiągnięcia w budowaniu gospodarki rynkowej wśród krajów tego regionu.

Po drugie, Kazachstan stara się odejść od monokultury surowcowej i we współpracy międzynarodowej szuka szans na rozwój dziedzin gospodarki wymagających zaawansowanych technologii. Inwestorzy reprezentujący branżę zaawansowane technologicznie są więc w Kazachstanie bardzo mile widziani np. w energetyce (w 2017 r. w Aстане odbędą się targi Expo pod hasłem „Energia przyszłości”) i w farmacji. Zwłaszcza rynek leków może tu być bardzo dobrym przykładem. Niewątpliwym sukcesem firmy Polpharma na tamtejszym rynku pokazuje, jak istotne jest wejście na rynek we właściwym momencie. W perspektywie 2015 r. Kazachstan wprowadzi nowe dobre praktyki produkcyjne na rynku leków. Jesteśmy przekonani, że posunięcie to zmieni gruntownie rynek producentów leków w tym kraju i umocni pozycję dużych producentów, zakorzenionych na tym rynku od kilku lat.

выставка Экспо под девизом «Энергия будущего») и в фармацевтике. Хорошим тому примером может служить, в частности, рынок лекарственных средств. Несомненный успех компании Polpharma на казахском рынке показывает, насколько существенным является выход на рынок в нужный момент. В перспективе 2015 года Казахстан внедрит на рынке медикаментов новые надлежащие производственные практики. Мы уверены, что такой шаг кардинально изменит рынок производства лекарственных средств в данной стране и укрепит позицию крупных производителей, действующих на рынке на протяжении нескольких лет.

В завершение – практические замечания. Польские инвесторы могут быть удивлены и тем, насколько уверенно действуют казахские предприниматели. В деловых отношениях казахские компании ожидают, прежде всего, конкретных и реальных предложений. Данное утверждение хорошо иллюстрирует пример одной из польских фирм, получившей, спустя месяц после оглашения ею предварительного намерения о строительстве крупного магазина в г. Астане, вопроса о сроке его открытия. В связи с этим, стоит тщательно подготовиться к переговорам и позаботиться о деловом и правовом окружении, принимая во внимание, в особенности, тот факт, что государственные органы в Казахстане соблюдают установленные процедуры с поразительной старательностью. •

На koniec uwagi praktyczne. Polscy inwestorzy mogą być zaskoczeni tym, jak sprawnie Kazachowie poruszają się w biznesie. W relacjach biznesowych kazachstańskie firmy oczekują przede wszystkim konkretnych i realnych propozycji. Dobrze ilustruje to przykład jednej z polskim firm, która po ogólnej deklaracji wybudowania dużego sklepu w Astanie była bardzo zaskoczona otrzymanym miesiąc później pytaniem o termin otwarcia sklepu. Warto więc dobrze przygotować się do rozmów i zbadać otoczenie biznesowe i prawne, zwłaszcza że urzędy w Kazachstanie przestrzegają procedur ze skrupulatnością, która może zaskakiwać. •

ТОМАШ ДАРОВСКИ / TOMASZ DAROWSKI:

партнер, советник права юридической компании «Канцелярия Доманьски Закшевски Палинка» (практика инфраструктуры и энергетики) / partner, radca prawny w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka (Praktyka Infrastruktury i Energetyki).

ЕЖИ САВИЦКИ / JERZY SAWICKI:

старший юрист, советник права юридической компании «Канцелярия Доманьски Закшевски Палинка» (практика инфраструктуры и энергетики) / senior associate, radca prawny w kancelarii Domański Zakrzewski Palinka (Praktyka Infrastruktury i Energetyki).

РЕКОМЕНДАЦИИ THINKTANK / REKOMENDACJE:

ПОЛЬША ПОЛЬЗУЕТСЯ В КАЗАХСТАНЕ ПРЕВОСХОДНОЙ РЕПУТАЦИЕЙ, А ПРОДУКЦИЯ ПОЛЬСКИХ КОМПАНИЙ ОЦЕНИВАЕТСЯ КАК ПРОДУКЦИЯ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА. Польские фирмы должны воспользоваться данной ситуацией, используя свое происхождение в качестве неоспоримого преимущества и имея возможность развивать в Казахстане свой бренд под собственным наименованием. ♦ **POLSKA CIESZY SIĘ W KAZACHSTANIE DOBRĄ OPINIĄ, A PRODUKTY POLSKICH FIRM SĄ POSTRZEGANE JAKO TOWARY WYSOKIEJ JAKOŚCI.** Polskie firmy mogą więc wykorzystywać swoje pochodzenie jako atut i budować w Kazachstanie swoje marki pod własnymi nazwami.