

Działać wspólnie wspólnie zdobywać rynek



w Europie Środkowej. Wtedy chyba niewielu naszych przedsiębiorców, a pewnie także polityków zrozumiało, co miał na myśli premier chińskiego rządu, kiedy mówił o kwotach sięgających 100 miliardów dolarów. Zaczęliśmy przeliczać te pieniądze na bezpośrednie inwestycje. W polskich mediach pojawiały się informacje, z których wynikało, że zacznie do nas napływać rzeka pieniędzy. Czas pokazał, że premier Wen Jiabao miał na myśli m.in. zwiększenie aktywności banków chińskich w Europie Środkowej i Europie Wschodniej. W Warszawie zostały otwarte biura dwóch banków chińskich – Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) oraz Bank of China. Oznacza to, że dla finansistów chińskich stolica Polski stała się tak samo ważna jak stolica Anglii Londyn, stolica Francji Paryż czy Frankfurt w Niemczech albo Mediolan we Włoszech. Oznacza to także, że te banki będą finansowo obsługiwały chińskie projekty gospodarcze w Polsce. Wracając do pańskiego pierwszego pytania, chcę podkreślić, że objęcie gwarancjami finansowymi banków chińskich inwestycji w górnictwie lub energetyce oznacza z reguły udział chińskich firm w realizacji tych inwestycji.

► **Polskie firmy wciąż mają problem, aby dobrze funkcjonować na rynku chińskim. Nasi przedsiębiorcy szczerze przyznają, że nie potrafią zrozumieć reguł rządzących biznesem w Chinach. Co powinni zrobić**

Chińczycy, aby ułatwić nam robienie interesów w Chinach?

– Współpraca Chin z resztą świata jest tematem analiz wielu ekspertów na europejskich uniwersytetach i w firmach consultingowych. Nie tylko polscy biznesmeni nie potrafią zrozumieć reguł rządzących biznesem w Chinach.

Na podstawie tych analiz oraz doświadczeń KPMG jestem przekonany, że trzeba tak przygotować model współpracy, aby partnerzy chińscy oferowali polskim firmom dostęp do swojego rynku, a my powinniśmy w zamian zaoferować dostęp do swojego rynku. Liczne przykłady pokazują, że takie zasady utrwalają współpracę. Jeżeli partnerzy chińscy ułatwią polskim firmom wejście na rynek, a my ułatwimy to chińskim firmom, wtedy interesy będą się rozwijały dobrze. Pytał pan, co mogą zrobić Chińczycy, aby ułatwić interesy w Chinach? Uważam, że powinni zaproponować wspólne działania mające na celu zdobycie rynku. Wtedy obie strony będą zainteresowane tym, aby czerpać korzyści z takiego sojuszu.

► **To oznacza, że trwała współpraca między polskim a chińskim górnictwem będzie możliwa dopiero wtedy, gdy nasi przedsiębiorcy dostaną część rynku chińskiego, a chińscy przedsiębiorcy będą mogli zdobyć część rynku polskiego?**

– To byłby najtrwalszy model współpracy. Można sobie wyobrazić, że nasze firmy sprzedają w Chinach bardziej zaawansowane

technologicznie maszyny, a chińskie firmy oferują do europejskich kopalni urządzenia mniej skomplikowane. Możliwe są także wspólne przedsięwzięcia poza Polską i Chinami, na rynkach innych krajów. Spotkałem się z chińskimi przedsiębiorcami, którzy byli zainteresowani taką współpracą i pewnie byłiby zainteresowani nawet wydobywaniem węgla w Polsce, chociaż na razie jest to etap zbierania informacji. Na konkrety trzeba poczekać, ponieważ w Chinach nic nie dzieje się szybko.

Myszę, że dobrym przykładem jest współpraca firmy FASING z chińskimi partnerami. Fabryka w Chinach produkuje łańcuchy górnicze, które przez lata sprawdziły się w polskich i chińskich kopalniach. Natomiast w Polsce zespoły inżynierów pracują nad najnowocześniejszymi konstrukcjami, które są testowane w polskich kopalniach i stopniowo wprowadzane do eksploatacji. Po upływie jakiegoś czasu, gdy zostaną pokonane bariery technologiczne, część tych wyrobów może być produkowana w Chinach. Podobną filozofię działania ma KOPEX. To pozwala zaspokajać indywidualne potrzeby konkretnych kopalni. Myszę, że w branży górniczej koncepcja współpracy, jaką oferuje FASING, jest bardzo dobra i może być naśladowana przez inne firmy. Jeżeli partnerzy chińscy zaakceptują takie warunki współpracy, to sądzę, że ułatwią innym polskim firmom wejście na rynek chiński i jednocześnie zrobią korzystny dla siebie biznes.

TEKST UKAZAŁ SIĘ W PIĄTYM SPECJALNYM WYDANIU NOWEGO GÓRNIKA W JĘZYKU CHIŃSKIM



Współpraca Chin z resztą świata jest tematem analiz wielu ekspertów na europejskich uniwersytetach i w firmach consultingowych