



# Skok technologiczny: rola technologii w przyspieszaniu wzrostu rynków wschodzących

Wrzesień 10, 2014



Mark Mobius  
Executive Chairman  
Templeton Emerging Markets Group

Potencjał rynków wschodzących i nowych rynków wschodzących do budowania szybszego wzrostu gospodarczego na bazie transferu technologii to stały przedmiot naszych analiz, ale obecnie dostrzegamy nowy aspekt tego trendu: nowe technologie, a w szczególności te związane z przesyłaniem danych przez Internet, mogą powodować całkowite omijanie niektórych etapów rozwoju starszych technologii i tym sposobem tworzyć warunki sprzyjające radykalnym postępom. W rezultacie, rynki wschodzące wykonują potężny skok technologiczny i zaczynają czerpać korzyści płynące ze stosowania najnowszych technologii.

Jednym z przykładów jest fenomen kenijski systemu mobilnych przekazów pieniężnych, wyróżniającego się ogromną skalą i rosnącym potencjałem. Operator sieci komórkowej uruchomił tę usługę w odpowiedzi na zapotrzebowanie wielu Kenijczyków (nie korzystających z kont bankowych) na bezpieczną metodę przesyłania zarobionych zagranicą pieniędzy swym rodzinom; usługa reklamowana była hasłem „Prześlij pieniądze do domu”. Popularność tej usługi rosła lawinowo; w marcu 2012 r., wartość transakcji realizowanych przez system M-PESA (co w języku suahili oznacza „pieniądze”) była równoważna ok. 25% kenijskiego PKB.<sup>[1]</sup> Konsekwencją tego sukcesu było błyskawiczne rozpowszechnienie się systemu także w wielu innych krajach w Afryce, Azji, a nawet w Europie, w miejscach, w których przesyłanie pieniędzy jest utrudnione ze względu na trudne warunki geograficzne lub ograniczone bezpieczeństwo. W tym samym czasie, zarówno w Kenii, jak i na innych rynkach, dostępność mobilnych płatności wywołała eksplozję dodatkowych usług związanych z handlem, produktami oszczędnościowymi i kredytami. Takie transakcje realizowane były przez ponad połowę populacji Kenii (wg danych z marca 2012 r.).<sup>[2]</sup> Podobne usługi są wdrażane także w innych krajach. Coraz aktywniejsze w tym obszarze są również banki, które zaczynają zdawać sobie sprawę, że utrzymywanie drogiego systemu fizycznie istniejących oddziałów nie jest aż tak potrzebne.

## Korzystanie z telefonów komórkowych w Afryce

% użytkowników telefonów komórkowych, którzy regularnie wysyłają lub odbierają płatności przez telefon



\* Mediana obliczona dla 18 krajów spoza Afryki Subsaharyjskiej. Źródło: Pew Research Centre, globalne badanie zachowań konsumentów przeprowadzone wiosną 2013 r., Q76G.



### Nowe sposoby dotarcia do nowych klientów

Podobny proces obserwujemy w indyjskim sektorze handlu detalicznego. Naszym zdaniem, ten kraj, którego nacjonalistycznie zorientowane przepisy i bariery biurokratyczne jak dotąd skutecznie hamowały rozwój sieci hipermarketów, dziś jest na najlepszej drodze, by całkowicie uniknąć konieczności budowania drogich dużych obiektów handlowych. Sprzedawcy internetowi coraz szerzej wchodzi na indyjski rynek detaliczny. Gdy spotykamy się z przedstawicielami zarządów takich spółek, uderza nas powtarzająca się w niemal każdym przypadku obserwacja, że modele sprzedaży opracowane z myślą o doskonale znających nowoczesne technologie wielkomięjskich klientach cieszą się ogromnym zainteresowaniem mieszkańców obszarów wiejskich. Dzięki zaawansowanym rozwiązaniom technologicznym i Internetowi, premier Narendra Modi mógł przemawiać w kilku miejscach jednocześnie podczas ostatniej kampanii wyborczej, wykorzystując hologramowe transmisje swych wystąpień; indyjscy sprzedawcy mogą w podobny sposób dotrzeć do bazy klientów liczonej w milionach, przy niewielkich inwestycjach kapitałowych. To podkreśla potencjał względnie prostych projektów infrastrukturalnych, które mogą przynosić nadzwyczajne rezultaty. Mając cały hipermarket na ekranie własnego smartfona, mieszkaniec indyjskiej wsi potrzebuje tylko niezawodnego źródła zasilania, połączenia z Internetem i dobrych dróg.

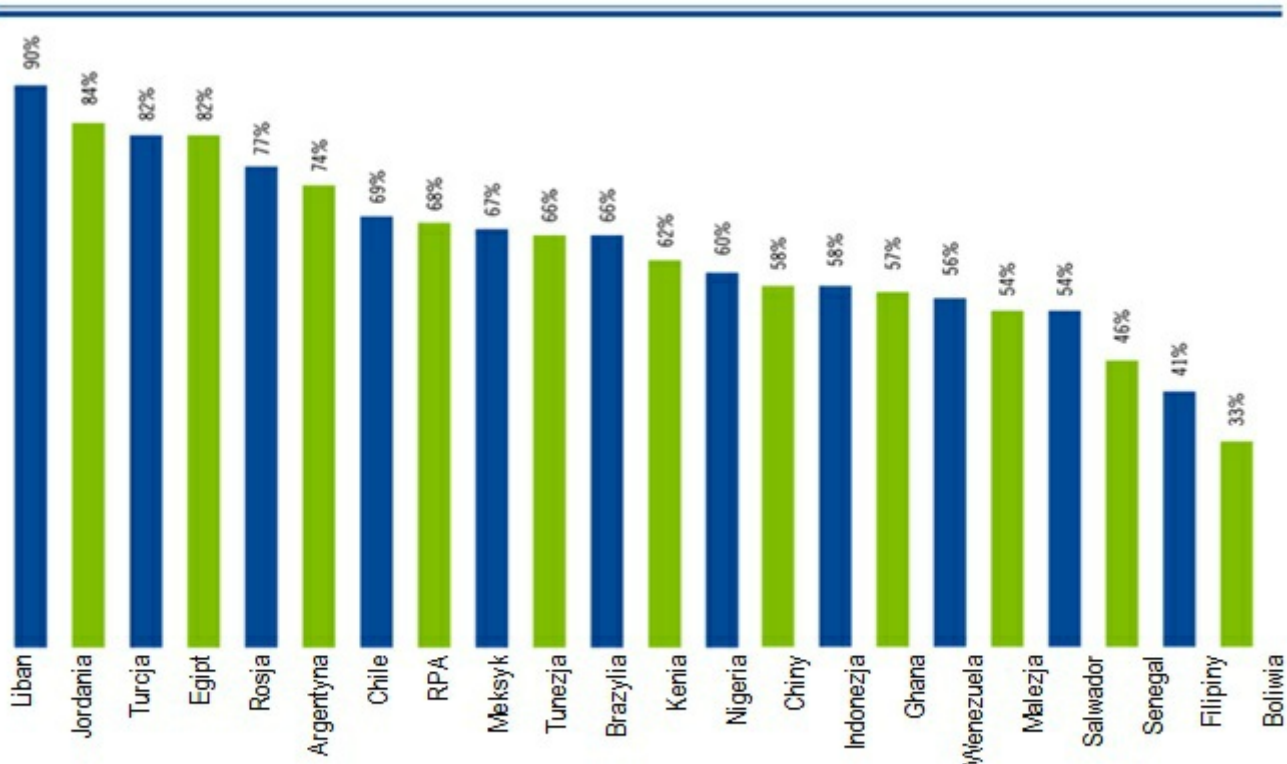
Podczas naszych wizyt w kilku indyjskich przedsiębiorstwach kosmetycznych, mieliśmy okazję zaobserwować podobny proces w nieco mniejszej skali. Firmy opierające swą działalność przede wszystkim na modelu sprzedaży bezpośredniej w praktyce realizowanym przez chodzące od domu do domu akwizytorki (z czym związana jest powolna rozbudowa zasobów sprzedażowych oraz raczej stopniowa ekspansja geograficzna) mogą teraz wykorzystywać Internet, by niewielkim kosztem docierać do nowych rynków. Co interesujące, w przypadku działalności internetowej zachowany jest bezpośredni kontakt pomiędzy potencjalną klientką a zaufaną konsultantką, która – zamiast odwiedzać klientkę w jej domu, jest dostępna poprzez blog, chat internetowy, a nawet profil na Facebooku.

Ważnym aspektem wszystkich tych historii jest otwieranie całkowicie nowych baz klientów. W takich warunkach, pozyskiwanie nowych klientów jest znacznie prostsze i tańsze niż kilkadziesiąt lat temu, gdy podobne firmy otwierały swe sklepy na rynkach rozwiniętych. Nowe technologie mają ogromny wpływ na tempo wzrostu tych spółek.

Inwestycje i infrastruktura nadal mają kluczowe znaczenie dla działalności na rynkach wschodzących. Gospodarki te nie mogą prawidłowo funkcjonować bez sieci energetycznych i transportowych na podstawowym poziomie, a wydatki na kształcenie są niezbędne, by zapewnić obywatelom umiejętności wymagane na rynku globalnym. Uważamy, że potężne inwestycje kapitałowe potrzebne są także w wielu obszarach sektora przemysłowego. Niemniej jednak, szczególnie w segmentach związanych z rynkiem konsumenckim, technologie i Internet łączą potencjalnych konsumentów z rynkiem w sposób, który jeszcze dziesięć lat temu trudno byłoby sobie nawet wyobrazić oraz z korzyścią zarówno dla mieszkańców rozwijających się krajów, jak i dla obsługujących ich przedsiębiorstw.

## Korzystanie z Internetu na rynkach wschodzących

% internautów, którzy korzystają z Internetu codziennie



\* Z wyłączeniem Pakistanu i Ugandy, ze względu na niewielki rozmiar próby. Źródło: Pew Research Centre, globalne badanie zachowań konsumentów przeprowadzone wiosną 2013 r., Q66G.

*Komentarze, opinie i analizy dr. Mobiusa są przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowią indywidualnych porad inwestycyjnych ani zachęty do zainwestowania w jakiejkolwiek papiery wartościowe czy stosowania jakiejkolwiek strategii inwestycyjnej. Biorąc pod uwagę zmienność warunków rynkowych i ekonomicznych, wszelkie komentarze, opinie i analizy są w pełni aktualne wyłącznie w dniu ich publikacji i mogą ulec zmianie bez odrębnego powiadomienia. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie nie stanowią kompletnej analizy wszystkich istotnych faktów dotyczących jakiegokolwiek kraju, regionu, rynku, branży, inwestycji czy strategii inwestycyjnej.*

## **Informacja natury prawnej**

Wszelkie inwestycje wiążą się z ryzykiem, włącznie z ryzykiem utraty zainwestowanego kapitału. Z inwestowaniem na rynkach zagranicznych związane jest określone ryzyko, m.in. ryzyko wahań kursów walut i ryzyko niestabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej. Inwestycje na rynkach wschodzących, do których należą także nowe rynki wschodzące, obarczone są większym ryzykiem wynikającym z powyższych czynników, oprócz typowych dla nich ryzyk związanych z względnie niewielkimi rozmiarami, mniejszą płynnością i brakiem odpowiednich ram prawnych, politycznych, biznesowych i społecznych dla rynków papierów wartościowych. Ponieważ wspomniane ramy prawne, polityczne, biznesowe i społeczne są zwykle jeszcze słabiej rozwinięte na nowych rynkach wschodzących, a występują także rozmaite inne czynniki, takie jak podwyższony potencjał skrajnych wahań kursów, braku płynności, barier ograniczających transakcje oraz mechanizmów kontroli giełd, ryzyka związane z rynkami wschodzącymi są nasilone w przypadku nowych rynków wschodzących. Kursy walut mogą podlegać znaczącym wahaniom w krótkim czasie, przez co mogą zaniżyć stopy zwrotu z inwestycji.

---

[1] Źródło: Bank Światowy; „*Kenya’s Mobile Revolution and the Promise of Mobile Savings*” („*Kenijska mobilna rewolucja i obietnice mobilnych oszczędności*”). Marzec 2012 r.

[2] Ibid.