

Wśród przedsiębiorców towarzyszących prezydentowi Bronisławowi Komorowskiemu w czasie wizyty w Chinach byli przedstawiciele dwóch firm pracujących dla górnictwa – Kopexu i Fasingu. Obie firmy kilka lat temu zawiązały w Chinach spółki joint venture. Obie firmy radzą sobie na trudnym rynku chińskim.

## Partnerstwo strategiczne z Chinami

Trzeba stworzyć strategię budowy stosunków polsko-chińskich, żeby czerpać korzyści z rozwoju chińskiej gospodarki. Jeżeli Polska nie będzie mieć takiej strategii, szanse na czerpanie korzyści będą maleć. Dlatego prezydent Bronisław Komorowski i jego kancelaria będą organizować spotkania z biznesmenami robiącymi interesy w Chinach. – Chcemy oceniać, co jest zrobione, a co zostało do zrobienia. W swoich przedsięwzięciach możecie państwo liczyć na Kancelarię Prezydenta – mówił do przedsiębiorców prezydent Bronisław Komorowski.

Spotkanie prezydenta z przedsiębiorcami zaangażowanymi w rozwijanie biznesu w Chinach odbyło się 9 stycznia. – To swego rodzaju dalszy ciąg wizyty Bronisława Komorowskiego w Chinach – relacjonował nam przebieg spotkania Zdzisław Bik, prezes GK Fasing SA. W składzie delegacji, która towarzyszyła Bronisławowi Komorowskiemu, była grupa biznesmenów, którzy mają doświadczenie w działalności na chińskim rynku bądź realizują projekty, które wkrótce zaowocują konkretnymi przedsięwzięciami. – To była bardzo potrzebna wizyta. Chińczycy podchodząc do współpracy z partnerami handlowymi z innych krajów, patrzą na to przez pryzmat własnego modelu gospodarczego, gdzie w dużym stopniu władze centralne sterują gospodarką. Stąd też firmy polskie uczestniczące w delegacji czy w ogóle wspierane przez polskie władze stają się dla nich bardziej wiarygodnym i pożądanym partnerem – powiedział nam Krzysztof Jędrzejewski, prezes Kopex SA. – Żeby robić interesy z firmami chińskimi, trzeba pogodzić się ze specyfiką tamtejszego

rynku. Jednym z ważnych elementów jest coś w rodzaju błogosławieństwa politycznego. Myślę, że to wynika z tradycji chińskiej. Jeżeli władza ma zaufanie do przedsiębiorstwa, to znaczy, że jest ono solidną firmą. Dlatego bardzo ważne są wszelkie gesty polityczne, które promują nasze firmy. Uważam, że prezydent bardzo przysłużył się wzmocnieniu polskich firm na tamtejszym rynku – powiedział nam Zdzisław Bik, prezes GK Fasing SA.

Wizyta prezydenta w Chinach była u nas słabo komentowana i relacjonowana. Wynika to pewnie z tego, że w Polsce nie ma tradycji, aby politycy byli ambasadorami naszego biznesu. Nawet komentatorzy polityczni nie bardzo wiedzą, czy chwalić takie inicjatywy, czy lepiej milczeć, bo to przedsięwzięcie mało spektakularne. Głowy państw zachodnich i szefowie rządów stawiają sobie za punkt honoru, aby wizyta w tak ważnym kraju jak Chiny wiązała się z konkretnymi korzyściami ekonomicznymi. Tym większa zasługa Bronisława Komorowskiego, że spróbował zerwać z polską niemocą. Poprzednia wizyta na tak wysokim szczeblu była 14 lat temu. Już wtedy mówiło się, że XXI wiek będzie wiekiem błyskawicznego rozwoju Chin. Skończyło się na mówieniu. Z zapewnień składanych przez Bronisława Komorowskiego wynika, że tym razem będzie inaczej.

Podstawy do rozwoju relacji polsko-chińskich są mocne. Prezydent Bronisław Komorowski spotkał się w Chinach między innymi z przewodniczącym ChRL Hu Jintao. Szefowie państw podpisali wspólne oświadczenie o strategicznym partnerstwie między obu krajami.



Podniesienie rangi stosunków między obu krajami automatycznie powoduje, że nasza pozycja na rynku chińskim umacnia się

– Wierzę, że obecna wizyta znacznie przyczyni się do współpracy w różnych dziedzinach między naszymi państwami i podniesie stosunki dwustronne na nowy poziom – powiedział Hu, witając polską delegację.

– Po podpisaniu dzisiejszego oświadczenia z przewodniczącym Polska dołączyła do grona siedmiu krajów UE, które mają z Chinami stosunki o randze strategicznego partnerstwa – powiedział Bronisław Komorowski polskim dziennikarzom.

– To jest istotne o tyle, że jesteśmy postrzegani jako ważny kraj Unii Europejskiej, który ma także swoje szczególne relacje z Chinami – dodał prezydent Komorowski. Dopytywany na czym dokładnie strategiczne partnerstwo ma polegać, odparł, że

partnerstwo to oparte jest „dokładnie na tym samym co partnerstwo strategiczne między Niemcami a Chinami, Francją a Chinami i innymi krajami UE”.

– To jest termin używany przez stronę chińską na określenie podniesienia na wyższy poziom zarówno kontaktów politycznych, jak i wszystkich obszarów relacji międzypaństwowych – dodał prezydent. – Ufam, że była to owocna wizyta. Podniesienie rangi stosunków między obu krajami automatycznie powoduje, że nasza pozycja na rynku chińskim umacnia się. Na razie jest to efekt marketingowy. Fasing już pracuje nad tym, aby jak najszybciej były efekty ekonomiczne.

ST, PREZYDENT.PL

### Kopex jest aktywny na rynku chińskim

## Bardzo potrzebna wizyta

**KRZYSZTOF JĘDRZEJEWSKI, PREZES ZARZĄDU, GŁÓWNY AKCJONARIUSZ KOPEX SA:** Idea wizyt prezydenckich z grupą biznesmenów jest bardzo dobra, praktykowana w wielu krajach. Moim zdaniem podróż prezydenta Bronisława Komorowskiego do Chin była bardzo potrzebna. Poprzednia wizyta na najwyższym szczeblu była 14 lat temu, aby chcąc rozwijać współpracę z Chinami, potrzebne są częstsze spotkania na różnych szczeblach. Polska jest najważniejszym partnerem handlowym



Chin w Europie Środkowej, dlatego intensyfikacja kontaktów jest tym bardziej potrzebna. Nie znam wszystkich aspektów dotyczących całej wizyty, ale w dziedzinie rozwijania współpracy gospodarczej była na pewno udana i niezbędna. Chińczycy podchodząc do współpracy z partnerami handlowymi z innych krajów, patrzą na to przez pryzmat własnego modelu gospodarczego, gdzie w dużym stopniu władze centralne sterują gospodarką.

Stąd też firmy polskie uczestniczące w delegacji czy w ogóle wspierane przez polskie władze stają się dla nich bardziej wiarygodnym i pożądanym partnerem. Kopex jest cały czas aktywny na rynku

Chin. Rozwijamy swoją działalność w różnych kierunkach niezależnie od działań polskich władz. Wsparcie rządowe i poprawa stosunków polsko-chińskich na pewno ułatwiają i dynamizują nasze działania. Liczymy na nawiązanie nowych kontaktów w Chinach i na rozwój już nawiązanej współpracy.

W ciągu kilku ostatnich lat zrealizowaliśmy znaczące kontrakty dla chińskich odbiorców o łącznej wartości ponad 250 mln zł, ponadto zawiązaliśmy z chińskim partnerem spółkę joint venture Tagao, co owocuje dalszymi zleceniami. W zeszłym roku sprzedaliśmy kilka kombajnów ścianowych i uzgadniamy dalsze zwiększanie naszej

obecności w kopalniach naszego partnera. Jednocześnie prowadzimy rozmowy z innymi zjednoczeniami kopalń w Chinach o dostawach nie tylko kombajnów i obudów ścianowych, ale także innych naszych rozwiązań. Rynek chiński jest ogromny i cały czas zwiększa zapotrzebowanie.

Na ostatnim spotkaniu z prezydentem Bronisławem Komorowskim 9 stycznia w Warszawie rozmawialiśmy na temat dalszego wspierania działań nie tylko w Chinach, ale również w innych krajach przy okazji kolejnych wizyt prezydenta. Liczymy, że przyczyni się to do szybszego międzynarodowego rozwoju naszej grupy.