

# Kierunek: Singapur



Łukasz Sarek

**Po kilku latach negocjacji w ubiegłym miesiącu weszła w życie umowa o wolnym handlu pomiędzy Unią Europejską a Singapurem. Oprócz ogólnego obniżenia stawek celnych i ułatwionych procedur, co jest istotne dla małych i średnich europejskich firm, umowa daje lepszy dostęp do singapurskiego rynku w takich branżach jak: usługi finansowe, telekomunikacyjne, technologii informatycznych, technologii i produktów ochrony środowiska, produktów spożywczych i alkoholi.**

Umowa może zwiększyć istotną strategicznie dla wielu firm dywersyfikację eksportu oraz zmniejszyć zależność od chińskiego rynku w regionie Azji i Pacyfiku.

## **Eksport do Singapuru – lepszy niż liczby pokazują**

Polski eksport do Singapuru według danych Intracen spadł w ostatnich latach do 242 mln USD w 2017 r. i 278 mln USD w 2018 r., co stanowi zaledwie 1/3 wartości notowanych w latach 2014-2015 i mniej niż połowę wartości polskiego eksportu w 2016 r.

Oceniając szanse polskich firm w Singapurze wyłącznie z punktu widzenia wartości eksportu, można by dojść do wniosku, że jest to rynek trudny i mało atrakcyjny. Gwałtowny spadek eksportu jest jednak związany z jego strukturą w latach wcześniejszych. W 2015 r. wartość eksportu jednostek pływających do przewozu osób lub towarów wynosiła 725 mln USD, w 2018 r. już tylko 14 mln USD.

Eksport wyremontowanych lub zmodernizowanych statków był przez kilka lat, dominującym składnikiem polskiej oferty handlowej dla Singapuru i wahania w tej jednej pozycji wciąż determinują wartość całego polskiego eksportu w perspektywie kilku lat. Sam spadek wartości eksportu nie oznacza zatem, że Singapur zamyka się na polskie produkty, wręcz przeciwnie.

W 2018 r. eksport, z wyłączeniem działu obejmującego statki pływające i konstrukcje nawodne, wzrósł o prawie 50 proc. do 264 mln USD ze 179 mln USD w 2017. Była to wartość znacznie wyższa niż w latach 2014 (198 mln USD) i 2015 (144 mln USD) i niewiele niższa niż w najlepszym pod tym względem roku 2016, kiedy osiągnęła 303 mln USD.

OGŁOSZENIE

W 2018 r. o prawie 35 mln USD wzrósł eksport w branży motoryzacyjnej, a o 22 mln USD eksport maszyn i urządzeń mechanicznych. W kolejnych ośmiu działach odnotowano po kilka mln USD wzrost eksportu.

## **Sukcesy w niszach**

Polski eksport do Singapuru charakteryzuje się niewielką ilością wąskich grup produktów o stosunkowo wysokiej wartości eksportu. Oceniając możliwości eksportowe z punktu widzenia grup produktów, które zyskują na popularności wśród singapurskich odbiorców, należy analizować dane na poziomie pozycji (według nomenklatury scalonej).

Atrakcyjność danej grupy produktowej dla wchodzących na rynek eksporterów również często lepiej oceniać na podstawie wzrostu wartości eksportu niż samej wartości eksportu. Znaczny wzrost z kilkuset tysięcy USD do ponad 42 mln USD odnotowano w częściach samochodowych (podwoziach z zamontowanymi silnikami). O prawie 20 mln USD wzrósł eksport różnego rodzaju turbin gazowych. Kilkumilionowe wzrosty odnotowano również między innymi w produktach przemysłu petrochemicznego, wyposażeniu portowym, maszynkach i ostrzach do golenia.

Oceniając atrakcyjność poszczególnych branż pod kątem przedsiębiorstw z sektora MŚP w pozycjach, w których wzrost eksportu w 2018 r. przewyższył 1 mln USD, należy zwrócić uwagę na:

- sprzęt ortopedyczny i do rehabilitacji (+7,8 mln USD, +208 proc.),
- produkty kosmetyczne (+6 mln USD, +782 proc.),
- odczynniki diagnostyczne (+ 4,7 mln USD, +534 proc.),

**REKLAMA MODUŁOWA – CENA 500 ZŁ – WYMIARY 18 X 4 CM**

**PROMOCJA**

Zamieść reklamę modułową w Gazecie MSP.

Napisz do nas: reklama@gazeta-msp.pl

lub zadzwoń: 667 622 630

- mąki, mączki i granulki z mięsa, podrobów i ryb (+3,4 mln USD, + ponad 2000 proc, przy czym nie ma to odpowiedniego odzwierciedlenia w danych singapurskich),
- respiratory i maski, w tym gazowe, (+1,4 mln USD, +99 proc.).

### Nowe możliwości

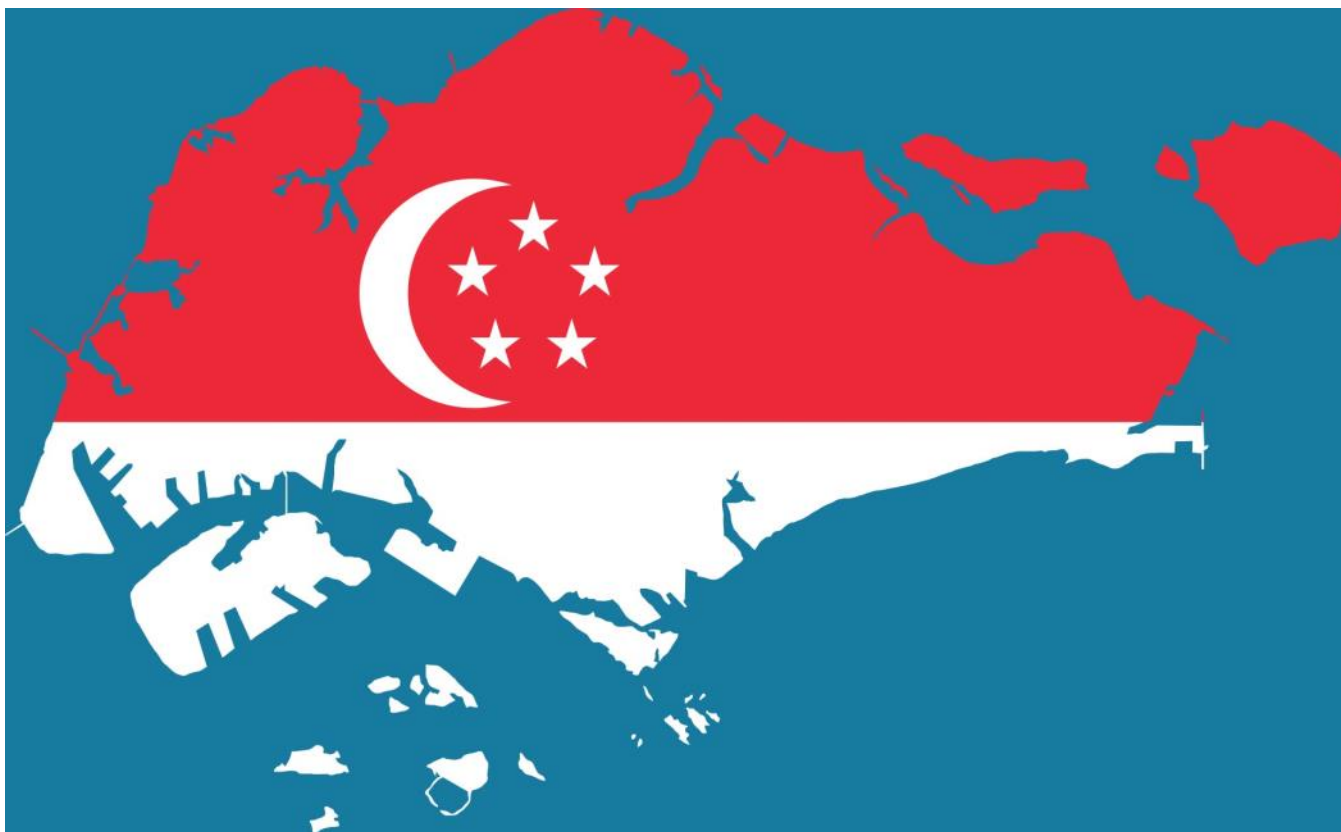
W 2015 r. ponad 900 polskich firm eksportowało towary lub usługi do Singapuru, a 77 proc. z nich stanowiły przedsiębiorstwa z sektora MŚP. Zawarcie umowy może przyspieszyć wzrost eksportu innych grup polskich towarów i usług, co jest możliwe i pożądane, gdyż obecny eksport z Polski do Singapuru jest dużo słabszy, niż wynikałoby to z zaangażowania obu państw w światowy handel.

ofertę niż konkurenci. Z produktów o wysokim wskaźniku EII, których wartość eksportu do Singapuru wyniosła ponad 1 mln USD i które mogą być interesujące dla małych i średnich przedsiębiorstw, można jeszcze wskazać:

- drożdże (wartość eksportu 2,2 mln USD, wzrost 76 proc. rdr.),
- materiały ściernie (wartość eksportu 3,4 mln USD, wzrost 13 proc. rdr.),
- narzędzia wymienne do narzędzi ręcznych wartość eksportu 3,2 mln USD, wzrost 38 proc. rdr.).

Te przykłady pokazują, że dużą szansę mają eksporterzy wyspecjalizowani w wąskich niszowych produktach.

Polskie produkty spożywcze nie stanowią obecnie ważnej grupy eksportowej. Wartość eksportu produktów czekoladowych to ponad 2,5 mln USD jednak w ubiegłym roku spadła



Wskaźnik intensywności eksportu (EII) do Singapuru dla Polski w 2018 r. wyniósł zaledwie 0,06. Wartość między 0 a 1 oznacza niską intensywność eksportu. Im bliżej zera tym intensywność niższa. Wskazuje to na wciąż znaczne niewykorzystane możliwości, które nowa FTA może odblokować.

Do towarów o wysokiej wartości wzrostu eksportu wymienionych wyżej, dla których wskaźnik EII jest większy od 1, należą: respiratory, mączki z mięsa podrobów i ryb, odczynniki diagnostyczne. W tych grupach wskazuje, polskie przedsiębiorstwa prezentują obecnie dużo atrakcyjniejszą

ona o 8 proc. Wartość eksportu ciastek i innych wypieków spadła o 13 proc. do 2,2 mln USD.

Możliwe jednak, że po wejściu w życie umowy nastąpią w tych grupach wzrosty. Pozytywnym przykładem jest wzrost w 2018 r. o 50 proc. do 1,2 mln USD wartości eksportu mleka i śmietany. Postanowienia umowy mogą ułatwić eksport polskiego mięsa, gdyż władze singapurskie w odróżnieniu np. od chińskich, mogą zaakceptować inspekcje zakładów mięsnych przeprowadzane przez władze unijne zamiast przeprowadzania własnych.

Singapur jest regionalnym centrum handlowym, które może służyć jako miejsce promocji polskich produktów dla tych eksporterów, którzy chcą wejść na inne rynki ASEAN jak Malezja czy Indonezja. W 2018 r. wartość singapurskiego eksportu do państw ASEAN wyniosła prawie 122 mld USD, o 14 mld USD więcej niż w roku poprzedzającym.

Z produktów, które polskie firmy już oferują na singapurski rynek albo mają konkurencyjną ofertę eksportową na innych rynkach, można przykładowo wskazać z podaniem wartości singapurskiego eksportu do ASEAN następujące pozycje:

- turbiny gazowe oraz elementy silników lotniczych (1,4 mld USD),
- przetwory spożywcze (890 mln USD),
- kosmetyki (848 mln USD),
- sprzęt medyczny (613 mln USD),
- krany, kurki i zawory (464 mln USD),
- sztuczny kauczuk (292 mln USD),
- narzędzia wymienne do narzędzi ręcznych (202 mln USD),
- odczynniki diagnostyczne i materiały wzorcowe (147 mln USD),
- sprzęt ortopedyczny (132 mln USD),
- urządzenia rehabilitacyjne do masażu, sztucznego oddychania, respiratory i maski gazowe (46 mln USD).

### Wsparcie eksportu

Niewielki obecnie polski eksport do Singapuru skoncentrowany na wąskich grupach produktowych, w których polskie firmy odnoszą sukces, wskazuje, że szersza polska oferta jeszcze nie zdobyła większej obecności na singapurskim rynku. Potwierdza to również niska wartość wskaźnika EII dla polskiego eksportu do Singapuru. Wynika to po części z odległości tego rynku od Polski, odmiennego środowiska biznesowego i lepszego rozeznania konkurencji w lokalnych warunkach.

W zniwelowaniu niekorzystnego wpływu tych czynników może pomóc lokalne Zagraniczne Biuro Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu. Polskie firmy mogą liczyć na wsparcie ze strony na miejscu w Singapurze. Obecnie biuro PAIH w Singapurze otrzymuje dziesiątki zapytań miesięcznie od polskich firm zainteresowanych eksportem do Singapuru.

Przy pomocy PAIH Polskie przedsiębiorstwa z sektora fintech takie jak Kontomatik, BLIK, Wallet Factory, Igologic, Makeitright, AI Investments wystawiły się w listopadzie na Singapore Fintech Festival największej konferencji fintechowej na świecie. PAIH i inne instytucje państwowe jak PARP oraz inne instytucje zarządzające przydziałem funduszy unijnych oferują różne formy wsparcia eksportu, z których warto skorzystać.

We wrześniu PAIH rekomendował 20 firm, które chcą wejść

na rynek singapurski, do udzielenia finansowania i innych form wsparcia w ramach programu Polskie Mosty Technologiczne. Mogły z niego skorzystać nie tylko z branży fintech, ale również inne rozwijające i wdrażające nowoczesne technologie. PAIH organizuje także misje gospodarcze do Singapuru, na wybranych targach (np. Sea Asia 2019, World Cities Summit 2018) organizuje stoisko narodowe, na którym mogli prezentować się polscy wystawcy, udziela informacji o rynku i porad dotyczących wprowadzenia produktów i usług oraz pomaga w kojarzeniu partnerów biznesowych i organizacji spotkań. ■

Dane do analizy pochodzą z bazy danych Intracen

*Autor jest analitykiem rynku chińskiego i konsultantem w Foray China*

REKLAMA

**IdeaBank**

**Sprawdź Kredyt Fair na dowolny cel**

Staż firmy: 12 mies.

Finansowanie do 500 tys zł

**Sprawdź, bo warto! >**

- Bez zbędnych zaświadczeń
- Okres: 12 mies.
- Oprocentowanie: 0%