

poland china



Polsko Chińska
Rada Biznesu
波中商务联合会

Co z naszymi relacjami z Chinami po pandemii?





Polsko Chińska
Rada Biznesu
波中商务联合会



*Dr Zbigniew Niesiołędzki - prezes PChRB otwierający
śniadanie biznesowe z Mikko Huotarim; wrzesień 2019 r.*



*Debata ekspercka podczas uroczystości wręczenia
nagród w Konkursie prac dyplomowych; luty 2020 r.*



*Uczestnicy pierwszego spotkania Asian Business Club
na Uniwersytecie SWPS; kwiecień 2019 r.*

Stowarzyszenie Polsko Chińska Rada Biznesu jest organizacją pozarządową, skupiającą ekspertów i przedsiębiorców działających na rynku polskim i chińskim.

Osoby wchodzące w skład Rady łączą swoje doświadczenie w budowie silniejszych i trwalszych relacji z Państwem Środka. Wiedząc, jaką rolę w tworzeniu partnerstwa biznesowego odgrywa wzajemne zbliżenie i zrozumienie na płaszczyźnie kulturowej, kładziemy nacisk na połączenie bilateralnych wydarzeń gospodarczych z promocją polskiej kultury. Jednocześnie udzielamy wsparcia stronie chińskiej w funkcjonowaniu na rynku polskim i tworzeniu przestrzeni, w której działania gospodarcze mogą iść w parze z szerzeniem wiedzy o chińskim społeczeństwie i kulturze.

Wspomagamy polskich przedsiębiorców, oferując usługi wspierające ich ekspansję na rynku chińskim. Polsko Chińska Rada Biznesu jest członkiem EU-China Business Association w Brukseli.

...dołącz do nas!

Kontakt:

ul. Krucza 24/26, 00-526 Warszawa

e-mail: biuro@pchrb.pl tel.: +48 601 987 486

www.pchrb.pl



Polsko Chińska
Rada Biznesu
波中商务联合会

RAPORT POLSKO CHIŃSKIEJ RADY BIZNESU

Co z naszymi relacjami z Chinami po pandemii?

SPIS TREŚCI

2	Wstęp
4	Część I – Analiza wymiany handlowej z Chinami
4	1. Polska na tle wymiany handlowej Unii Europejskiej z Chinami
10	2. Polska na tle krajów CEE i krajów stowarzyszonych w formacie 17+1
13	3. Wymiana handlowa z Polską z perspektywy chińskiej
15	4. Wnioski dla Polski
16	Część II – Opinie ekspertów
16	Prof. Bogdan Góralczyk – Dyrektor Centrum Europejskiego UW
22	Dr hab. Krzysztof Kozłowski – Prof. SGH
23	Michał Mrozek – Country CEO & Head of Wholesale Banking w HSBC
26	Dr hab. Marcin Jacoby – Prof. Uniwersytetu SWPS, Kierownik Studiów Wschodnich SWPS
28	Marek Rataszewski – Członek Zarządu VICI Polska
30	Marek Wejtko – Dyplomata, były Dyrektor Generalny Warszawskiego Biura Handlowego w Tajpej, były Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki

Szanowni Państwo,

Wydaje się, że świat w czasie po kryzysie COVID-19 będzie się różnić od obecnego. Zmiany mogą objąć: geopolitykę, struktury gospodarcze, społeczne i układy polityczne wewnątrz poszczególnych państw. Czym będzie różnić się Next Normal od dotychczasowego status quo?

Według niektórych polityków czy ekspertów następstwem tych zmian może być odejście od globalizacji. Inni zwracają uwagę na konieczność większej dywersyfikacji ryzyka w alokacji zasobów i tym samym niekoncentrowanie nadmiernego potencjału wytwórczego w jednym kraju (chodzi o Chiny). Relokacja kapitału, którą niektórzy widzą na dużą skalę, mogłaby być szansą dla krajów rozwijających, w tym m.in. dla Polski. Wydaje się, że zapowiadana przez wielu fala bankructw wzmoże procesy M&A. Możemy się także spodziewać zmiany relacji pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. Procesy te w zasadniczy sposób mogą zmienić w przyszłości architekturę biznesu.

Pojawiają się także poglądy, że będzie to moment zwarcia pomiędzy USA i Chinami, dwoma supermocarstwami, o globalne przywództwo. Nie brak także głosów, że obniża się prestiż USA, jako nowoczesnego i efektywnego państwa, co wypycha Europę w ręce Chin. Próby oskarżenia Chin o wywołanie pandemii i brak rzetelnej informacji w jej początkowym okresie oraz krytyka wprowadzenia nowego prawa o bezpieczeństwie narodowym dla Hongkongu formułowane przez wiele krajów powodują reakcje odwetowe ze strony Chin, w wyniku których następuje pogorszenie relacji między nimi (klasycznym przykładem są relacje Chin z Australią i Wielką Brytanią) oraz pogorszenie ogólnego klimatu biznesowego. Dodatkowo, ogromne programy stymulacyjne uruchamiane przez poszczególne państwa w połączeniu z poluzowaniem polityki fiskalnej i monetarnej spowodują gwałtowny wzrost długu i osłabienie poszczególnych gospodarek w perspektywie długoterminowej.

Prognozy wielu ośrodków analitycznych pokazują, że Europa będzie najbardziej „poobijana” gospodarczo w wyniku kryzysu koronawirusa. Według „The Economist” spośród dużych krajów bardzo ucierpi gospodarka niemiecka jako najbardziej „export oriented” oraz najbardziej narażona na zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw. To zła prognoza dla Polski. Jednocześnie powstaje pytanie, czy Chiny dalej będą kołem zamachowym dla globalnej gospodarki i handlu?

Dzisiaj główna nasza uwaga musi być skupiona na walce z koronawirusem, zarówno w wymiarze medycznym, ekonomicznym, jak i społecznym. Ale walka z epidemią za jakiś czas się skończy i zostaniemy z pytaniem co dalej z naszymi relacjami z Chinami. Poszukiwanie wtedy odpowiedzi na to pytanie może być niepotrzebną stratą czasu. Wydaje się, że pytania dotyczące przyszłości powinniśmy stawiać teraz, nawet jeśli nie znamy jeszcze wszystkich skutków epidemii i nie potrafimy ich w pełni skwantyfikować. Dlatego zaprosiliśmy do dyskusji ekspertów – polityków, przedsiębiorców i przedstawicieli środowiska akademickiego – na temat naszej strategii działania w czasach po pandemii. Jest oczywiste, że jako Polsko Chińska Rada Biznesu, chcielibyśmy się skupić na relacjach z Chinami. Powyższe relacje muszą uwzględniać zarówno kontekst globalny, w tym europejski, jak i przewidywane zmiany w środowisku społeczno-gospodarczym.

W pierwszej części raportu przedstawiamy przygotowaną przez Polsko Chińską Radę Biznesu analizę wymiany handlowej z Chinami. Chcielibyśmy spojrzeć na wyniki naszej wymiany handlowej z Chinami z punktu widzenia europejskiego, regionalnego (CEE) oraz naszego lokalnego. W niniejszej analizie bardziej skupiliśmy się na tendencjach i trendach globalnych niż na bilateralnych relacjach, aby na ich podstawie sformułować wnioski istotne dla naszych przedsiębiorców.

Niniejsza analiza pomija wątek inwestycji chińskich w Polsce oraz polskich firm w Państwie Środka, oraz wyniki wymiany handlowej w zakresie usług, z uwagi na niską ich skalę (w obu zakresach) oraz brak wiarygodnych danych na ten temat (usługi). Oczywiście sam brak znaczących chińskich FDI w Polsce i polskich w Chinach oraz niska (trudna do oszacowania) wymiana w zakresie usług (choć można założyć, że z nadwyżką po stronie polskiej), są istotne i ich przyczyny powinny stanowić punkt wyjścia do osobnej dyskusji.

W dalszej części prezentujemy stanowiska wybitnych ekspertów, których zaprosiliśmy do dyskusji na temat naszych relacji z Chinami. Zadaliśmy im pięć pytań:

1. Jak Państwo widzicie przyszłość relacji polsko-chińskich w dobie po pandemii?
2. Czy relacje z Chinami powinny być traktowane priorytetowo, czy też należy intensywnie zachęcać przedsiębiorców na zmiany w swoich łańcuchach dostaw (ograniczenie importu z Chin na rzecz państw trzecich)?
3. Czy dotychczasowe mechanizmy i instrumenty wsparcia handlu i inwestycji oferowane przez rząd w relacjach gospodarczych z Chinami są wystarczające? Czy powinny być uzupełnione o nowe rozwiązania?
4. W jakich obszarach, sektorach widzicie państwo potencjalne szanse rozwojowe dla polskich przedsiębiorstw w kontaktach z Chinami?
5. Czy w relacjach z Chinami powinniśmy się skoncentrować na relacjach bilateralnych, czy raczej wesprzeć wspólną politykę UE wobec Chin?

Ich przemyślenia zamieściliśmy w drugiej części Raportu. Przy okazji chcielibyśmy wszystkim im bardzo podziękować za zaangażowanie i ciekawe oraz merytoryczne uwagi.

Mamy nadzieję, że niniejszy Raport wywoła w środowiskach eksperckich i decydentów dyskusję na temat naszych relacji z Chinami i przyczyni się do powstania strategii w stosunku do Państwa Środka z uwzględnieniem konsekwencji pandemii COVID-19.

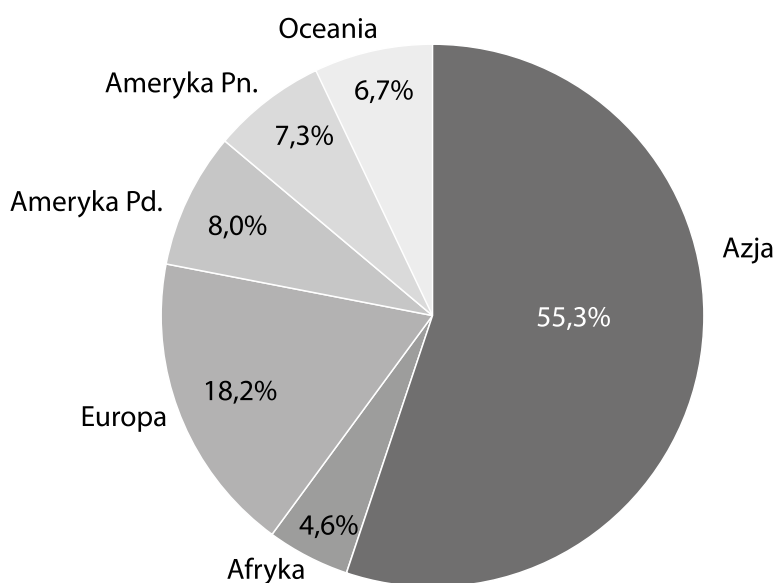
Dr Zbigniew Niesiobędzki

Prezes Polsko Chińskiej Rady Biznesu

1.

Polska na tle wymiany handlowej Unii Europejskiej z Chinami

Chiny dla Europy to duży rynek zbytu. Według chińskich danych w 2019 r. eksport produktów z naszego kontynentu uplasował Europę na drugim miejscu za Azją wśród największych kierunków chińskiego importu. Ponad 18% udział w chińskim imporcie powoduje, że dla Chin Europa jest niezwykle istotna z punktu widzenia zaspokojenia ich potrzeb na dobra wysokiej jakości, bezpieczne i będące nośnikami postępu technologicznego.



Wykres 1: Udział kontynentów w chińskim imporcie w 2019 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie China Customs.

Chiny są drugim po USA najważniejszym partnerem handlowym krajów Unii Europejskiej. O ile Stany Zjednoczone są najważniejszym konsumentem towarów pochodzących z UE 28, to Chiny są liderem wśród eksporterów towarów na rynki wspólnotowe. Każdego statystycznego dnia towary o wartości blisko 1,8 mld EUR przekraczają granice Unii Europejskiej w handlu z Chinami.

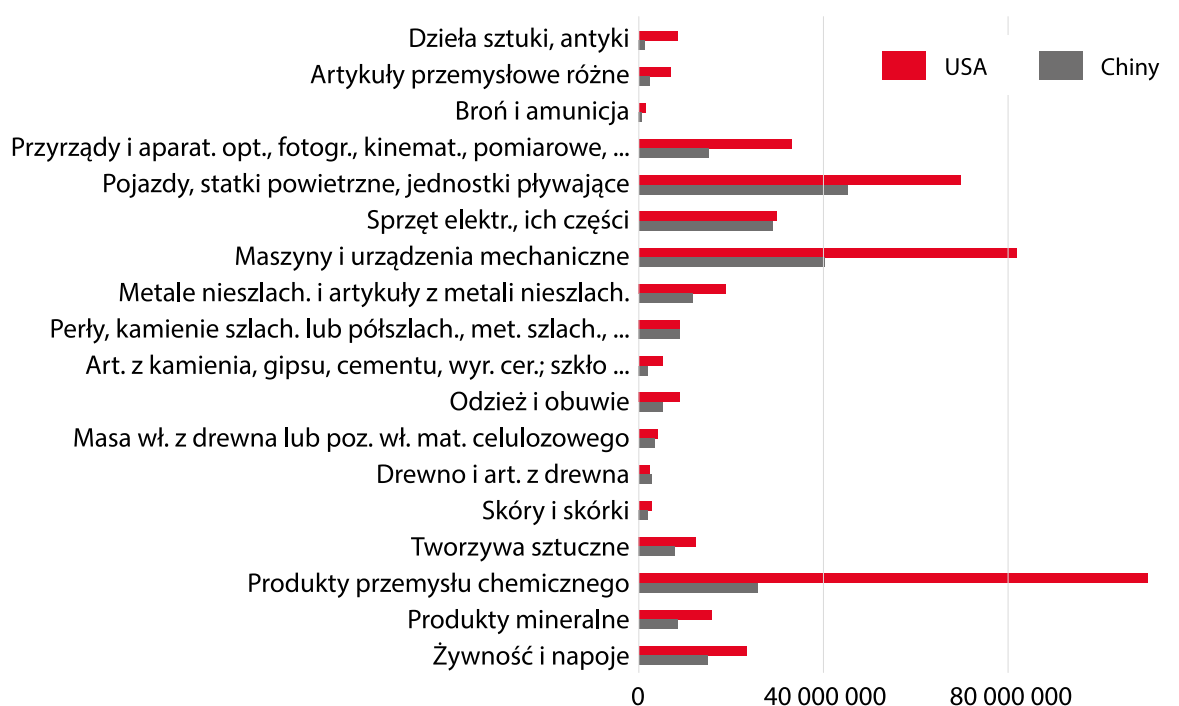
	USA	Chiny
Wymiana handlowa EU 28	743 539	644 992
w tym:		
Export EU 28	449 582	225 180
Import EU 28	293 957	419 812
Bilans handlowy EU 28	155 625	-194 632

Tabela 1: Wymiana handlowa krajów Unii Europejskiej z USA i Chinami w 2019 r. (mln EUR).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

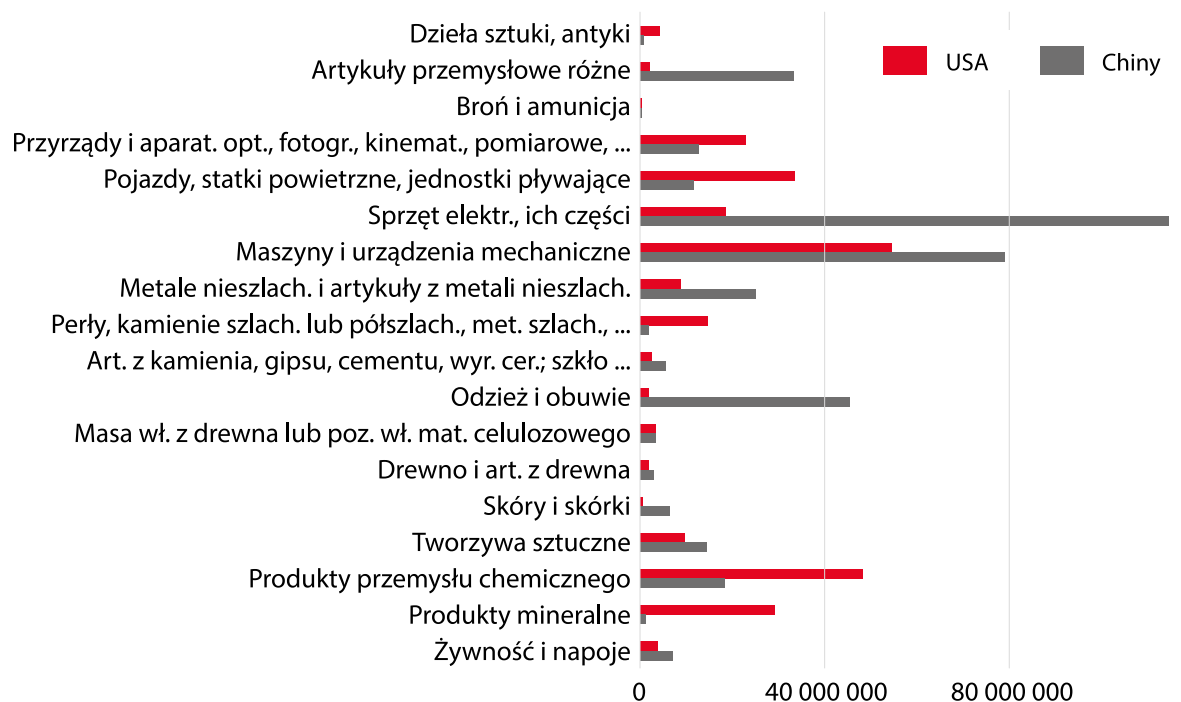
O ile jednak Unia Europejska wypracowuje nadwyżkę w handlu ze Stanami Zjednoczonymi, to w handlu z Chinami notuje wysoki deficyt handlowy. Jest to stały trend, zauważalny od wielu lat.

W ciągu ostatnich 5 lat dynamika wzrostu wymiany handlowej UE z USA wyniosła 19,8% przy 23,7% z Chinami. Wzrosty obrotu towarowego z oboma państwami były znacznie większe niż całkowity wzrost handlu UE na rynkach poza obszarem Unii (16,4%). W tym czasie dynamika eksportu UE do USA wyniosła 21,1%, zaś do Chin 32,2%. Wzrost wolumenu importu wyniósł odpowiednio 17,9% i 19,6%. Dzięki większej dynamice wymiany towarowej z Chinami udział Państwa Środka wzrósł z 14,8% w 2015 r. do 15,8% w 2019 r. w całości handlu UE na rynkach pozawspólnotowych. W tym samym czasie udział USA wzrósł odpowiednio z 17,6% do 18,2%. Utrzymanie tej dysproporcji w dynamice wymiany handlowej z oboma krajami powoduje, że Chiny systematycznie zmniejszają dystans do USA jako największego partnera handlowego Unii Europejskiej. Wyścig o pozycję lidera będzie jeszcze bardziej zacięty w sytuacji Brexitu.



Wykres 2: Struktura produktowa eksportu EU 28 do USA i Chin w 2019 r. (tys. EUR)

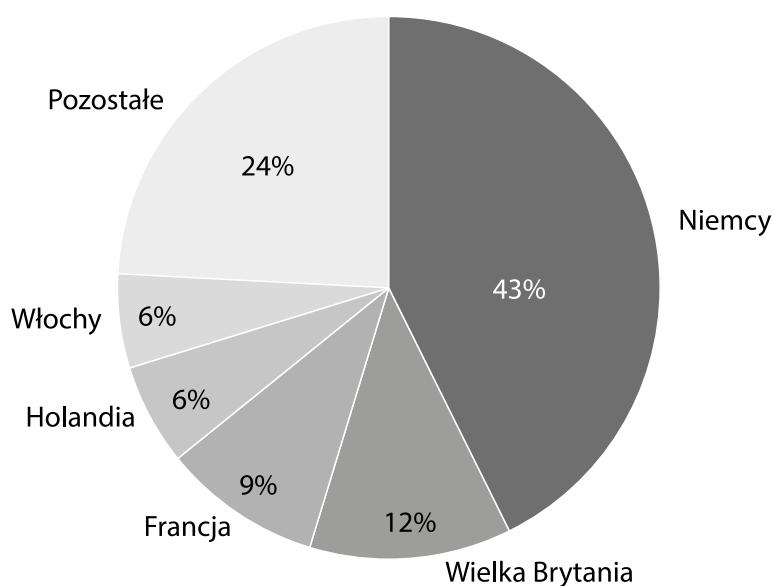
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



Wykres 3: Struktura produktowa importu EU 28 z USA i Chin w 2019 r. (tys. EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Obecnie spośród 18 grup produktowych, według klasyfikacji CN, aż w 17 kategoriach eksport EU 28 do USA przekracza wartości notowane w handlu z Chinami. W niektórych kategoriach, takich jak: produkty przemysłu chemicznego (głównie produkcja farmaceutyczna), maszyny i urządzenia mechaniczne, pojazdy i części zamienne czy sprzęt medyczny i przyrządy kontrolne przewaga ta jest zdecydowana.



Wykres 4: Udział krajów UE w eksporcie do Chin (2019 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jeśli natomiast porówna się import EU 28 z krajów trzecich to tu przewaga Chin jest bezsporna. Spośród 18 pozycji produktowych aż w 11 dominują Chiny, w 7 USA, przy czym największą różnicę na rzecz Chin notujemy w imporcie maszyn i urządzeń mechanicznych i elektrycznych, odzieży i obuwia oraz różnych artykułów przemysłowych.

W kategoriach bezwzględnych największymi europejskimi eksporterami do Chin są: Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia i Włochy. Łączny udział w 2019 r. eksportu krajów z TOP 5 wyniósł 75,9%. Tym samym udział eksportu pozostałych 23 krajów UE wyniósł w ubiegłym roku zaledwie 24,1%. Proporcje te na przestrzeni ostatnich kilku lat pozostają praktycznie niezmiennie.

Znaczącymi eksporterami do Chin są także: Irlandia, Hiszpania, Szwecja, Austria i Dania. Każdy z tych krajów ma swoje wyraźne specjalizacje eksportowe: Irlandia (układy scalone, wyroby farmaceutyczne, chemikalia organiczne, mleko dla niemowląt, mięso), Hiszpania (żywność i napoje, rudy metali), Szwecja (produkty farmaceutyczne, pojazdy i części zamienne, papier i tektura, żeliwo), Dania (mięso).

Eksport do Chin odpowiada za 11% (2019 r.) całego eksportu UE poza rynek wspólnotowy (dla porównania udział eksportu do USA wynosi 22%). Analizując ten wskaźnik dla poszczególnych krajów można je przypisać do trzech grup:

- Grupa 1 – wskaźnik powyżej 10% – Niemcy (17,4%), Słowacja (14,0%), Finlandia (13,2%), Wielka Brytania (11,9%), Dania (11,8%), Szwecja (11,2%), Irlandia (10,3%).
- Grupa 2 – wskaźnik w przedziale 6,0% – 9,9% – Austria (9,9%), Francja (9,8%), Luxemburg (8,5%), Bułgaria (8,2%), Holandia (8,2%), Czechy (7,5%), Węgry (7,2%), Hiszpania (6,8%), Belgia (6,5%), Włochy (6,2%), Grecja (6,0%).
- Grupa 3 – wskaźnik poniżej 6,0% – Polska (5,5%), Portugalia (4,3%), Słowenia (4,1%), Estonia (4,1%), Rumunia (3,9%), Litwa (3,5%), Malta (3,0%), Łotwa (2,3%), Chorwacja (2,2%), Cypr (2,1%).

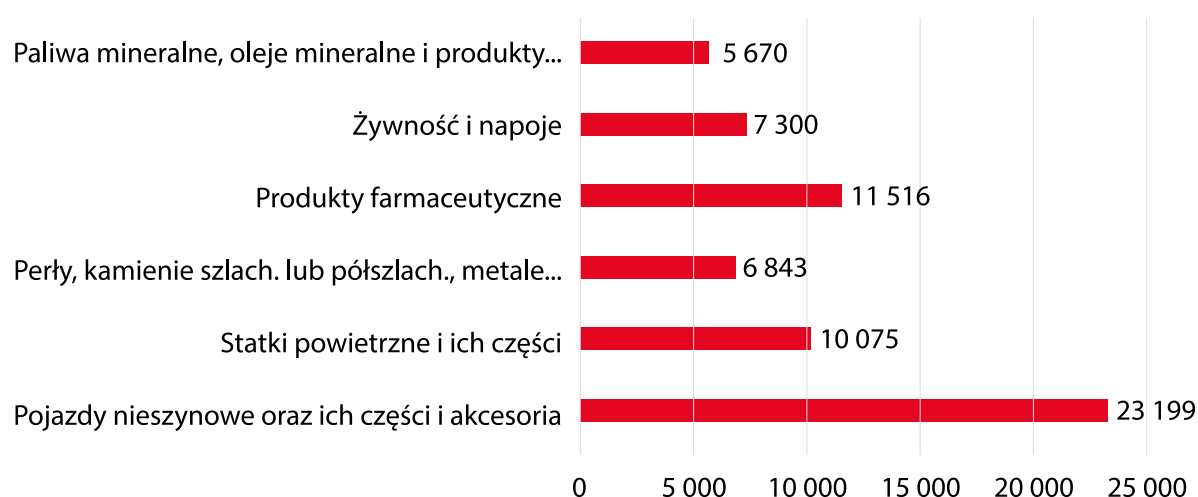
O ile pierwszą grupę można traktować jako liderów wśród europejskich eksporterów do Chin, to grupa trzecia to zdecydowani outsiderzy. Do nich zalicza się Polska. Przewaga firm z krajów liderów bierze się m.in. z: rozpoznawalności ich krajów i lokowanych marek w Chinach, posiadanego know-how w zakresie sprzedaży i marketingu, rozbudowanej sieci sprzedaży i kontaktów handlowych, dopasowania oferty handlowej do potrzeb chińskiego konsumenta oraz efektywnego wsparcia agencji rządowych.

Grupa 3 to w większości kraje małe (poza Polską, Rumunią i Portugalią), z niskim potencjałem produkcyjnym (poza Polską i ew. Rumunią), pozbawione specjalizacji eksportowych i globalnych championów, koncentrujące swoją aktywność eksportową na rynku wspólnotowym, traktujące (zarówno przedsiębiorstwa jak i administracja rządowa) handel z Chinami w kategoriach uzupełniających, nie mający dla nich charakteru priorytetowego.

Z kolei największymi importerami towarów z Chin są kraje z największym rynkiem wewnętrznym i potencjałem przetwórczym lub silną ekspozycją na eksport tj.: Holandia (88,8 mld EUR w 2019 r.), Niemcy (76,9 mld EUR), Wielka Brytania (58,0 mld EUR), Włochy (31,7 mld EUR) i Francja (31,4 mld EUR).

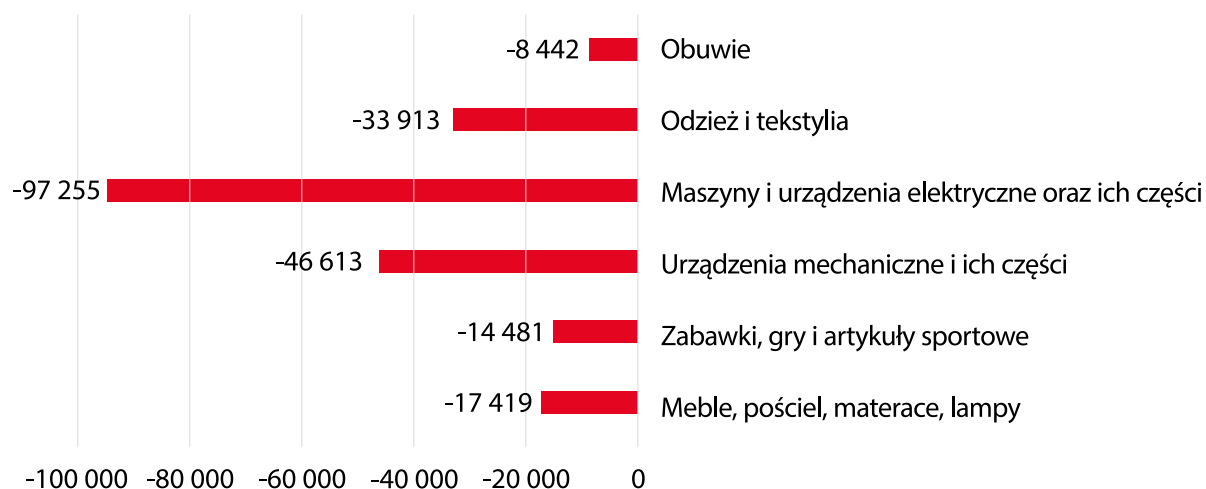
W 2019 r. cała Unia Europejska zanotowała deficyt handlowy z Chinami w wysokości 194,6 mld EUR, co stanowiło jego wzrost o 6,0% r/r. Tylko trzy kraje spośród EU 28 wypracowały w 2019 r. nadwyżkę handlową z Chinami. Do grupy tej należą: Niemcy (19,3 mld EUR), Irlandia (5,1 mld EUR) i Finlandia (1,2 mld EUR). Dodatkowo w 2019 r. sześciu krajom udało się poprawić bilans handlowy w stosunku do roku poprzedniego (Austria, Chorwacja, Dania, Estonia, Łotwa, Słowacja). Belgia, Bułgaria, Cypr, Czechy, Francja, Grecji, Hiszpania, Polska, Portugalia, Szwecja i Węgry zwiększyły swój deficyt handlowy z Chinami o więcej niż 10%. UE notuje deficyt w handlu z Chinami od ponad dekady, przez co można mówić o stałym trendzie w naszych relacjach gospodarczych.

Pomimo wysokiego deficytu handlowego w relacjach handlowych z Chinami są obszary, w których kraje europejskie notują znaczące nadwyżki. Dotyczy to w szczególności produktów z branż automotive i farmaceutycznej.



Wykres 5: EU 28 – Top 5 grup produktowych z największą nadwyżką handlową z Chinami w 2019 r. (mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

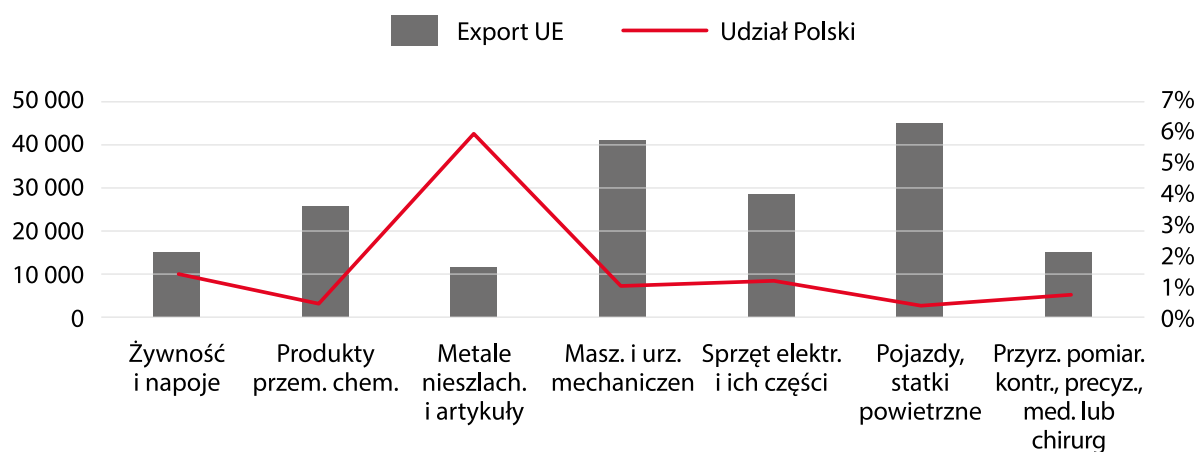


Wykres 6: EU 28 – Top 5 grup produktowych z największym deficytem handlowym z Chinami w 2019 r. (mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Uzyskane nadwyżki nie rekompensują deficytu w handlu z Chinami szczególnie w zakresie maszyn i urządzeń mechanicznych i elektrycznych oraz odzieży i tekstyliów.

O pozycji wspólnotowego eksportu do Chin decyduje wolumen sprzedaży towarów z 7 grup produktowych: żywność i napoje, produkty przemysłu chemicznego, metale nieszlachetne i artykuły z metali nieszlachetnych, maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny, pojazdy, części zamienne i statki powietrzne oraz aparatura pomiarowa, kontrolna i precyzyjna oraz sprzęt medyczny. Wymienione grupy stanowią ponad 80% całego eksportu UE do Chin. Udział Polski w tym eksporcie jest symboliczny, w części spowodowany zdarzeniami nadzwyczajnymi (zakaz eksportu wieprzowiny i drobiu wskutek pandemii ASF i ptasiej grypy). Tylko w grupie metali nieszlachetnych, za sprawą eksportu miedzi, nasz udział wynosi 5,9%. W grupie: żywność i napoje, maszyny i urządzenia mechaniczne i sprzęt elektryczny udział Polski zbliża się do 1,5%, zaś w pozostałych pozycjach oscyluje około 0,5%.



Wykres 7: Eksport UE do Chin w najważniejszych grupach produktowych w 2019 r. (mln EUR) i procentowy udział Polski

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Bardziej znaczący udział mamy w eksporcie: mebli (8,9%), artykułów z kamienia, gipsu (8,9%), kauczuku i artykułów z kauczuku (7,3%), drewna i artykułów z drewna (6,5%). Należy jednak podkreślić, że wymienione pozycje mają marginalny charakter w eksporcie UE, dodatkowo cechują się niską wartością dodaną (drewno, artykuły z kamienia i gipsu) lub regresem w eksporcie do Chin (meble). Natomiast udział Polski w głównym nurcie wspólnotowego eksportu jest znikomy i zdecydowanie nie odzwierciedlający naszego potencjału wytwórczego. Tym samym można powiedzieć, że Polska nie wykorzystuje szansy, jaką daje wielki rynek chiński i otwarte drzwi przez inne kraje europejskie (ugruntowanie pozycji brandingu europejskiego).

Warto zwrócić także uwagę na pozycjonowanie się polskich produktów w eksporcie do Chin z punktu widzenia cen realizacji. Sytuację tą można przeanalizować na dwóch produktach mających znaczący udział w naszym eksporcie, tj. mleka niezagęszczonego i serwatki. Polska w obu tych grupach zalicza się do największych eksporterów w UE.

Produkty	Mleko niezagęszczone					Serwatka				
Lata	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Francja	1,58	1,05	1,42	2,06	2,00	1,46	1,28	1,50	1,43	1,79
Niemcy	0,62	0,60	0,65	0,67	0,65	1,38	1,08	1,63	1,44	1,61
Irlandia	0,89	0,75	0,94	1,36	1,43	1,57	1,36	1,37	1,55	1,90
Holandia	0,83	0,83	1,01	0,95	0,86	1,40	1,11	1,17	1,04	1,40
Polska	0,54	0,47	0,52	0,52	0,50	0,84	0,62	0,85	0,71	0,84
Średnia dla UE	0,79	0,74	0,91	0,75	0,87	1,35	1,32	1,44	1,39	1,69

Tabela 2: Średnie ceny sprzedaży w eksporcie do Chin mleka niezagęszczonego i serwatki dla wybranych krajów Unii Europejskiej w latach 2015-2019 (EUR).

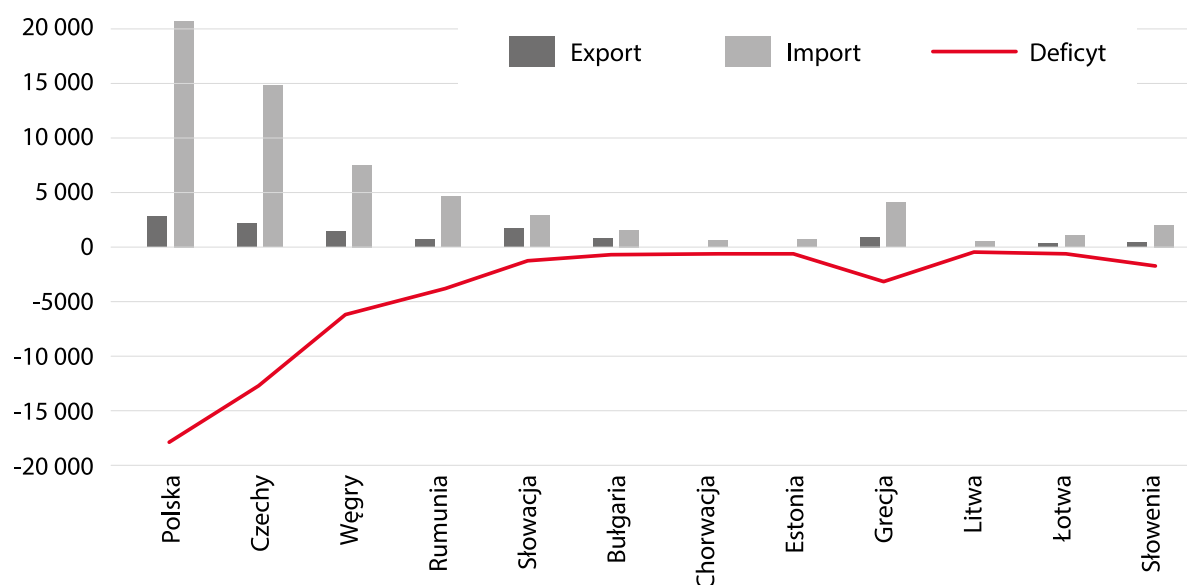
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Zamieszczone w tabeli dane z okresu ostatnich 5 lat wykazują się znaczącą fluktuacją odzwierciedlającą sytuację na rynku mleka. Jednocześnie ceny eksportu obu produktów realizowane przez polskich producentów i pośredników są znacząco niższe od głównych konkurentów oraz o około połowę niższe niż średnia dla całej Unii. Zjawisko to występuje w całym analizowanym okresie, tj. w latach 2015-2019. Można więc mówić, że Polska plasuje się jako tani dostawca towarów na rynek chiński i konkuruje z pozostałymi krajami UE głównie ceną. W dłuższej perspektywie buduje to wizerunek naszego kraju jako dostawcy produktów dobrych jakościowo, ale z grupy „low-cost”. Tymczasem marka europejska ma w Chinach niezwykle silną pozycję i plasuje towary pochodzące z naszej strefy jako produkty premium. Brak należytych działań administracji rządowej odpowiedzialnej za dyplomację gospodarczą (Polska w Chinach ciągle jest słabo rozpoznawalna) w połączeniu z niskimi budżetami marketingowymi eksporterów powoduje, że nie wykorzystujemy szansy, jaką daje branding europejski.

2. **Polska** na tle krajów CEE i krajów stowarzyszonych w formacie 17+1

Dwanaście krajów UE należących do formatu 17+1 obejmujące państwa Europy Środkowo-Wschodniej (CEE), Grecję i Bałkany ulokowały w Chinach w 2019 r. towary o wartości 11,4 mld EUR. To zaledwie 5,1% łącznego eksportu UE do Państwa Środka. Wzrost eksportu osiągnięty w tym roku na poziomie 7,7% (r/r) jest nieco wyższy niż dla całej UE (6,6%), głównie za sprawą niskiej bazy. Udział sprzedaży towarów do Chin w stosunku do całego eksportu tych krajów do państw poza UE jest niski i wynosi zaledwie 6,1%, przy 11,0% dla całej Unii.

Odmienne rzecz się ma, jeśli chodzi natomiast o import towarów z Chin. W tym przypadku udział importu z Chin w całych zakupach towarów spoza UE wynosi dla tych krajów 14,4%. Znacznie wyższa jest także dynamika importu, która w 2019 r. wyniosła 11,8%, przy 6,3 % (r/r) dla całej 28-ki. Za tak dużą asymetrię w wymianie handlowej z Chinami w największym stopniu odpowiadają: Polska i Czechy, w mniejszym: Węgry, Grecja i Rumunia. To właśnie te kraje notują wysoki deficyt handlowy. Zwraca również uwagę wysoka dynamika wzrostu deficytu handlowego tych państw w handlu z Chinami.



Wykres 8: Wyniki wymiany handlowej z Chinami krajów UE należących do grupy 17+1 w 2019 r. (mln EUR)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Warto także przeanalizować strukturę towarową eksportu do Chin dla największych krajów z bloku CEE. W przypadku Polski zwraca uwagę mniejsza koncentracja produktowa eksportu w stosunku do Czech i Węgier czy Słowacji oraz mniejszy udział w eksporcie produktów o wysokiej wartości dodanej. Duży udział polskiego eksportu stanowią: surowce, części zamienne i podzespoły o niskim stopniu przetworzenia.

W przypadku eksportu z Czech i Węgier dominują maszyny i urządzenia mechaniczne oraz elektryczne. W przypadku Słowacji blisko 80% całego eksportu do Chin stanowią produkty z grupy automotive.

Grupy produktowe	Polska	Czechy	Węgry	Słowacja
Maszyny i urządzenia mechaniczne; ich części	472 094 375	526 891 743	260 602 989	160 268 201
Maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części	326 065 306	483 764 155	458 979 697	62 953 597
Przyrządy i aparatura, optyczne, kontrolne, precyzyjne, medyczne lub chirurgiczne; ich części i akcesoria		198 323 975	112 725 910	17 304 008
Pojazdy oraz ich części i akcesoria			63 654 080	1 320 476 722
Produkty farmaceutyczne			101 921 623	
Żywność i napoje	207 079 834			
Miedź i artykuły z miedzi	590 868 814			
Ścier z drewna lub z pozostałego włóknistego materiału celulozowego; papier lub tektura		139 881 333		
Drewno i artykuły z drewna	146 498 992	134 024 390		
Meble, oświetlenie				21 034 151
Udział TOP 5 w eksporcie ogółem	65,7%	69,1%	68,6%	93,2%

Tabela 3: Eksport 5 najważniejszych grup produktowych do Chin dla wybranych krajów CEE w 2019 r. (EUR).

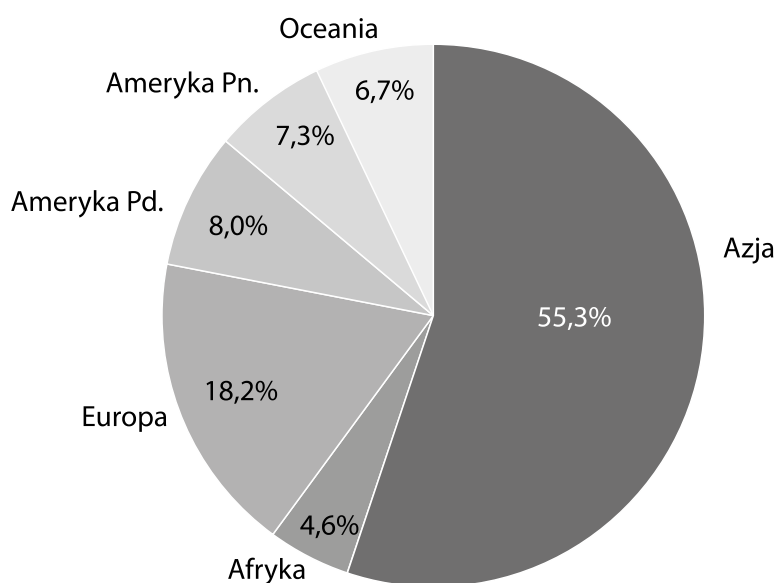
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Struktura polskiego eksportu do Chin ma swoje negatywne i pozytywne aspekty. Większe rozdrobnienie naszego eksportu w okresach dobrej koniunktury zmniejsza nasze szanse na istotne zwiększenie naszej obecności w Chinach na poszczególnych rynkach produktowych. Natomiast w okresach spowolnienia i recesji duża dywersyfikacja eksportu zmniejsza ryzyko spadku obrotów, co pokazują dane China Customs za okres styczeń-kwiecień 2020 r. Według tych danych Polska zanotowała wzrost wartości eksportu w tym okresie o 0.9% w stosunku do roku ubiegłego, przy zerowym poziomie dla Węgier i dwuprocentowym spadku w przypadku Czech.

3.

Wymiana handlowa z Polską z perspektywy Chińskiej.

W 2019 r. łączna wartość chińskiego importu według Ministerstwa Handlu ChRL (MOFCOM) wyniosła 2 077 mld USD. Główne kierunki chińskiego importu to Azja i Europa. Kraje z tych dwóch kontynentów pokrywają niemal $\frac{3}{4}$ chińskiego zapotrzebowania na importowane towary. Krajami z ponad 100 miliardowymi dostawami towarów do Chin w 2019 r. były: Korea Płd., Japonia, Tajwan, USA, Australia i Niemcy. Import z tych 6 krajów stanowi blisko 42% całego chińskiego importu. Możemy więc mówić o znaczącej koncentracji w tym obszarze.

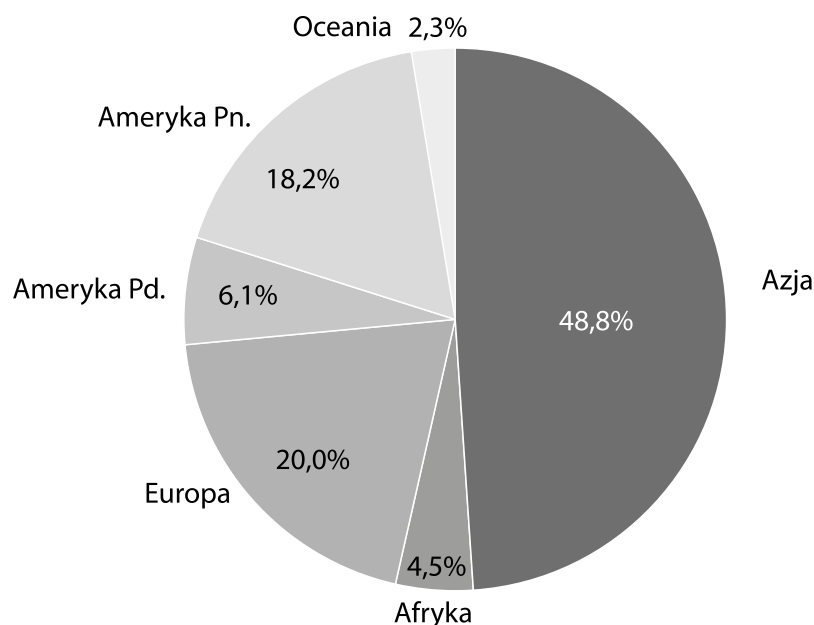


Wykres 9: Struktura geograficzna chińskiego importu w 2019 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie China Customs.

Rok 2019 przyniósł istotne zmiany w wolumenach importu. Wojna handlowa pomiędzy USA i Chinami spowodowała ponad 20% spadek importu produktów amerykańskich. W tym samym czasie wzrosły substytucyjne chińskie zakupy m.in. w Australii (wzrost o ponad 14%), krajach Ameryki Południowej i krajach UE. Pojawiające się początki globalnego spowolnienia gospodarczego zmniejszyły istotnie wolumeny zakupów w Korei Południowej i Japonii (odpowiednio spadek o 15,2% i 4,9%). Łącznie w stosunku do roku ubiegłego wolumen importu spadł o 2,8%.

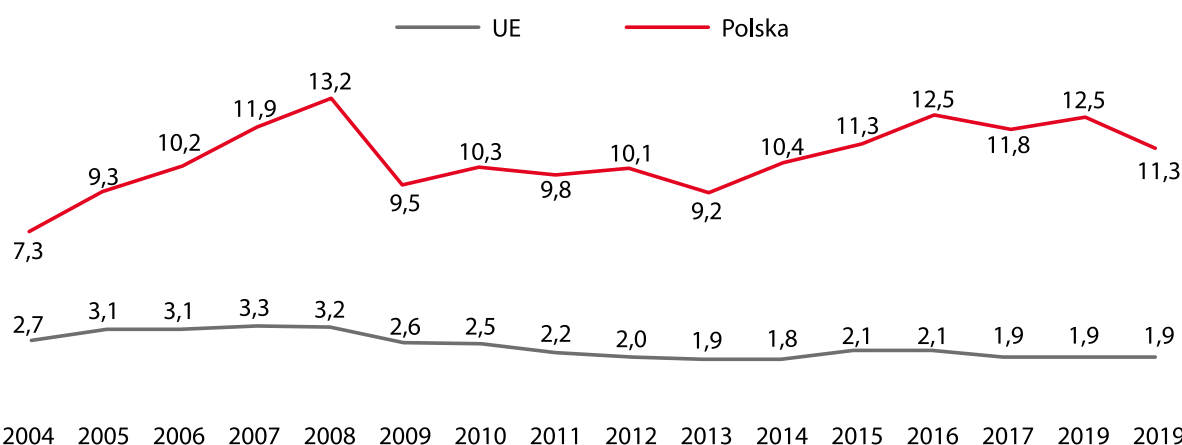
W tym samym czasie chiński eksport wyniósł 2 498 mld USD i wzrósł o 0,5% r/r. Geograficznie chińskie firmy plasują najwięcej swoich towarów w: Azji, Europie i Ameryce Północnej.



Wykres 10: Struktura geograficzna chińskiego eksportu w 2019 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie China Customs.

Według danych chińskiego Urzędu Celnego w 2019 r. Polska zajmowała 58 pozycję wśród największych eksporterów do Chin i 25 miejsce wśród krajów odbierających największą wartość chińskiego importu. Polska wśród 28 krajów Unii Europejskiej od lat ma najgorszą relację wymiany handlowej z Chinami. O ile średnia krotność importu z Chin do eksportu do Chin dla krajów EU 28 wynosi 1,87 (według danych Eurostatu za 2019 r.) to dla Polski ma ona wartość 7,75 (według danych Eurostatu za 2019 r, natomiast według danych GUS wynosi ona 11,0).



Wykres 11: Krotność importu w stosunku do eksportu do Chin dla Polski i UE w latach 2004-2019

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i Eurostatu.

Wśród produktów importowanych przez Chiny największe wolumeny osiągają: elektroniczne układy scalone, ropa naftowa i gaz, komputery i sprzęt telekomunikacyjny oraz ich części, rudy żelaza i koncentraty, pojazdy i części, instrumenty i aparatura kontrolno-pomiarowa, farmaceutyki i wyroby medyczne, tworzywa sztuczne, miedź i soja. Tylko w jednej z wymienionych grup towarowych (miedź) Polska jest zauważalnym dla Chin partnerem.

Motorami polskiego eksportu zapewniającymi około 1/3 całego naszego eksportu są: żywność i napoje oraz produkty rolne, części i akcesoria do pojazdów samochodowych, żeliwo i stal oraz wyroby z nich, meble, tworzywa sztuczne i artykuły z nich. Zestawienie grup produktowych o największym wolumenie importu do Chin z TOP 5 polskiego eksportu pokazuje, że w znaczącej części asortyment importowany przez Chiny pokrywa się z naszymi specjalnościami eksportowymi. Mimo to polski eksport do Chin ciągle jest na bardzo niskim poziomie. Możemy więc postawić tezę, że nasza mała obecność na rynku chińskim wynika bardziej z niechęci lub nieumiejętności wejścia i funkcjonowaniu na tym rynku niż z braku oferty produktowej.

4.

Wnioski dla Polski

- Według wielu ośrodków analitycznych (m.in.: OECD, Bank Światowy, The Economist, Moody's Investor Service, McKinsey) Chiny będą jedną z dużych gospodarek, które najszybciej się odbudują po pandemii. Z tego względu rynek ten winien być postrzegany przez polskich przedsiębiorców i sterników gospodarki jako niezwykle istotna alternatywa dla alokacji polskiego eksportu w sytuacji spodziewanej głębokiej recesji w Europie.
- Polska dyplomacja ekonomiczna powinna zwiększyć aktywność w zakresie budowy marki „Polska” w całej Azji Wschodniej. Polskie firmy oraz ich produkty mają ciągle niską rozpoznawalność w tej części świata.
- Powinien być uruchomiony specjalny program rządowy dla polskich firm zachęcający do eksportu w ten region świata. Dywersyfikacja kierunków eksportu jest niezwykle istotna w sytuacji znaczących spadków aktywności gospodarczej w czasie i po pandemii COVID-19 w Europie (głównym odbiorcy naszych towarów). Program ten winien zawierać zarówno warsztaty praktyczne na temat: budowy oferty produktowej uwzględniającej preferencje lokalnych konsumentów i wymagań regulacyjnych, sprawy ochrony IP itp., ale także budowę realnie działającego rządowego systemu wsparcia na tych rynkach. Istotnym elementem projektu winny być rady biznesu jako instytucje stwarzające podmioty gospodarcze i mające wiedzę ekspercką o tych rynkach.
- W umacnianiu naszej pozycji w Chinach winniśmy aktywnie współpracować z instytucjami UE, zarówno w obszarze politycznym jak i gospodarczym. Należy w większym zakresie wykorzystywać istniejące mechanizmy i struktury unijne.
- Należy promować i poszerzać ofertę handlową o obszary istotne z punktu widzenia naszych krajowych specjalności produkcyjnych oraz absorpcji rynków lokalnych (jest niezwykle dużo grup produktowych, w których jesteśmy niemal nieobecni, a których sprzedaż na te rynki ze strony europejskich firm przynosi im miliardy Euro).
- Należy wzmacniać budowę i obecność polskich firm w nowych kanałach sprzedaży (e-commerce, cross border sales).
- Winniśmy umacniać naszą pozycję w regionie CEE, tym samym stając się atrakcyjnym hubem dla inwestycji azjatyckich firm w Europie. Zajęcie pozycji lidera w regionie pozwoli na większe zaangażowanie w projekty globalne (np. w ramach promowanego przez Chiny Nowego Jedwabnego Szlaku).

Prof. Bogdan Góralczyk

Dyrektor Centrum Europejskiego UW

Patrząc z zewnątrz i z daleka, na przykład z Chin, oraz w wymiarze geostrategicznym Polska posiada dwa dość istotne atuty. Po pierwsze, jak na europejskie miary jest krajem dość dużym, bo przecież kiedy w maju 2004 r. przyjmowano nas do Unii Europejskiej (UE) to ona sama była większa terytorialnie i ludnościowo aniżeli dziewięciu pozostałych kandydatów razem wzięwszy. Po drugie, jesteśmy ulokowani w „sercu Europy”, jak to ujął historyk Norman Davies, czyli – używając chińskiej terminologii – stanowimy państwo środka na kontynencie europejskim.



W tym sensie nie jest żadnym przypadkiem, że to właśnie w Warszawie w kwietniu 2012 r. ówczesny premier Wen Jiabao ogłosił strategię 16+1, obejmującą pokomunistyczne państwa naszego regionu (z byłą Jugosławią włącznie), w 2019 r. zamienioną w 17+1 po dodaniu Grecji. Nie powinno też być specjalnym zaskoczeniem wkomponowanie w istotny sposób Polski w ogłoszone w 2013 r. przez Xi Jinpinga wizje nowych dwóch strategii, zwane Inicjatywą Pasa i Szlaku (Belt and Road Initiative – BRI), albowiem, tak wynika z mapy, nasz kraj znalazł się na głównej osi lądowego Jedwabnego Szlaku, a jego centralne położenie sprawiło, iż chińscy strategowie właśnie na terenie naszego kraju, nomen omen koło Łodzi, narysowali projekt wielkiego węzła – hubu komunikacyjnego, jeszcze zanim polskie władze rozpoczęły działania na rzecz budowy Centralnego portu Komunikacyjnego – CPK.

Pandemia korona wirusa, która dała nam nieoczekiwany okres na zadumę i zastanowienie, powinna przyczynić się do głębokiego namysłu nad naszymi relacjami z drugą gospodarką świata, coraz bardziej otwarcie postulującą też chęć objęcia pozycji światowego lidera nie tylko w gospodarce, łańcuchach dostaw (w tym przykładowo medykamentów, co COVID-19 tak dobitnie nam wykazał) i handlu, bo w tych kategoriach Chiny już do takich należą, ale też np. w wysokich i „zielonych” technologiach, a nawet chcą się wyróżnić ponownie jako wielkie, odrodzone centrum cywilizacyjne na globie.

Chiny znajdują się od ponad czterech dekad na ścieżce wzrostowej i nawet turbulencje wokół koronawirusa raczej ich z tego szlaku nie zdejmą. Przynajmniej na tym etapie nie ma takich oznak, mimo odczuwalnych na terenie Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) turbulencji wokół zbyt późnej reakcji na wybuch pandemii, jak też obaw wokół – wyraźnego, mającego wiele przyczyn i udowodnionego już statystycznie – spowolnienia gospodarczego wzrostu i nasilających się barier na scenie wewnętrznej (szybkie starzenie się społeczeństwa, rosnące koszty, bo tanie Chiny już dawno się skończyły, wysoki, przekraczający 300 proc. dług publiczny, utrzymywanie państwowych przedsiębiorstw, często o charakterze monopolistycznym, czy zbyt wysoka swoboda w wydawaniu środków i zasięganiu kredytów przez władze szczebla lokalnego, by wymienić tylko te najważniejsze).

To te bariery, jak można przewidywać, sprawią, iż Chiny będą wychodziły z pandemii ostrożnie i w zwalczaniu gospodarczego spowolnienia oraz przewidywanej recesji nie ograniczą się tylko do finansowania i tak już wysokiego deficytu tylko z kas banku centralnego i w postaci wielkiego pakietu pomocowego, jak to było po 2008 r., i jak to czyni teraz wiele państw na Zachodzie, lecz przede wszystkim przez gruntowne, w znacznej części wymuszone przez zakłócenia dotychczasowych łańcuchów dostaw, przeorganizowanie własnej struktury gospodarczej, z coraz większym naciskiem na innowacyjność, start-upy i własne patenty oraz rozwiązania, szczególnie w sferze sztucznej inteligencji, która bardzo dobrze się w zwalczaniu COVID-19 sprawdziła, oraz w zielonej gospodarce.

Chiny, jak można domniemywać, nadal będą się szybko rozwijały, a dwie najbardziej newralgiczne dla nich teraz kwestie w sensie kontaktów zewnętrznych, to ułożenie stosunków z dotychczasowym hegemonem, USA, który w reakcji na BRI i asertywne rządy ekipy Xi Jinpinga (od końca 2012 r.) oraz tamtejsze ambitne plany osiągnięcia „dwóch celów na stulecie”, odpowiedziały wojną handlową, a w trakcie pandemii COVID-19 przeszły do kolejnej fazy – wojny propagandowej. Za nimi, czego nie można wykluczyć, mogą pójść jeszcze następne, takie jak walutowe, technologiczne (już widoczne w przypadku Huawei i 5G nawet na naszym rynku) czy klasyczne proxy wars, konflikty zastępcze przez podstawionych graczy (ich znamiona też już się pojawiły, chociażby na terenie Hongkongu).

Tym samym, po poprzednich czterech dekadach strategicznego zaangażowania Zachodu na terenie Chin (najpierw z racji wspólnego frontu wobec ZSRR, a po jego rozpadzie ze względu na otwarcie miliardowego chińskiego rynku na globalizację i możliwość sięgania po własne zyski), weszliśmy, już raczej nieodwracalnie, w nową fazę – strategicznej rywalizacji między mocarstwami, a raczej dotychczasowym hegemonem a „pretendentem do tronu”, na co już ukuto (Graham Allison) zręczną formułę „pułapki Tukidydesa”. Inaczej ujmując, jeszcze przed pandemią korona wirusa znaleźliśmy się w fazie zderzenia interesów supermocarstw, które COVID-19 jedynie przyspieszył, a nie wyhamował (choć jego globalny wymiar powinien raczej skłaniać do współpracy i solidarności, a nie konkurencji i wzajemnych podjazdowych walk).

Pekin i Waszyngton już raczej z tej ścieżki teraz nie wyjdą, albowiem główne strategiczne cele obecnej ekipy rządzącej na terenie Chin kontynentalnych są znane. Z punktu widzenia USA, dotychczasowego niekwestionowanego hegemonu, praktycznie nie do przyjęcia jest fakt, iż Chinom i ich obecnym przywódcom chodzi nade wszystko o spełnienie „chińskiego marzenia” (Zhongguo meng), czyli Chinese Dream stojącego w naturalnej opozycji do „amerykańskiego snu” (American Dream) oraz mocno forsowanego przez administrację Donalda Trumpa kursu nacjonalizmu gospodarczego, pod hasłem America First. W gruncie rzeczy oba państwa znalazły się bowiem na podobnym, jeśli nie tożsamym kursie, czyli, parafrazując znane słowa Donalda Trumpa, chcą *to make America (or China!) Great Again*.

Jak wiadomo z licznych wypowiedzi Xi Jinpinga, na „chińskie marzenie” składają się nie tyle „dwa cele na stulecie”, lecz w istocie trzy: do połowy przyszłego, 2021 r. Chiny mają zmienić dotychczasowy model rozwojowy, z napędzanego przez eksport i ekspansję zewnętrzną na oparty na kwitnącym rynku wewnętrznym i klasie średniej, czyli budowie „społeczeństwa umiarkowanego dobrobytu” (xiaokang shehui); do 2035 r. zbudowanie społeczeństw innowacyjnego (ważny etap na tej drodze to strategia Made in China 2025, a więc przejście na własne rozwiązania, a nie tylko kradzież czy podróbki z zewnątrz) i w końcu 2049 r. ma dojść do „wielkiego renesansu narodu chińskiego” (Zhonghua minzu weida fuxing), czyli powrotu na dawniej zajmowane przez Państwo Środka pozycje wielkiej i kwitnącej cywilizacji (teraz z przymiotnikiem „socjalistycznej”, cokolwiek ona ostatecznie będzie znaczyła).

W tych czasach geostrategicznego zderzenia haseł spod znaku America First, z chińskimi wizjami Wielkiego Renesansu oraz BRI (Make China Great Again...), przywódcy chińscy najwyraźniej stronią – i wręcz obawiają się (nie wszyscy, ci najbardziej krewcy na pewno nie) – powrotu do zimnowojennego, dwubiegunowego podziału, ni tylko o charakterze gospodarczym, czy technologicznym, ale przede wszystkim ideologicznym oraz całkowitym rozdarciem obu gospodarczych (i technologicznych) organizmów, pod hasłami decouple. Szukają więc „trzeciego bieguna” i chcą – co mówią otwarcie – postawić na świat wielobiegunowy, multipolarny, a nie dwubiegunowy z zero-jedynkowymi być może rozwiązaniami na linii Pekin – Waszyngton.

To wyjaśnia, czemu Chiny postawiły w ostatnim czasie na Europę i UE (a w jej ramach najsilniejszych, poczynszyszy od Niemiec i Francji, a Polska też jest w tych kalkulacjach łakomym kąskiem, ze względu na swój potencjał i położenie). Wiedząc, że do roli „trzeciego bieguna” nie mogą włączyć, z różnych względów, Japonii, Korei Południowej czy Australii, natomiast Rosja, z którą grają, jest (szczególnie po kryzysie ukraińskim, Krymie i Donbasie) partnerem mało wiarygodnym i wręcz nie do przyjęcia dla Zachodu, natomiast Indie ustawiają się w roli wahadłowego – swing state – pozostała Chinom właśnie Europa, na dodatek nowoczesna i rozporządzająca nadal tam pożądanymi nowoczesnymi technologiami i rozwiązaniami.

Chiny w ostatnich latach pojawiły się tu u nas, wewnątrz UE oraz w naszym regionie Europy Środkowej i Wschodniej jako nowy aktywny gracz – i już zapewne w przewidywanej przyszłości takim pozostaną.

Władze w Pekinie mocno się obawiają przede wszystkim tego, że zerwane zostaną dotychczasowe łańcuchy dostaw. Ta obawa daje szansę na wchodzenie w dziedziny i obszary dotychczas dla nas na rynku chińskim mniej znane, a zarazem w rozwiązania mniej niż dotychczas konwencjonalne.

Przy czym Chiny nie zważają, podobnie jak u nas, na rosnące przeszkody i bariery, wynikające ze zmiany kursu po stronie zachodniej (USA, a nawet UE) z dotychczasowego zaangażowania na strategiczną konfrontację, czego przejawem chociażby – jak wynika z cenionych i wiarygodnych ustaleń berlińskiego Instytutu Mercator – chińskie BIZ w UE spadły w 2019 r. o 33 proc. w stosunku do roku poprzedniego, czyli z 18 na 12 mld euro, a więc do poziomu z roku 2013. Nadal jednak trafiają, jak potwierdzają te dane, do największych państw unijnych, a nie naszego regionu czy grupy krajów w ramach 17+1 (może poza Grecją i Serbią).

Przy okazji te dane Mercatora raz jeszcze podważyły tezy, często formułowane w zachodnich stolicach, jakoby chińskie kapitały szły w kierunku partnerów w ramach formuły 17+1 i że służy ona rozbiciu UE, albowiem trafiają one przede wszystkim do czterech państw, Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii i Włoch. Jest natomiast faktem, że kryzys wywołany pandemią koronawirusa znacznie zacieśnił relacje gospodarcze z takimi państwami, jak: Grecja, Węgry (które teraz wreszcie podpisały, ukryty na 10 lat, kontrakt na dokończenie „projektu flagowego” w ramach 17+1 czyli szybkich chińskich kolei łączących Budapeszt z Belgradem) oraz – najbardziej spektakularnie – z Serbią (przy niemal równie spektakularnym rozpadzie dobrych dotychczasowych więzi z Czechami).

Rosnące zaangażowanie, a zarazem odczuwalne przeciwności losu sprawiły, że w ChRL powołano specjalnego ministra ds. europejskich (ur. w 1960 r. Wang Chao), a w roku 2020 zaplanowano, po raz pierwszy od 1998 r., gdy rozpoczęły się takie wydarzenia, nie jeden, regularny szczyt UE-Chiny, ale nawet dwa (ten drugi, zaplanowany we wrześniu w Lipsku). Czyżby ta próba „wyłuskiwania” państw europejskich z dotychczasowej amerykańskiej dominacji i sojuszu miała ostatecznie przybrać nową formułę 27+1, po uwzględnieniu skutków brexitu? Na razie nikt w Pekinie otwarcie takiej tezy nie postawił, ale tamtejsze „gra o Europę” trwa właśnie w najlepsze, z czego w Polsce – ze względu na nasze położenie (i historię) – powinniśmy sobie dobrze zdawać sprawę.

Z tych właśnie powodów trzeba wyraźnie podkreślić, iż Chiny w ostatnich latach pojawiły się tu u nas, wewnątrz UE oraz w naszym regionie Europy Środkowej i Wschodniej jako nowy aktywny gracz – i już zapewne w przewidywanej przyszłości takim pozostaną. W przypadku polskim, czego jeszcze w naszych elitach – politycznych, medialnych, a nawet akademickich i biznesowych – absolutnie sobie nie uświadamiamy, że oto pojawił się na naszej scenie nowy, aktywny gracz. Tak jak pozostało na naszej strategicznej palecie tradycyjne porządkowanie „między Rosją a Niemcami”, a po rozpadzie porządku zimnowojennego i ZSRR weszły do nas jako aktywne strony USA (bo NATO) oraz UE do której wstąpiliśmy, tak teraz – od momentu ogłoszenia strategii 16 (17)+1 oraz BRI mamy tutaj Chiny jako „piątego gracza”, z czego należałoby jak najszybciej wyciągnąć w Warszawie należyte wnioski, a co raczej nie jest faktem.

Tu wchodzimy w sferę, która też z całą mocą ujawniła się, a raczej umocniła, podczas pandemii. Otóż w dniach 23-24 marca, a więc w tym samym czasie, kiedy doszło do rozmów prezydentów obu państw, na łamach poczytnego portalu Onet.pl doszło do bezprecedensowej polemiki i wymiany listów pomiędzy ambasadorami USA i Chin, w tej właśnie kolejności (tylko po polsku, bo do dziś na stronach internetowych obu ambasad nie ma wersji anglojęzycznych tych tekstów), gdzie pani ambasador Georgette Mosbacher postawiła szereg zarzutów stronie chińskiej, przede wszystkim oskarżając ją o to, że „władze chińskie aktywnie cenzurowały i karały tych odważnych Chińczyków, którzy próbowali powiedzieć prawdę”, „wybiórczo dzielili się informacjami”, a przecież do wybuchu doszło na terenie Chin, a przede wszystkim „zatajenia ważnych informacji oraz danych”.

Dosłownie dzień później odpowiedział, na łamach tego samego portalu, ambasador ChRL Liu Guangyuan, zarzucając z kolei stronie amerykańskiej, że „rozsiewa wirus polityczny”, tzn. przenosi kwestie medyczne i pandemii na płaszczyznę sporu politycznego. On z kolei zarzucił drugiej stronie, że „stara się w ten sposób przesunąć na Chiny odpowiedzialność za niezbyt silną reakcję władz amerykańskich” i poprosił o to, by „nie deprecjonować wkładu Chin w walkę z wirusem”.

Ta bezprecedensowa wymiana argumentów, przeprowadzona w języku polskim, bez żadnych wątpliwości była skierowana do polskiej opinii publicznej, a w obu przypadkach mieliśmy do czynienia z próbą przekonania Polaków do swych racji. To właśnie dowodzi, że jesteśmy ważnym partnerem – dla obu zaangażowanych w ten spór stron. Akurat z takiego stanu, przy zręcznej dyplomacji, można byłoby coś ważnego dla siebie ugrać, działając na sprawdzonej, przysłowiowej zasadzie „gdzie dwóch się bije, tam trzeci korzysta”. Czy jesteśmy do tego zdolni? Trzeźwy ogląd obecnej sytuacji nie skłania do takiego wniosku.

Tymczasem, co też raczej nietrudno przewidzieć, przed nami okres trudny, turbulencji, zawirowań na rynkach i spodziewanej recesji. Z racji dynamicznego przebiegu pandemii mamy jeszcze sytuację bardzo dynamiczną i nie do końca przewidywalną, nawet w stosunkach z ChRL, których władze zaczęły twierdzić (czy nie przedwcześnie?), że pandemię pokonały. Wcale nie będzie łatwiej, a w stosunkach z Chinami nigdy tak nie było, a może być jeszcze trudniej.

Ma rację Łukasz Sarek, dowodząc, że po pandemii COVID-19 należy w naszych stosunkach dwustronnych z ChRL spodziewać się: zaburzeń w procesach logistycznych i wzrostu cen transportu, opóźnień w realizacji zamówień, turbulencji w handlu, a nawet upadku niektórych firm, które na rynek chiński postawiły. Przynajmniej w krótkim okresie będzie trudniej, a nie łatwiej, ale warto mieć na uwadze cele długofalowe, a nie krótkookresowe.

Co gorsza, praktycznie wszystkie ośrodki analityczne w Polsce i na świecie spodziewają się recesji, także w wymiarze globalnym, a jej ostateczne rezultaty będą uzależnione od tego, kiedy i jak zakończy się – trwająca i przynosząca dewastację w niektórych państwach, jak USA, Włochy, Hiszpania, czy Wielka Brytania i Niemcy – pandemia. Dużo zależy też od tego, czy Chiny rzeczywiście wyszły już z pandemii i czy nie trafi tam jej druga fala, czego chińscy eksperci otwarcie się obawiają. Te właśnie czynniki, czas i sposób wyjścia z pandemii (plus oczywiście ilość ofiar, a ta w wielu państwach zachodnich jest niestety bardzo duża), jak będzie się układał globalny układ sił, w tym w ramach – kluczowych z punktu widzenia Warszawy – relacji USA-Chiny oraz Chiny-UE (w tym Niemcy). W chwili pisania tych słów są to wielkie niewiadome, ale wstępne oceny każą wskazywać, że tak jak po poprzednim wielkim kryzysie, tym gospodarczym z 2008 r. doszło do wyraźnego wzmocnienia Chin oraz Azji Wschodniej i „rynków wschodzących”, tak wiele wskazuje na to, iż obecnie sytuacja może się powtórzyć. Mamy do czynienia w coraz większym stopniu ze światem, który nie jest europocentryczny, a nawet transatlantycki, z czego też należy wyciągać odpowiednie, strategiczne wnioski (ot, chociażby taki, że Chiny są mocno obecne kapitałowo i biznesowo na Białorusi, a także wciągnęły ją do kooperacji w ramach Szanghajskiej Organizacji Współpracy, którą tym samym mamy w własnych granicach: czy mamy pełną tego świadomość?).

Obecnie istotny jest fakt, iż Chiny w nadchodzącej – praktycznie pewnej – recesji na Zachodzie oraz w okresie odczuwalnego spowolnienia wzrostu u siebie (szacowanego nawet na kilka punktów procentowych, gdyż po pierwszym kwartale br. odnotowano „najgorsze wyniki gospodarcze od 40 lat”) nie są już aż tak asertywne i pewne swego, jak było przed pandemią. Władze w Pekinie (poza salwami propagandowymi wymierzonymi w Zachód) mocno się obawiają przede wszystkim tego, że zerwane zostaną dotychczasowe łańcuchy dostaw, często rozpoczynające się właśnie w Chinach czy z ważnym ich udziałem i to nie tylko w sferze medykamentów, co tak obrazowo uświadomiliśmy sobie podczas pandemii

czekając na chińskie dostawy specjalistycznego sprzętu (maski filtrujące, kombinezony, respiratory czy testy). Ta obawa daje szansę na wchodzenie w dziedziny i obszary dotychczas dla nas na rynku chińskim mniej znane, a zarazem w rozwiązania mniej niż dotychczas konwencjonalne (np. z większym własnym udziałem, także kapitałowym czy osobowym). Wchodzimy w czas głębokich przewartościowań, także w relacjach z Chinami i ich ogromnym rynkiem.

Konkluzje i wskazówki

Jest niekwestionowanym faktem, na co zwracają uwagę analitycy polscy i zagraniczni, iż kryzys pandemii korona wirusa stał się kolejnym elementem w geostrategicznej rywalizacji USA – ChRL. Polska, czego dowodem przypadki Huawei, a potem bezprecedensowa wymiana listów ambasadorów obu państw w Warszawie, znalazła się niejako w centrum, a na pewno na froncie tej rywalizacji.

Nasze polityczne i wojskowe sojusze są jasne, a położenie geograficzne oraz struktura handlu i gospodarki dyktują bliską współpracę z UE, a szczególnie Niemcami. Ponieważ jednak, jak argumentuje się w tym tekście, wejście na nasz rynek, które już w niemałej mierze nastąpiło, leży w dobrze rozumianym interesie Chin, należałoby tę okoliczność wykorzystać, oczywiście wychodząc z założenia, że przecież interesy chińskie nie są tożsame z naszymi. Jednakże wspólnych płaszczyzn współpracy (ochrona środowiska, alternatywne źródła energii, inteligentne miasta, telekomunikacja, by wymienić ważniejsze) należałoby poszukiwać nawet teraz, w czasach strategicznej rywalizacji mocarstw i w kontekście naszych bliskich związków w sferze bezpieczeństwa z USA i NATO.

Takie podejście wymagałoby jednak własnej strategii oraz dyplomatycznego kunsztu oraz umiejętności gry na kilku fortepianach. Ponieważ wszystkie te elementy nie stanowią silnych atutów po polskiej stronie, pozostaje jedynie wyrazić nadzieję, iż – w dużej mierze skazany na siebie – polski biznes nie zniechęci się trudnościami w efekcie korona wirusa oraz spodziewanymi w jego efekcie, przynajmniej krótkotrwałymi turbulencjami, w tym raczej recesją, i postawi na długotrwałą współpracę, podobnie jak Chiny. Albowiem w niepokojnych, wręcz burzliwych czasach, jak obecne, lepiej trzymać się kilku gałęzi, w tym tej chińskiej (jeśli jest wyciągnięta, a jest), aniżeli wisieć na jednej.

Dr hab. Krzysztof Kozłowski

Prof. SGH

Z mojej perspektywy, co do zasady, relacje polsko-chińskie nie uległy na chwilę obecną istotnej rekonfiguracji. Państwo polskie gospodarczo pozostaje związane z Unią Europejską, w tym w przemożnej mierze z Republiką Federalną Niemiec, a strategicznie spogląda w kierunku Stanów Zjednoczonych. Wobec przywiązania obecnie rządzącej opcji politycznej do orientowania się na USA w kontekście COVID-19 nadal będzie patrzeć na Chińską Republikę Ludową jako wypadkową interesów relacji transatlantyckich. Biorąc pod uwagę warunki makroekonomiczne wydaje się, że optymalnym rozwiązaniem dla państwa takiego jak RP – którego gospodarcze relacje z Państwem Środka są w dużej mierze funkcją relacji Chin z naszym zachodnim sąsiadem – powinno być postawienie na kartę solidarności europejskiej, co jednak trudno osiągnąć w meandrach polskiej polityki pierwszej połowy 2020 r.



Wobec przywiązania obecnie rządzącej opcji politycznej do orientowania się na USA w kontekście COVID-19 nadal będzie patrzeć na Chińską Republikę Ludową jako wypadkową interesów relacji transatlantyckich.

Jednocześnie, skomplikowane relacje polskiego rządu z Unią Europejską powodują, że Polska może mieć jeszcze większe problemy w odzyskaniu dynamiki gospodarczej jako takiej, nie wspominając o relacjach ekonomicznych z Azją Wschodnią.

Michał Mrozek

Country CEO & Head of Wholesale Banking w HSBC

„Strzeżmy się teorii spiskowych w walce z pandemią i planowaniu na dzień po...”

Zanim spróbujemy spojrzeć w przyszłość, cofnijmy się na chwilę do początku bieżącego roku. Od kryzysu finansowego lat 2008-2009, trwają intensywne dyskusje nad przyszłością dotychczasowych modeli geopolitycznych i geoekonomicznych. Tegoroczne styczniowe obrady forum gospodarczego w Davos wydawały się zdradzać objawy ostrożnego optymizmu, iż jesteśmy świadkami pierwszych sygnałów cyklicznego odbicia w globalnej gospodarce. Na forach i konferencjach powtarzano, iż w dynamicznie zmieniającym się świecie trzeba być w pełnej gotowości do identyfikowania tego co nazwano “the new next” – czyli do planowania i podejmowania skutecznych kroków w nieznane w oparciu o innowacyjne strategiczne myślenie.



Wydawało się, iż jedyne chmury na horyzoncie w pierwszych miesiącach de facto drugiej dekady XXI wieku to niepewność fundowana rynkiem przez polityków oraz niepokojące sygnały płynące z odległych geograficznie Chin na temat tajemniczego wirusa, który tam się pojawił. Kilka tygodni później jako społeczność międzynarodowa stanęliśmy nagle w obliczu nie jednego, lecz jak się może wydawać stada „czarnych łabędzi”, czyli wydarzeń wcześniej uważanych za będące o niskim prawdopodobieństwie realizacji a jednocześnie o dużej sile rażenia. W mocno zintegrowaną globalną gospodarkę, w globalne strategie międzynarodowych firm oraz ich łańcuchy dostaw uderzył silny kryzys. Kryzys inny od tych w latach 2008, 1987 czy też 1929. Widmo głębokiej recesji nie jest bowiem spowodowane tym razem przez kryzys finansowy jak miało to miejsce w przeszłości, lecz przez nie rozpoznane do końca zagrożenie ze świata medycyny, przez wirus który szybko rozprzestrzenił się ze swojego epicentrum w Chinach przez Azję a następnie Europę i obie Ameryki. Na panikę wywołaną pandemią nakładają się następnie szok wojny cenowej na rynku ropy oraz wcześniej już wspomniane napięcia geopolityczne.

Pamiętając, iż rozwiązań obecnego kryzysu poszukiwać należy w pierwszej kolejności w świecie nauki, kluczowe jest równoległe poszukiwanie sposobów na stabilne przeprowadzenie silnie obecnie zintegrowanej globalnej gospodarki przez potrzebne zmiany. Trudno sobie więc wyobrazić pokonanie obecnego wielopłaszczyznowego globalnego kryzysu bez silnej międzynarodowej współpracy.

W ostatnio opublikowanym przez HSBC raporcie „COVID-19, przegląd średnio i długoterminowych implikacji”, analitycy banku podejmują wyzwanie prognozowania socio-społecznych implikacji COVID-19 dla świata po pandemii. Definiują sześć kluczowych obszarów. Po pierwsze dalsze przyspieszenie już zachodzącej transformacji technologicznej wspierającej rozwój komunikacji elektronicznej, w tym także ważnego dziś kanału e-commerce. Po drugie, zmieniające się zapotrzebowanie na opiekę zdrowotną i społeczną oraz oczekiwania w zakresie większej równowagi pomiędzy pracą a życiem prywatnym. Po trzecie, dalszy wzrost zainteresowania bardziej zrównoważonym rozwojem gospodarczym, biorącym pod uwagę ochronę środowiska (teza „zemsty” przez naturę za jej niezrównoważoną eksploatację przez człowieka). Po czwarte, konieczność większej kontroli społecznej nad globalnymi łańcuchami dostaw w kluczowych dla społeczeństwa sektorach jak sektor farmaceutyczny. Po piąte, rosnące żądanie możliwości większego dystansowania społecznego w miejscach publicznych, środkach transport czy też miejscu pracy. Wreszcie, po szóste, oczekiwania nowego kontraktu społecznego z większą odpowiedzialnością państwa i administracji państwowej za zabezpieczenie wspomnianych już łańcuchów dostaw, przepływu dóbr, usług, pracowników i kapitału pomiędzy krajami, ale również w zakresie ochrony zdrowia, miejsc pracy i szeroko pojętego włączenia społecznego.

W podsumowaniu, widzimy społeczne oczekiwanie państwa bardziej obecnego i opiekuńczego w naszym życiu. Autorzy raportu podkreślają, iż skala i dynamika tych trendów oraz oczekiwanych zmian uzależniona będzie od czasu w jakim świat i światowa gospodarka pozostaną w hibernacji. Pamiętając, iż rozwiązań obecnego kryzysu poszukiwać należy w pierwszej kolejności w świecie nauki, kluczowe jest równoległe poszukiwanie sposobów na stabilne przeprowadzenie silnie obecnie zintegrowanej globalnej gospodarki przez potrzebne zmiany. Kluczowe bowiem jest, aby skuteczne wprowadzenie społecznie oczekiwanych mechanizmów kontrolnych nie spowodowało utraty korzyści jakie w ostatnich dekadach czerpiemy z coraz bardziej otwartego pod wieloma względami świata.

Jednak, jak można zaobserwować, obecny kryzys zamiast zbliżyć jeszcze bardziej wzmocnił widoczne w ubiegłych latach narastające tendencje do protekcjonizmu i izolacji w sferze gospodarczej oraz ostrej rywalizacji w zakresie geopolitycznym. Możemy również obserwować rozwijającą się wojnę propagandową i dezinformację na szeroką skalę wokół poszukiwania winnych za wywołanie obecnej pandemii.

Trudno się nie zgodzić z prof. Bogdanem Góralczykiem, iż geostrategiczne położenie Polski ‘skazuje’ nas na stanięcie w pierwszej linii frontu w tym narastającym konflikcie. Nie skazuje nas to jednak na konieczność z góry przyjętej pozycji. Rozważając przyszłość gospodarczą, nie można poddać się narracji geopolitycznej, w której z jednej strony narasta gorączka przedwyborcza a z drugiej równie nerwowe reakcje w obliczu oskarżeń o wywołanie obecnej pandemii oraz słabnącej gospodarki. W kluczowej dla polskiej gospodarki Unii Europejskiej dużo się obecnie mówi o potrzebie wypracowania tzw. post-pandemicznej strategii przemysłowej dla Europy wzmacniającej jej odporność na zaburzenia w globalnych łańcuchach dostaw przez nadmierne uzależnienie od jednego źródła. Powinniśmy w tych dyskusjach jako kraj aktywnie uczestniczyć. Nie tylko zresztą instytucje unijne, ale również i przedsiębiorcy, w tym polscy, prowadzą analizy nad potrzebą dywersyfikacji dotychczasowych relacji handlowych. Wzmocnienie łańcuchów dostaw, aby były bardziej odporne na napięcia globalne poprzez np. większą dywersyfikację źródeł dostaw (dystans

bowiem przy dzisiejszych technologiach transportu odgrywa mniejsze już znaczenie), nie musi jednak oznaczać ich zrywania. Faktycznie, czas naprawić błędy często chaotycznie przeprowadzanej deindustrializacji gospodarek Zachodu w ostatnich dekadach i uwzględnić pojawiające się głosy, iż w nowym modelu Chin prawdopodobnie muszą przestać być główną fabryką świata.

Innym przykładem budowania geoeconomicznego „muru obronnego” są podejmowane zarówno przez Stany Zjednoczone jak i państwa Unii działania legislacyjne mające na celu zabezpieczenie europejskiego rynku przed wrogimi przejęciami przez inwestorów z Chin korzystających z przeceny aktywów na dzisiejszych rynkach kapitałowych zdominowanych niepewnością jutra. Zresztą mowa jest tu nie tylko o Chinach, ale szerzej o inwestorach spoza Unii – w tym np. z Bliskiego Wschodu. Implikacje tego rodzaju protekcjonizmu są niełatwe do przewidzenia.

Choć podejmowane przez instytucje, zrzeszenia lub indywidualnych przedsiębiorców analizy i działania celem wypracowania przyszłościowych modeli biznesowych są zrozumiałe mając na uwadze doświadczenia zerwanych łańcuchów dostaw, nie powinny one jednak być oparte na teoriach spiskowych oraz na demonizowaniu jednej ze stron. Nie powinno się również zapominać o rachunku ekonomicznym potrzebnej przebudowy. Czy podejmowane działania nie spowodują w konsekwencji nadmiernego wzrostu kosztów produkcji do poniesienia przez i tak już osłabione w wyniku pandemii przedsiębiorstwa i zubożale społeczeństwa? Czy nie pozbawią przedsiębiorstw dostępu do inwestorów reprezentujących nowe źródła potrzebnego kapitału potrzebnego do odbudowy firm i całych gospodarek po wyjściu z wielomiesięcznej hibernacji.

Równie ważne jest, aby przyszłościowy model współpracy międzynarodowej zbudowany był na prawdzie o tym co faktycznie wydarzyło się na jesieni zeszłego roku w Wuhan. W sytuacji obecnego braku zaufania, bez rzetelnej analizy przeprowadzonej pod egidą międzynarodowych instytucji nie obarczonych podejrzeniami o stronniczość, będziemy mieli do czynienia z dalszą groźną eskalacją emocji i wzajemnych oskarżeń, w i tak już silnie podzielonym świecie.

Trudno się dziwić, iż po obecnej pandemii podnosić się będą coraz silniejsze krytyczne głosy pod adresem pełnej otwartości gospodarek krajowych i dalszej globalizacji relacji handlowych. W preferowanym modelu ważne będzie poczucie, iż decyzje o naszym dobrobycie podejmowane będą bliżej nas. Iż będziemy mieli nad nimi większą kontrolę. Ale potrzebę globalnej współpracy przy odbudowie nawet największych gospodarek świata dobrze obrazują obecne doświadczenia gospodarki chińskiej, która wedle różnych szacunków operuje już na poziomie ok. 85% mocy produkcyjnej sprzed wybuchu pandemii. Szybko okazało się bowiem iż nie wystarczy produkować. Trzeba też komuś tę produkcję sprzedać a reszta świata weszła w stan hibernacji. Trudno sobie więc wyobrazić pokonanie obecnego wielopłaszczyznowego globalnego kryzysu bez silnej międzynarodowej współpracy. Jeszcze nigdy przyszłość ludzkości nie zależała tak bardzo od naszych wspólnych działań.

Dr hab. Marcin Jacoby

Prof. Uniwersytetu SWPS, Kierownik Studiów Wschodnich SWPS

Wybuch pandemii w wymiarze politycznym był papierkiem lakmusowym relacji międzypaństwowych. Polska w żaden pozytywny i istotny sposób nie wpisała się w świadomość chińskich decydentów w czasie, gdy wydawało się, że COVID-19 dotyka przede wszystkim Chin. Dlatego też pomoc w formie dostaw leków i środków ochrony, której udzieliła nam ChRL później, gdy wirus dotarł do Polski, miała charakter czysto komercyjny i pozbawiona była jakichkolwiek dyplomatycznych gestów przyjaźni. Pokazuje to wyraźnie, że postrzeganie naszego kraju przez polityków chińskich jest raczej obojętne, a pandemia nie zmieniła wcześniejszego stanu rzeczy.



Wydaje się więc, że dalsze relacje polsko-chińskie rozwijać się będą podobnie, jak przed pandemią – w letniej, nijakiej atmosferze, bez widocznego zaangażowania politycznego i głębszej myśli strategicznej po obydwu stronach. Chiny będą realizować w Polsce swoją politykę polityczno-ekonomiczną przygotowaną na cały region Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie Polska jest jednym z kilku większych partnerów (obok Węgier i Czech), jednak takich, których moce i wpływ na poziomie europejskim są ograniczone, podobnie jak ich zaangażowanie. Wydaje się, że Polska w tych relacjach będzie grała nadal pasywną rolę, całkowicie oddana amerykańskiej racji stanu, podatna na kaprysy amerykańskiej polityki względem Chin (np. w kwestii 5G i chińskiego postępu technologicznego).

W długofalowym interesie polskim powinno być rozwijanie współpracy z Chinami w sektorach, w których moglibyśmy liczyć na transfer technologii z Chin lub wspólny rozwój: telekomunikacja, zielona energia, przemysł elektroniczny, usługi internetowe, etc.

Nie wydaje się, by polscy politycy mieli jakiejkolwiek możliwości i aspiracje strategicznych i długofalowych działań względem Chin. Dlatego przedsiębiorcy powinni liczyć całkowicie na siebie, nie oczekując żadnego większego wsparcia czy ochrony ze strony naszych struktur państwowych. Rekomendowałbym dywersyfikowanie łańcuchów dostaw w długiej perspektywie, bez wykonywania żadnych nagłych i zbyt widocznych ruchów. Nadmierna zależność od Chin wydaje się niebezpieczna, z drugiej strony wszystko wskazuje na to, że Chiny pozostaną jednym z najważniejszych graczy gospodarczych świata i będą stale wzmacniać swoją pozycję, szczególnie w sektorze zielonej energii, motoryzacji, telekomunikacji czy e-commerce. Dlatego rozwijanie kontaktów z partnerami z Chin jest konieczne do rozwoju biznesu o aspiracjach międzynarodowych.

W długofalowym interesie polskim powinno być rozwijanie współpracy z Chinami w sektorach, w których moglibyśmy liczyć na transfer technologii z Chin lub wspólny rozwój: telekomunikacja, zielona energia, przemysł elektroniczny, usługi internetowe, etc. Najmniej interesujący z tej perspektywy jest eksport polskiej żywności i surowców, który obecnie stanowi znaczną część naszej współpracy gospodarczej z Chinami. Polska powinna robić wszystko, żeby uciec z tej pułapki, w której znalazły się np. Australia czy Rosja.

Trudno wyobrazić sobie w najbliższej przyszłości powstanie wspólnej polityki unijnej względem Chin. Tam, gdzie zaczątki takiej polityki istnieją (ochrona własności intelektualnej i technologii, kontrola przejęć firm i technologii europejskich przez graczy z Chin), Polska powinna działać całkowicie w zgodzie z rekomendacjami unijnymi. Polska powinna jednak przede wszystkim spróbować stworzyć swoją własną politykę względem Chin, działając zarówno przez struktury unijne, jak i proaktywnie i przede wszystkim konsekwentnie rozwijając relacje bilateralne.

Marek Rataszewski

Członek Zarządu VICI Polska

Czas COVID-19 pokazał, że wszystkie państwa praktycznie nie wyciągnęły wniosków i nie opracowały jakichkolwiek mechanizmów obronnych na tego rodzaju zdarzenia. Czas wybuchu obecnej pandemii był skrajnie niekorzystny poprzez największą migrację ludzką na świecie związaną z obchodami chińskiego nowego roku. Skutki ekonomiczne tego zdarzenia zostały odczute natychmiast we wszystkich państwach mających jakiekolwiek relacje gospodarcze z Chinami.



Czas pokazał, że model obostrzeń i społecznej izolacji jest przy tej epidemii najlepszy. Co prawda izolacja i zakazy wewnętrzne całkowicie storpedowały oczekiwane zyski z okazji CNY, ale też ułatwiły wyeliminowanie i wyizolowanie ognisk zapalnych, aby dosyć szybko po 3 miesiącach przejść do odbudowy uziemionej gospodarki.

Dla podmiotów chińskich był to czas swoistego testu dla partnerów i oceny, które z nich potrafiły odpowiednio zareagować na pojawiające się problemy. Odbiorcy z dalekiego wschodu poszukują dostawców elastycznych dających poczucie stabilności w okresie dekonunktury jak i koniunktury.

Ten czas pokazał jak duże jest nasze – europejskie – powiązanie z gospodarką chińską. Kilka miesięcy kryzysu pokazało co się dzieje, kiedy przerwany zostanie ciąg eksportowy i importowy do i z Chin i w jak gwałtowny sposób może wyhamowywać, a i często załamać w pewnych obszarach gospodarki narodowe. Przerwane łańcuchy dostaw do i z Chin praktycznie zastopowały współpracę wzajemną – wiele fabryk chińskich mimo braku zakazów po wyeliminowaniu wirusa na swoim obszarze nie mogło ruszyć z produkcją, bo dostawy z Europy, Ameryki, Nowej Zelandii i Australii zostały wstrzymane z powodu gigantycznego popytu wewnętrznego nastawionego w krótkim okresie na tworzenie zapasów żelaznych. Kraje z największą liczbą zachorowań praktycznie z dnia na dzień zamknęły zakłady, z których część to producenci w relacji B2B dla przemysłu chińskiego.

Dla podmiotów chińskich był to czas swoistego testu dla partnerów i oceny, które z nich potrafiły odpowiednio zareagować na pojawiające się problemy.

Dla naszej firmy, która obsługuje kontrakty na marki własne dla największych sieci chińskich był to czas intensywnych pertraktacji z naszymi producentami, którzy byli zmuszeni realizować ponad standardowe zamówienia wewnętrzne i wyszukiwanie optymalnych rozwiązań, które pozwoliły wysłać towar do otwierających się już wtedy sieci i zakładów chińskich. Niebagatelne w tym okresie są wypracowane wzajemne relacje partnerskie

z podmiotami chińskimi, które w okresie wyhamowania gospodarki chińskiej pozwoliły pójść na rękę wielu tamtejszym odbiorcom (i w zakresie finansowym jak i zmian dotyczących terminów realizacji zamówień), a jednocześnie po odmrożeniu ich gospodarki oczekiwać z ich strony zrozumienia dla przejściowych problemów z rytmicznymi dostawami, jednak finalnie realizowanymi. To w takich momentach jak pokazuje historia biznesu udaje się pozyskiwać największą liczbę nowych partnerów. Odbiorcy z dalekiego wschodu poszukują dostawców elastycznych dających poczucie stabilności w okresie dekonunktury jak i koniunktury. Poszukują coraz częściej partnerów, którzy mają przede wszystkim doświadczenie związane z tamtym rynkiem i rozumieją specyfikę tamtego rynku. W przypadku polskich producentów niestety te wskazania przy panującej pandemii nie miały i nie mają znaczenia a strategicznie powinny. Mała dbałość o zachowanie dobrych bieżących relacji w dobie kryzysu jak i brak perspektywicznego myślenia to niestety słabość naszej gospodarki. Po okresie spadków musi przyjść czas odbicia, ale wtenczas dla firm krótkowzrocznych już może nie być miejsca a i ochoty ze strony dalekowschodnich klientów do kontynuowania współpracy.

Oczekiwane w takich momentach wsparcie ze strony naszych czynników i organizacji rządowych nie nadchodzi. Zbyt mała i słaba jest liczba osób reprezentujących Polskę mających dobre umocowanie w tamtejszych kręgach gospodarczych. Wszystkie mocne gospodarki mimo zmieniających się rządów, opcji politycznych starają się zachować na placówkach zagranicznych ciągłość relacji, bo to jest podstawa tworzenia więzi gospodarczych. A relacje jak już wcześniej wspominałem to baza tamtejszego biznesu.

Marek Wejtko

Dyplomata, były Dyrektor Generalny Warszawskiego Biura Handlowego w Tajpej, były Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Gospodarki

Chiny niezmiennie od lat kroczą tą samą drogą, wchłaniają produkcję i technologie Zachodu, trochę kradną, oszukują, fałszują wszelkie statystyki, lecz tak robili od lat. To Zachód reaguje histerycznie na Chiny. W latach osiemdziesiątych przeżywał okres miłości do Chin, zapraszając ich do WTO w nadziei, że Chiny zaczną przestrzegać reguł gry, ucywilizują się i będą krzewić demokrację i ideały praw człowieka. Teraz Chiny i zwłaszcza Huawei uchodzą za największych chuliganów na świecie, szpiegujących na potęgę i nie dopuszczających konkurencji na swoim rynku.



A Chiny, krok po kroku, dzień po dniu, zmierzają w kierunku dominacji gospodarczej, politycznej i ekonomicznej nad światem. Nic nowego, może Xi Jinping nazwał rzeczy po imieniu, przyspieszył ten proces, czego nie robili poprzednicy, niemniej żadnego istotnego przedstawienia wektorów w ich polityce nie ma. Zachód nie miał i nie ma spójnej wizji polityki wobec Chin, dotyczy to również UE.

O potęgę państw i ugrupowań nie świadczy tylko i wyłącznie siła gospodarcza i militarna. Uświadomiła to obecna pandemia. Najbardziej dotknięte ekonomicznie koronawirusem kraje to USA, Włochy, UK, Hiszpania. Najmniej zdewastowane gospodarczo: Korea, Tajwan, Singapur, Japonia, Wietnam, Chiny i generalnie państwa Azji Południowowschodniej. Klasyczne demokracje zachodnie oparte na imperatywie nadrzędności jednostki, nie poradziły sobie z koronawirusem w takim stopniu, jak demokracje azjatyckie (z wyjątkiem Chin oczywiście), gdzie wartości zbiorowe są nadrzędne, a społeczeństwa zdyscyplinowane i ufające władzy. Zapewne przyjdzie czas na analizę tej sytuacji.

Warto zauważyć, że szybkie przywrócenie produkcji po pandemii nastąpiło w Chinach w sytuacji hibernacji gospodarek USA i UE. Nie można wykluczyć sytuacji, że nie tylko Zachód będzie musiał musi przemyśleć swoją błędną politykę nadmiernego lokowania produkcji w Chinach, włącznie z towarami i komponentami wrażliwymi strategicznie. Również Chiny mogą zastanowić się czy przypadkiem nie zapomnieć o rynkach zachodnich i skoncentrować się na kontynencie azjatyckim. Chiny, Indie, Japonia, Indonezja – już tylko te kraje to prawie 3 miliardy ludności. Nawet zupełnie minimalny wzrost zamożności ludności tych krajów przekłada się na olbrzymi wzrost zapotrzebowania na towary konsumpcyjne, inwestycje, oczywiście w większości z Chin. Przy pomocy selektywnej polityki w ramach BRI Chiny będą mogły zechcieć forować te kraje, które nie będą im przeszkadzać w ekspansji, i w ramach Pasa i Szlaku będą kontynuować swój marsz dzięki inwestycjom i narzuconym warunkom współpracy. Dotyczyć to może również i Polski – jako największy kraj w gronie 17+1 nasz przykład i pewne gesty w kierunku wsparcia inicjatyw chińskich mają dla nich bardzo duże znaczenie. Koncepcja długofalowej polityki wobec Chin, akceptowana

przez całą scenę polityczną, przynajmniej na dekadę, byłaby bardzo przydatna i pomocna w określeniu pożądanych przez nas obszarów współpracy z Chinami. Posiadanie takiego planu wzmocniłoby pozycję Polski w relacjach z Chinami, USA i UE.

Sądzić można, że Polska powinna starać się utrzymywać poprawne stosunki z Chinami na szczeblu politycznym, nie wykonywać nadmiernych gestów w atakowaniu Chin. Należy zwrócić uwagę, że trudno byłoby znaleźć ze strony ChRL jakieś istotne przykłady wrogości wobec nas polityki. Taka postawa „życzliwej neutralności” otworzyłaby nam pole do budowy dobrej atmosfery w relacjach gospodarczych, gdyby pojawiły się jakieś nowe propozycje i perspektywy współpracy z ChRL.

Obserwuje się znaczący uszczerbek dla prestiżu międzynarodowego USA jako lidera światowego, nie tylko w sferze gospodarczej i militarnej, lecz również w zakresie soft power. Przewaga technologiczna Chin w niektórych obszarach (5G, AI) stanowi dramatyczne wyzwanie dla USA, dotyczące również możliwości uzyskania przewagi militarnej przez Chiny. Stany nie mają realnej możliwości wygrania w pełnym zakresie wojny handlowej i technologicznej z Chinami, zwłaszcza wobec braku zdolności zbudowania przez Trumpa wspólnego frontu państw zachodnich w okiełznaniu ekspansji Chin. Próby amerykańskie narzucenia Europie zakazu korzystania z technologii chińskich (HUAWEI, ZTE) okaże się zapewne nieskuteczne, m.in. wobec arogancji Prezydenta Trumpa i jego polityki wycofywania się z wszelkich tematów istotnych dla UE (klimat, energia, uchodźcy itd.).

Również Polska powinna umieć wyciągnąć wnioski w perspektywie wieloletniej i być może z większą ostrożnością podchodzić do opierania naszych interesów militarnych, gospodarczych, w tym energetycznych, wyłącznie w oparciu o relacje z USA. Należy więcej dbać o własne interesy gospodarcze i nasze, a nie narzucone nam, czerwone linie naszej współpracy z innymi firmami i państwami.

Przykładem może być współpraca z HUAWEI we wdrażaniu technologii 5G. Jeżeli USA w dużym stopniu ze względu na ich interesy gospodarcze i ideologiczne chcą, abyśmy wycofali się ze współpracy z Chinami, to jako nasz partner i sojusznik powinni zaproponować nam swoje równoważne rozwiązania, które nie będą powodować wielomiliardowych strat dla Polski związanych z odstąpieniem od kontynuacji współpracy z HUAWEI. Jednak po pierwsze, Amerykanie nie mają takiej oferty (CISCO ma wielomiesięczne opóźnienia w przedstawieniu całościowych rozwiązań), po drugie – nasi decydenci nie mają śmiałości, aby podjąć takie dyskusje z USA.

Dla Chińczyka Polska z niczym się nie kojarzy, dlaczego więc miałby kupić wyrób polski, a nie włoski, niemiecki czy amerykański? Nie mamy instrumentów wsparcia, biznes nie jest zainteresowany Azją

Jesteśmy zbyt małym krajem, aby samemu mieć znaczący głos we wpływaniu na politykę wielkich mocarstw, więc powinniśmy być elastyczni i mieć otwarte możliwości wykorzystywania naszych przewag w różnych konfiguracjach. Więc z jednej strony współpraca z Chinami, z drugiej – współpraca z Tajwanem, bez łamania naszej interpretacji zasady „jednych Chin”. Gdyby następowało zjawisko zamykania się rynków azjatyckich i ograniczanie współpracy świata zachodniego z Chinami, wówczas dobrze byłoby mieć mocne kotwice gospodarcze w państwach azjatyckich. Dotyczy to głównie Chin, Japonii, Tajwanu, Korei, Indonezji, Wietnamu, lecz również mniejszych państw regionu, z którymi nasza współpraca praktycznie nie istnieje.

Pytanie piąte dotyczy kwestii koncentrowania się na relacjach bilateralnych z Chinami v. wspierania wspólnej polityki UE wobec Chin. Problem polega na tym, że UE nie rozumie Chin, nie jest w stanie odczytać sygnałów płynących stamtąd i siłą rzeczy nie ma żadnej wspólnej polityki wobec Chin. Pomijając rozbieżność interesów i konkurencję w zdobywaniu rynków chińskich przez wielkich graczy unijnych, warto oczywiście przyłączać się do wspólnych inicjatyw unijnych wobec Chin (równość zasad konkurencji, dostęp do rynku, przetargi publiczne etc.). Warto również, aby polskie firmy zaczęły wreszcie korzystać z ekspertyzy ekonomicznej przedstawicielstw UE w państwach regionu. Nasze firmy mają takie samo prawo w korzystaniu z baz danych, kontaktów, ułatwienia spotkań, jak inne państwa unijne. W najmniejszym stopniu nie korzystamy z tego, co nam się po prostu należy.

Polski biznes nakierowany jest na UE i kraje sąsiednie. Polska nie wypracowała jak dotąd swojego wizerunku i marki. Dla Chińczyka Polska z niczym się nie kojarzy, dlaczego więc miałby kupić wyrób polski, a nie włoski, niemiecki czy amerykański? Nie mamy instrumentów wsparcia, biznes nie jest zainteresowany Azją, koncepcja budowy Zagranicznych Biur Handlowych (ZBH) przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) w oderwaniu od parasola dyplomatycznego to nieudany eksperyment wymagający pilnych korekt. Jedyna nadzieja, to że gospodarka niemiecka da sobie szybko radę z konsekwencjami koronawirusa i będziemy nadal czołowym poddostawcą dla firm niemieckich eksportujących bądź produkujących w Chinach swoje wyroby.

KONKURS na najlepszą pracę dyplomową

W tym roku Polsko Chińska Rada Biznesu po raz piąty organizuje Konkurs na najlepszą pracę dyplomową z zakresu współczesnej współpracy gospodarczej Rzeczypospolitej Polskiej i Chińskiej Republiki Ludowej.

Konkurs odbywa się pod patronatem Ministerstwa Rozwoju, Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego oraz Ambasady Chińskiej Republiki Ludowej w Polsce.

Łącznie we wszystkich edycjach nadesłano prace z 20 uczelni krajowych i zagranicznych. Dla niektórych laureatów wygrana w Konkursie stanowiła początek kariery. Zachęcamy do wspierania tej inicjatywy i wspólnego kreowania liderów polsko-chińskiej współpracy gospodarczej.



Wręczenie nagród laureatom Konkursu prac dyplomowych w lutym 2020 r.

KONKURS

NA NAJLEPSZĄ PRACĘ DYPLOMOWĄ
Z ZAKRESU WSPÓŁCZESNEJ WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ
RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ Z CHIŃSKĄ REPUBLIKĄ LUDOWĄ
V EDYCJA

ZGŁOSZENIA DO 30 LISTOPADA 2020 R.

Organizator:



Polsko Chińska
Rada Biznesu
波中商务联合会

Patronaty honorowe:



Ministerstwo
Rozwoju



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego



中华人民共和国驻波兰共和国大使馆
Ambasada Chińskiej Republiki Ludowej
w Rzeczypospolitej Polskiej

www.pchrb.pl

Patronat medialny:





Polsko Chińska
Rada Biznesu
波中商务联合会

NASZE USŁUGI:

Weryfikacja chińskiej firmy

Doradztwo biznesowe

Organizacja misji i seminariów

Tłumaczenia

Rejestracja znaku towarowego

Postępowanie przed chińskim urzędem patentowym

Usługi targowe

Inspekcja towaru/fabryki

Import z Chin

Założenie i prowadzenie oficjalnego konta na Wechacie

