



BIULETYN

Nr 48 (1160), 22 kwietnia 2014 © PISM

Redakcja: Marcin Zaborowski (redaktor naczelny) • Katarzyna Staniewska (sekretarz redakcji)
Jarosław Cwiek-Karpowicz • Aleksandra Gawlikowska-Fyk • Artur Gradziuk • Piotr Kościński
Łukasz Kulesa • Roderick Parkes • Patrycja Sasnal • Marcin Terlikowski

Umowa o wolnym handlu między UE a Gruzją: szansa dla polsko-gruzińskich relacji gospodarczych

Damian Wnukowski, Konrad Zasztowt

Podpisanie w czerwcu br. oraz wdrożenie umowy o pogłębionej i kompleksowej strefie wolnego handlu (DCFTA) między UE a Gruzją stworzy sprzyjające warunki do rozwoju polskiego eksportu i inwestycji. Wskutek współpracy gospodarczej z państwami Unii wzmocni się gruzińska gospodarka. Polska nie jest obecnie istotnym partnerem gospodarczym Gruzji, lecz może się to zmienić dzięki DCFTA. Rządy obu państw powinny zachęcać polskie przedsiębiorstwa do większej aktywności na rynku gruzińskim, a także zapewniać im wszechstronne wsparcie i dostęp do niezbędnych informacji.

Unia Europejska pogłębiła relacje gospodarcze z Gruzją po rewolucji róż w 2003 r. i rozszerzeniu wspólnoty na wschód w 2004 r. W celu wsparcia gruzińskich reform w 2005 r. objęto kraj Ogólnym Systemem Preferencji „Plus” (GSP+; od 1999 r. Gruzja korzystała ze standardowego GSP). Miało to znacznie zmniejszyć cła na towary gruzińskie sprowadzane do UE (dotyczyło to ponad 60% linii taryfowych), a w efekcie pomóc w utworzeniu nowych miejsc pracy i pobudzić wzrost gospodarczy w Gruzji. Aby wzmocnić dwustronne powiązania w ramach Partnerstwa Wschodniego, w lipcu 2010 r. rozpoczęto negocjacje umowy stowarzyszeniowej, a w lutym 2012 r. – negocjacje DCFTA, które zakończyły się w lipcu 2013. Na szczycie Partnerstwa Wschodniego 29 listopada 2013 r. parafowano umowę stowarzyszeniową wraz ze stanowiącą jej część DCFTA.

Znaczenie DCFTA. Głównym celem porozumienia jest zacieśnienie stosunków gospodarczych Unii z Gruzją poprzez ułatwienia w handlu i inwestycjach. Umowa obejmuje wiele kwestii, w tym likwidację ceł na niemal wszystkie grupy produktów czy wprowadzenie unijnych standardów ochrony konsumentów i własności intelektualnej. W przeciwieństwie do GSP+ umowa przewiduje też zniesienie barier pozataryfowych w dostępie do obydwu rynków, m.in. ujednoczenie wymogów technicznych czy fitosanitarnych, co przyniesie znaczne profity szczególnie gruzińskim eksporterom. Jak wskazuje opracowanie przygotowane przez Ecorys–CASE na zlecenie Komisji Europejskiej, DCFTA może się przyczynić do wzrostu gruzińskiego eksportu do UE o 12% oraz importu o 7,5%, a także do zwiększenia gruzińskiego PKB o 4% (ok. 290 mln euro) w ciągu najbliższej dekady.

UE jest obecnie głównym partnerem handlowym Gruzji, odpowiadającym w 2012 r. za 26,6% jej obrotów handlowych. W tym roku gruzińskie firmy sprzedały do krajów Unii towary za ok. 600 mln euro (o 5% mniej niż rok wcześniej), sprowadziły zaś dobra wartości 2,1 mld euro, co oznacza deficyt w handlu z UE na poziomie 1,5 mld euro (12% PKB kraju). Do najważniejszych towarów eksportowanych z Gruzji do UE zaliczyć można produkty mineralne, chemiczne, metalowe oraz żywność (m.in. warzywa i napoje, w tym wino). Z perspektywy Unii Gruzja nie jest znaczącym partnerem handlowym, gdyż jej udział w unijnym handlu oscyluje wokół 0,1% (podobnie jak sąsiedniej Armenii). Może ona jednak budzić zainteresowanie UE w związku z wytyczaniem tras dostaw surowców energetycznych z regionu Morza Kaspijskiego, o czym świadczy umieszczenie w DCFTA rozdziału dotyczącego energii. Współpraca obejmuje budowę Południowego Korytarza Gazowego, który ma połączyć złoża gazu w Azerbejdżanie z systemem energetycznym UE. Ponadto wskutek reform wprowadzanych w ciągu ostatniej dekady oraz ułatwionego dzięki DCFTA dostępu do rynków unijnych Gruzja stanie się atrakcyjnym miejscem dla inwestycji.

Między „neoliberalnym” a unijnym modelem gospodarczym. System gospodarczy zbudowany za rządów Zjednoczonego Ruchu Narodowego (ZRN) i prezydentury Micheila Saakaszwilego (2004–2013) był często określany mianem „neoliberalnego”. Rzeczywiście, Gruzja stała się jednym ze światowych liderów, jeśli chodzi o uproszczenie rejestracji nowych przedsiębiorstw – w każdym z regionalnych centrów administracyjnych w kraju otwarto urzędy umożliwiające obywatelom szybką rejestrację firm. Według Transparency International, podczas prezydentury Saakaszwilego poziom postrzeganej korupcji był w Gruzji bardzo niski. Wszystko to wpłynęło na jej wysoką pozycję w rankingu Banku Światowego „Doing Business” (8. miejsce w 2014 r.).

Z drugiej strony, krytycy dotychczasowego modelu politycznego i gospodarczego wskazywali np. na bliskie powiązania elit politycznych i biznesowych. Dlatego – choć w codziennych kontaktach obywateli z administracją korupcja nie występowała – przedsiębiorcy często musieli utrzymywać bliskie kontakty z urzędnikami, aby móc prowadzić biznes. W praktyce oznaczało to istnienie „korupcji na wysokim szczeblu” (*high-level corruption*). Stąd system ten był nazywany przez krytyków autorytarnym liberalizmem. Brakowało w nim również istotnych dla życia gospodarczego elementów, np. skutecznej ochrony praw pracowniczych.

Jednak w 2012 r., w związku z negocjacjami DCFTA, rozpoczęto transformację systemu gospodarczego w kierunku modelu unijnego. Gruzja, chcąc spełnić wymogi UE, musi wprowadzać zmiany systemowe, m.in. zapewniające warunki uczciwej konkurencji. Wdrożenie DCFTA przez obecnie rządzącą koalicję Gruzińskie Marzenie zwiększy przejrzystość państwa i uderzy w system monopoli. Niezbędna jest jednak kontynuacja reform przez rząd w Tbilisi, ich eksperckie i finansowe wsparcie, a także monitoring ze strony UE.

Skromne początki. Mimo że polsko-gruzińskie relacje polityczne są dobre – co przejawia się częstymi wizytami na wysokim szczeblu – a Polska wspiera euroatlantyckie aspiracje Gruzji, wymiana handlowa między oboma krajami nie była w ostatnich latach zbyt intensywna. Zauważalny jest jednak stały wzrost obrotów handlowych – o ile w 2009 r. wynosiły 53 mln dol., o tyle po trzech latach już 96,4 mln dol. W 2012 r. polskie firmy wyeksportowały towary warte 86,8 mln dol., podczas gdy import z Gruzji wyniósł jedynie 9,6 mln dol. Choć odnotowano nadwyżkę wynoszącą 77,2 mln dol., Gruzja odpowiada jedynie za 0,05% całości polskiego eksportu oraz 0,01% importu. Warto zaznaczyć, że w 2013 r. handel z Gruzją szybko wzrastał – eksport o 17% (do poziomu 102 mln dol.), a import aż o ponad 100% (do 19,5 mln dol.). Współpraca inwestycyjna jest słabiej rozwinięta – w 2013 r. polskie inwestycje wyniosły jedynie 1,37 mln dol., co dało Polsce dopiero 37. miejsce wśród wszystkich inwestorów w Gruzji. Ważnym polskim inwestorem jest Asseco, które w 2013 r. zakupiło za 1,3 mln dol. firmę z branży IT, Onyx Consulting (obecnie Asseco Georgia).

Szanse dla polskiego biznesu. Można wskazać kilka obszarów, w których polsko-gruzińska współpraca handlowa i inwestycyjna byłaby korzystna. Wdrożenie zapisów DCFTA może skłonić firmy z obu państw do poszukiwania atrakcyjnych nisz rynkowych. Dla polskich przedsiębiorstw szanse biznesowe pojawią się w sektorach maszyn rolniczych, linii produkcyjnych oraz sprzętu do przechowywania żywności. Również producenci chemikaliów i leków mają dobre perspektywy na rozwinięcie działalności w Gruzji. Na rynku gruzińskim skutecznie mogą też konkurować polskie pojazdy, urządzenia elektryczne, AGD, meble czy sprzęt górniczy. Co więcej, ze względu na rosnącą liczbę nowych firm (14 tys. w 2011 r.) oraz centrów teleinformatycznych może zwiększyć się popyt na sprzęt i specjalistyczne usługi IT. W związku z zamiarem rozbudowy infrastruktury – w tym dróg, lotnisk, kolei czy bazy hotelowej – zamówienia mogą zdobyć polskie firmy budowlane, dostawcy materiałów budowlanych oraz usług inżynierskich. Z uwagi na nasilone zainteresowanie Polaków wyjazdami do Gruzji należy wzmocnić współpracę w obszarze turystyki. Dotyczy to zwłaszcza usług w średnim przedziale cenowym, gdyż obecnie odwiedzający ten kraj zatrzymują się głównie w hostelach lub luksusowych hotelach.

Polские firmy z branży chemicznej, tworzyw sztucznych czy przetwórstwa spożywczego mogą być również zainteresowane inwestowaniem w Gruzji. Zaletą tego kraju jest przede wszystkim probiznesowy klimat inwestycyjny, dość niskie koszty pracy oraz dobra lokalizacja, ułatwiająca dostęp do rynków na Bliskim Wschodzie i w Azji Środkowej. Nie należy jednak zapominać o utrudnieniach w postaci m.in. niewydolnego systemu sądowego, stosunkowo niskiego poziomu ochrony własności intelektualnej czy różnic kulturowo-językowych.

Wnioski i rekomendacje. Ścisła współpraca Unii i Gruzji będzie korzystna dla obu stron. Może przyczynić się do przyspieszenia modernizacji gospodarki gruzińskiej w długim okresie oraz do przyjęcia standardów europejskich w wielu obszarach, a tym samym poprawy warunków życia obywateli. Wpłynie też na stabilizację regionu, co ma szczególne znaczenie wobec trwającego kryzysu politycznego i gospodarczego na Ukrainie. Wprowadzenie zasad DCFTA zachęci europejskie przedsiębiorstwa do poszukiwania nisz handlowych i inwestycyjnych w Gruzji. Dla wielu polskich firm wejście na rynek gruziński może być częścią strategii dywersyfikacji eksportu, która zmniejszy ich zależność od sprzedaży do państw członkowskich UE. Potrzebne będzie jednak do tego wsparcie instytucji publicznych.

Należy promować w Gruzji polski biznes oraz markę POLSKA, organizując częste seminaria, konferencje, wystawy i podróże biznesowe wspierane przez polski rząd. W tej dziedzinie, jak również przy rozpowszechnianiu informacji na temat regulacji DCFTA, niezbędna jest ścisła współpraca ze środowiskami biznesowymi. Trzeba dbać o udział przedsiębiorców z obu krajów w wizytach politycznych na wysokim szczeblu. Ważne jest także wykorzystanie narzędzi pozaekonomicznych, budujących pozytywny wizerunek Polski w Gruzji, takich jak współpraca kulturalna, stypendia dla studentów gruzińskich, czy też transfer polskich doświadczeń w zakresie budowania państwa prawa i skutecznych instytucji publicznych.