



POLSKO-CHIŃSKIE STOSUNKI GOSPODARCZE

Aleksander KOBYLKA

W ciągu ostatnich trzydziestu lat, od rozpoczęcia procesu reform w 1978 r., Chiny stały się jednym z najważniejszych rynków świata. Stopniowemu otwarciu chińskiej gospodarki towarzyszyło rosnące zainteresowanie zagranicznych inwestorów. W coraz większym stopniu korzystali oni z budzącego się potencjału tego kraju, lokując w nim miliardy dolarów i przyczyniając się do jego niezwykle szybkiego rozwoju. W ten sposób Chiny stały się jednym z największych odbiorców zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a ich wymiana handlowa ze światem corocznie osiąga dwucyfrowe wskaźniki wzrostu.

Niestety, z tego fenomenu Polska skorzystała dotychczas w bardzo niewielkim stopniu. Po części stało się tak ze względu na dość skomplikowaną historię obydwu krajów, a zwłaszcza niezwyklej zbieżności dat – kiedy 4 czerwca 1989 r. w Polsce odbyły się pierwsze, półwolne wybory, będące istotnym etapem na drodze ku demokracji, w Pekinie doszło do krwawego stłumienia studenckich demonstracji na placu Tiananmen. Poprzez ten jaskrawy kontrast w Polsce powstał obraz Chin jako bezwzględnej, komunistycznej dyktatury, który właściwie do dziś ciąży na relacjach między obu krajami i przesłania zachodzące tam zmiany.

Ta wizja miała wpływ nie tylko na stosunki polityczne, ale również gospodarcze. Na początku lat 90. odstąpiono od istniejącego w handlu między tymi dwoma krajami systemu clearingowego na rzecz rozliczeń wolnodewizowych. Poprzedni układ gwarantował względną równowagę, dostosowując się do możliwości słabszego partnera. Urynkowienie wymiany spowodowało załamanie się eksportu mało konkurencyjnych towarów polskich (zwłaszcza dóbr inwestycyjnych). Od tego czasu można zaobserwować wyraźną tendencję do szybkiego wzrostu importu z Chin, raczujący polski eksport przy niekorzystnej strukturze towarowej

i wzrastające ujemne saldo bilansu handlowego.

Wymiana handlowa

Według danych GUS Chiny są największym partnerem handlowym Polski w Azji pod względem wartości wymiany handlowej oraz wielkości importu. W 2005 r. wartość polskiego importu z Chin wyniosła 5496,6 mln dolarów. Było to o 35,2 proc. więcej niż w roku poprzednim. W strukturze importu większość stanowiły towary o wysokim stopniu przetworzenia (maszyny, przyrządy precyzyjne) – 52,8 proc. Dużo mniejszy udział miały towary, z którymi potocznie kojarzone są Chiny – wyroby włókiennicze (11,7 proc.), obuwi (4,5 proc.) czy meble i zabawki (7,9 proc.). Po siedmiu miesiącach 2006 r. ta niekorzystna tendencja jest podtrzymana – import wyniósł 3669,5 mln dolarów, co stanowi wzrost o 31,7 proc. w stosunku do analogicznego okresu w 2005 r.

Wartość eksportu z Polski do Chin wyniosła w 2005 r. 590,6 mln dolarów. Oznacza to wzrost w porównaniu do roku poprzedniego o 6,3 proc. W eksporcie nadal utrzymuje się niekorzystna struktura towarów. Udział wyrobów z metali nieszlachetnych wyniósł 32,4 proc. (chodzi głównie o miedź), chemikaliów – 26,5 proc., natomiast maszyn mechanicznych i elektrycznych – 17,3 proc. Dla porównania, eksport przyrządów precyzyjnych z Polski do Chin to jedynie 0,7 proc. całego polskiego eksportu. Dodatkowo, w stosunku do 2004 r., struktura eksportowanych towarów uległa dalszemu pogorszeniu – z 57,2 do 65,8 proc. wzrósł udział surowców i półproduktów oraz wyrobów nisko przetworzonych (miedzi, chemikaliów, tworzyw sztucznych, papieru). Po siedmiu miesiącach 2006 r. można zaobserwować niewielką poprawę wielkości eksportu. Wyniósł on 364,6 mln dolarów, co stanowi wzrost o 18,4 proc. w stosunku do analogicznego okresu w 2005 r. Nadal

jednak przyrost ten jest dużo niższy niż przyrost importu.

Powyższe dane wskazują na to, że Polska notuje olbrzymi ujemny bilans handlowy w obrotach z Chinami. W 2005 r. wyniósł on ok. 4,9 mld dolarów, a zatem był o 39 proc. większy niż rok wcześniej. Do końca lipca 2006 r., pomimo pewnego przyspieszenia eksportu, osiągnął on już wartość 3304,9 mln dolarów, co oznacza wzrost o 33,4 proc. w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim. Wartość ujemnego salda w obrocie z Chinami dokładnie widać na przykładzie różnicy między pozycją tego kraju na listach największych eksporterów oraz odbiorców polskich towarów. Po siedmiu miesiącach 2006 r. udział Chin w polskim imporcie wynosi 5,52 proc., co daje im piąte miejsce, za Niemcami, Rosją, Włochami i Francją, zaś eksport stanowi jedynie 0,62 proc., plasując Chiny na dalekiej, dwudziestej piątej pozycji. Efektem jest to, że Chiny odpowiadają za znaczną część polskiego deficytu w handlu, sytuując się zaraz za Rosją.

Inwestycje

Według danych PAliIZ¹ wartość chińskich inwestycji w Polsce do końca 2004 r. wynosiła 50 mln dolarów. Z kolei chińskie Ministerstwo Handlu szacuje wartość polskich inwestycji w tym kraju w latach 1994-2002 na 24,2 mln dolarów. Porównując to z kwotą 52,7 mld dolarów, które napłynęły do Chin w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w samym 2002 r., jest to dramatycznie niska wartość. Chcąc poprawić te niekorzystne wyniki gospodarcze, Polska od początku lat 90. starała się polepszyć wzajemne relacje i stworzyć przyjazny klimat dla handlu i inwestycji. Ze względu na wspomniane różnice ideologiczne działania te nie przynosiły wymiernych efektów. Jednak w miarę coraz wyraźniejszych sukcesów chińskiej gospodar-



ki wzajemne relacje nabierały bardziej pragmatycznego charakteru.

Obecnie istnieje kilka form spotkań na szczeblu rządowym i biznesowym, w trakcie których strona polska usiłuje wspierać eksport oraz inwestycje polskich przedsiębiorstw, a także promować nasz kraj. Dzieje się to m.in. w ramach Polsko-Chińskiego Forum Biznesu, a także Polsko-Chińskiej Wspólnej Komisji ds. Współpracy Gospodarczej. W czasie XII sesji komisji w kwietniu 2006 r. podpisano m.in. memorandum PALiZ oraz Agencji Promocji Inwestycji Ministerstwa Handlu Chin w sprawie porozumienia dotyczącego wzajemnej promocji inwestycji. Powstały również dwa zespoły robocze mające za zadanie likwidację barier stojących zarówno przed małymi i średnimi przedsiębiorcami, jak i dużymi inwestorami pragnącymi rozpocząć działalność w Chinach.

W ostatnim czasie działania te, a także większa aktywność polskich przedsiębiorców przyniosły pewne ożywienie w polsko-chińskich stosunkach gospodarczych. Efektem jest wspomniany wzrost eksportu w 2006 r., choć jest jeszcze za wcześnie, by wyrokować, czy przetrwa on w długotrwałą tendencję. W ciągu ostatniego roku podpisano również wiele wstępnych porozumień, które mogą zaowocować późniejszymi kontraktami. Współpraca szczególnie dobrze rozwija się w branży lotniczej, górnictwie, a także w ochronie środowiska. Czynione są również pewne kroki mające na celu rozpoznanie możliwości inwestowania w sektorze spożywczym. Warto również wspomnieć o bardzo istotnej polskiej inwestycji przemysłowej – budowie fabryki insuliny w prowincji Anhui.

Pomimo ostatnich lepszych wyników należy wyraźnie podkreślić, że pomoc naszego rządu dla polskich przedsiębiorców jest niewystarczająca. Spotkania delegacji na szczeblu rządowym mogą przyczynić się do poprawy klimatu dla handlu i inwestycji, jednak to konkretne działania przydatne dla przedsiębiorców są najważniejsze. Niestety, pomimo wielu deklaracji nadal nie został opracowany kompleksowy plan działania Polski wobec dalekowschodnich rynków. W Chinach istnieje nader skromna sieć polskich placówek dyplomatycznych – znajdują się one w Pekinie, Szanghaju,

Kantonie oraz Hongkongu. Wydziały ekonomiczne zatrudniają zaledwie po kilka osób, które nie są w stanie poradzić sobie z promocją polskiej gospodarki i efektywną pomocą polskim przedsiębiorcom w tak olbrzymim kraju. Dużym ułatwieniem w rozmowach ze stroną chińską są rządowe kredyty i gwarancje eksportowe. Od czterech lat istnieje dostępny dla eksporterów kredyt rządu o łącznej wartości 85 mln dolarów. Jednakże ze względu na trudne do spełnienia kryteria dotychczas wykorzystano jedynie 15 mln dolarów. Powyższa sytuacja nie jest ułatwieniem dla polskich przedsiębiorców chcących działać na niezbyt łatwym rynku, jakim są Chiny.

Barierzy wejścia na rynek chiński

Jako że zarówno Polska, jak i Chiny są członkami World Trade Organization (WTO), zasadniczo polskie firmy mają takie same warunki dostępu do rynku chińskiego jak inne zagraniczne przedsiębiorstwa. Praktyka często bywa jednak inna, a przedsiębiorców może czekać wiele dodatkowych utrudnień. Polska nadal musi pracować nad swym wizerunkiem, gdyż chińskie firmy często uważają nasze produkty za gorsze od ich zachodnioeuropejskich odpowiedników. Występują tam liczne taryfowe i pozataryfowe bariery, które czynią zagraniczne produkty mniej konkurencyjnymi wobec chińskich. Istnieje rozbudowany system licencji i kontyngentów, które często są wydawane w sposób arbitralny. Nadal zagmatwane i różnie interpretowane są przepisy prawne, a Chińczycy czasem dość luźno podchodzą do zapisów w kontraktach. Problemem we właściwym rozeznaniu rynku jest brak dokładnych danych statystycznych. Władze chińskie wciąż nie mogą się uporać z kwestią właściwej ochrony praw autorskich i patentowych. Wreszcie rozeznanie się w rynku bywa kosztowne, gdyż preferowany jest osobisty kontakt z partnerem handlowym, a niezwykle istotny w prowadzeniu interesów jest system personalnych powiązań i znajomości. Istotne jest również nawiązywanie kontaktów z władzami lokalnymi, które mogą zachęcać inwestorów i przyznawać im wysokie ulgi (tu przydatne są również stosunki partnerskie nawiązywane między polskimi i chińskimi miastami oraz prowincjami). Gdy dodać do tego problemy wynikające z różnic cywilizacyjnych i kul-

turowych, powstaje obraz bardzo wymagającego rynku, w który należy już na wstępie wiele zainwestować. Wejście na niego może być czasochłonne i kosztowne, jednak cierpliwość popłaca, a stali partnerzy handlowi są bardzo często uprzywilejowani.

Podsumowanie

Pomimo bardzo silnej konkurencji oraz powyżej opisanych trudności Chiny nadal są miejscem, gdzie istnieją szanse na zrobienie doskonałego interesu. Jest to olbrzymi rynek, a władze, po nasyceniu wschodniego wybrzeża kraju, zachęcają inwestorów do działań w jego północno-wschodniej i zachodniej części. Głównym czynnikiem, który może ożywić polsko-chińskie stosunki gospodarcze i poprawić niekorzystne saldo wymiany handlowej, jest skierowanie przez polskie przedsiębiorstwa bardziej zaawansowanej technologicznie oferty, która jest preferowana przez stronę chińską. Głównymi obszarami potencjalnej współpracy, jakie proponuje polskie Ministerstwo Gospodarki, są: ochrona środowiska, przemysł metalurgiczny, maszynowy i elektroenergetyczny, przemysł chemiczny, przetwórstwo rolno-spożywcze oraz produkcja samolotów specjalistycznych. Dodatkową szansą może być strategiczne partnerstwo Unii Europejskiej z Chinami, które sprzyja tworzeniu klimatu dla handlu i inwestycji. Niezwykle ważne jest dobre rozeznanie rynku, w czym przydatne są liczne targi i wystawy organizowane w chińskich miastach. Dzięki początkowym nakładom i dużej cierpliwości każdy przedsiębiorca dysponujący konkurencyjnym produktem ma szansę odnaleźć dla siebie dochodową niszę.

Aleksander Kobyłka

Autor jest studentem V roku stosunków międzynarodowych Szkoły Głównej Handlowej, a także słuchaczem studium dyplomowego na kierunku polityka i kultura w krajach Azji i Afryki organizowanego przez Zakład Krajów Pozaeuropejskich PAN. Współpracuje z sekcją Azja i Pacyfik w Portalu Spraw Zagranicznych www.psz.pl

¹ Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych