



Poradnik: Handel zagraniczny. Chiny

Chiny, to jedna z największych gospodarek świata. Z jednej strony rywalizują z USA o palmę pierwszeństwa, z drugiej jednak są krajem pełnym wewnętrznych i zewnętrznych napięć politycznych, społecznych i ekonomicznych. To fabryka świata i ogromny rynek wewnętrzny o wciąż rosnącym apetycie. W tym kontekście warto odpowiedzieć na pytanie jaki potencjał ma współpraca gospodarcza Chin i Polski?

### Państwo Środka

Chiny położone są we wschodniej części Azji i zajmują powierzchnię około 9 596 961 km<sup>2</sup>. Od wschodu oblewa je Ocean Spokojny. Na północy graniczą z Koreą Północną, Federacją Rosyjską i Mongolią. Zachodni sąsiedzi to były republiki radzieckie. Południowo-zachodnia granica to jeden z najbardziej zapalnych regionów świata, gdzie o dominację nad Kaszmirem, Chiny spierają się z Pakistanem i Indiami, które są ich głównym rywalem w regionie. Od południa Państwo Środka graniczy z Nepalem, Bhutanem, Myanmarem, Laosem i Wietnamem. Są to kraje, które Pekin uważa za swój natural-

ny obszar wpływów. Podobnie jak Tajwan, zbuntowaną wyspę walczącą o polityczną niezależność, która dzięki nieoficjalnej protekcji USA, jednocześnie doskonale rozwija współpracę gospodarczą z Chinami.

Republika Chińska wciąż jest krajem o największej liczbie mieszkańców na świecie. Zamieszkuje je około 1,343 mld osób. 91,59% z nich to Chińczycy Han, pozostała ludność to mieszanka 55 różnorodnych grup etnicznych i narodowych. Porozumiewają się oni za pomocą 8 głównych oraz wielu pomniejszych dialektów, z któ-

rych najważniejszy to mandaryński. Używa go około 70% populacji.

Chiny są również bardzo zróżnicowane pod względem religijnym. Około 60% populacji deklaruje się jako ateści, pozostali to wyznawcy buddyzmu, taoizmu i lokalnych kultów. Bardzo dynamicznie rośnie liczba katolików (szacunki wahają się od 40 mln do nawet 130 mln wyznawców). Poza tym można spotkać wyznawców islamu, hinduizmu oraz przedstawicieli różnorodnych sekt.

## Komunistyczny rząd i kapitalistyczna gospodarka

Chiny wkroczyły na ścieżkę błyskawicznego rozwoju w 1978 roku dzięki reformom przeprowadzonym przez DengXiaoping'a. Korzystne warunki dla inwestycji zagranicznych i transferu technologii, niskie koszty pracy, niskie podatki, liberalizacja cen, stworzenie zdywersyfikowanego systemu bankowego i brak ograniczeń w zakresie ochrony środowiska pozwoliły chińskiej gospodarce na ponad dziesięciokrotne zwiększenie swojego PKB w ciągu dwudziestu lat. Obecnie Chiny są największym eksporterem na świecie, a pod względem wielkości gospodarki ustępują jedynie USA. Również pod względem wielkości sektora usług, ChRL plasuje się zaraz za USA. Przewyższają jednak swojego rywala pod względem produkcji przemysłowej i rolniczej. Ogromną rolę w postępie Chin odegrali inwestorzy zagraniczni z Japonii, USA, UE i Tajwanu. Dzięki nim, gospodarka państwa środka otrzymała dostęp do nowych technologii i know-how. Obecnie trend ulega stopniowemu odwróceniu. Coraz częściej, to chińskie przedsiębiorstwa występują w roli inwestora na rynkach zagranicznych.

Z drugiej strony, partia komunistyczna nadal sprawuje niepodzielną władzę polityczno-gospodarczą, kontrolując przepływ informacji i swobody obywatelskie. Pomimo ogromnego rozwoju, średni dochód na osobę plasuje się poniżej średniej światowej. Faktem jest, że liczba osób żyjących za 1 dolara dziennie zmalała z 730 mln (73,5%) w 1981 do 97 mln (7,4%) w 2008 roku. Nadal jednak problemem pozostają ogromne dysproporcje pomiędzy poszczególnymi klasami społecznymi oraz bogatym wschodem i biednym zachodem kraju. Z tego powodu, co roku ogromna rzesza ubogich ludzi przenosi się ze wsi do miast w poszukiwaniu lepszych warunków życia.

Dotychczas ta tania siła robocza była absorbowana przez rozwijającą się gospodarkę, nastawioną głównie na eksport do krajów rozwiniętych. Spowolnienie gospodarcze w UE i USA odbiło się jednak na zapotrzebowaniu na chińskie produkty i co spowodowało ograniczenie zatrudnienia nowych pracowników. Dodatkowo prognozy przewidują nasilenie trendów migracyjnych w ciągu najbliższych lat, co znacząco wpłynie na wzrost liczby bezrobotnych.

Wskaźniki makroekonomiczne (dane za 2011)	
PKB (dane oficjalne)	7,298 bln USD
PKB (PPP)	11 44 bln USD
Wzrost PKB (dane oficjalne)	9,2%
Wzrost PKB (PPP)	8,5%
Udział sektorów w PKB	rolnictwo: 10,1% przemysł: 46,8% usługi: 43,1%
Stopa bezrobocia	6,5%
Inwestycje	54,2% PKB
Deficyt budżetowy	1,1% PKB
Dług publiczny	43,5% PKB
Stopa inflacji	5,5%
Wzrost produkcji przemysłowej	13,9%
Rezerwy walutowe i złoto	3,236 bln USD
Eksport	1,904 bln USD
Główne kierunki eksportowe	USA (17,1%), Hong Kong (14,1%), Japonia (7,8%), Korea Południowa (4,4%), Niemcy (4%)
Import	1,743 bln USD
Główne kierunki importowe	Japonia (11,2%), Korea Południowa (9,3%), USA (6,8%), Niemcy (5,3%), Australia (4,6%)

Opracowanie: Money.pl na podstawie CIA World Factbook. Dane podawane oficjalnie przez rząd odbiegają od rzeczywistych wartości z dwóch powodów. Po pierwsze, przeliczane są po oficjalnym kursie CNY/USD. Nie są więc w pełni miarodajne. Po drugie, rząd chiński kontrolując przepływ informacji może wpływać na ich rzetelność. Dlatego też, tam gdzie to możliwe, najbezpieczniej używać jest parytetu siły nabywczej.

## Chiński Smok i Unia Europejska - relacje handlowe

Pierwsza umowa handlowa pomiędzy Chinami a Unią Europejską została podpisana już w 1978 roku. Od tamtego momentu, pomimo wielu trudności, relacje handlowe rozwijają się dynamicznie. Największy okres wzrostu wymiany handlowej rozpoczął się po przystąpieniu Chin do WTO (Światowa Organizacja Handlu) w grudniu 2001 roku. Same relacje handlowe rozwijają się w oderwaniu od relacji politycznych. Podczas gdy tematy, takie jak łamanie praw człowieka czy niezależność Tybetu, nieustannie prowadzą do tarć na płaszczyźnie politycznej, w tym samym czasie nie przeszkadza to żadnej ze stron w robieniu wspólnych interesów.

Zarówno Pekin jak i Bruksela zdają sobie sprawę z wzajemnych zależności.

Unia potrzebuje chińskich inwestycji i wsparcia finansowego do przezwyciężenia kryzysu, a Chiny potrzebują ogromnego rynku europejskiego dla swoich towarów. Dlatego też pomimo gestów politycznych o różnym wydźwięku, dwustronny handel rozwija się bez przeszkód.

W 2010 roku UE zakupiła od Chin towary o wartości 281,90 mld euro. Największymi odbiorcami są Niemcy, Holandia, Wielka Brytania, Włochy i Francja. Kupują najczęściej komputery i części komputerowe, telefony komórkowe, wyroby włókiennicze, obuwie i zabawki. Tak duży wolumen jest rezultatem przenoszenia przez europejskich producentów swojej produkcji do Chin, ze względu na niższe koszty produkcji. Szacuje się, że odpowiadają oni za około

50% importowanych towarów.

W tym samym czasie eksport UE do Chin był wart tylko 113,1 mld euro. Były to głównie dobra inwestycyjne, takie jak nowoczesne maszyny i urządzenia służące do uruchomienia lub unowocześnienia produkcji. Bariera dla eksportu są ograniczenia formalne narzucone przez stronę chińską: kwoty i licencje, postępowania ochronne i antydumpingowe, skomplikowane i czasochłonne procesy obowiązkowej certyfikacji, wymagania finansowe dla zagranicznych inwestorów.

Chińska administracja stara się wymusić na zagranicznych firmach, by te przekazywały informacje techniczne w zamian za decyzje inwestycyjne. Na porządku dziennym są również przykłady łamania przez Chiny zobowiązań wynikających z członkostwa w WTO, szczególnie praktykowanie cen dumpingowych i łamanie praw własności intelektualnej. Mimo to europejskie przedsiębiorstwa wciąż chętnie inwestują w Chinach, zachęczone niższymi kosztami pracy i coraz bardziej wykwalifikowaną siłą roboczą.

Niejako w odpowiedzi, UE nieustannie podtrzymuje embargo zbrojeniowe i odmawia przyznania Chinom statusu gospodarki rynkowej (Market Economy Status - MES), co zapewniłoby pewną ochronę antydumpingową. Jednocześnie każda nowa inwestycja chińska w Europie jest zawsze bardzo mile widziana.

UE i Chin są dla siebie najważniejszymi partnerami. Niestety, wizje przyszłych wspólnych relacji nie są ze sobą zbieżne. Państwa członkowskie Unii mają w tej kwe-

stii sprzeczne stanowiska uzasadnione partykularnymi interesami, co utrudnia skuteczne negocjacje ze stroną chińską. Natomiast Pekin zauważa znaczenie Europy, ale nie koncentruje na niej wszystkich wysiłków. Coraz intensywniej rozwija współpracę z Rosją, państwami afrykańskimi i członkami ASEAN (Stowarzyszenie Państw Azji Południowo-Wschodniej), uzyskując dostęp do tamtejszych surowców i ogromnych rynków zbytu, wypierając stopniowo eksport europejski.

## Polska równorzędnym partnerem dla Chin?

Chiny uważają Polskę za ważnego partnera w Europie Środkowo-Wschodniej, czego wyrazem była ostanía wizyta premiera Wen Jiabao w naszym kraju oraz otwarcie przez Bank of China oddziału w Warszawie. Jednak polskie relacje z azjatyckim partnerem nie wyróżniają się na tle pozostałych członków UE. Największym problemem

jest deficyt handlowy. Co prawda w ostatnich latach można obserwować intensyfikację eksportu, jednak niepokojąca jest struktura samych zmian. Nasz eksport jest mało zdywersyfikowany i koncentruje się głównie na produktach niskoprotworzonych, takich jak wyroby metalurgiczne oraz chemiczne. Łącznie stanowią one ponad 80% eksportu

z Polski, a co najbardziej niepokojące, jest to wzrost w stosunku do poprzednich lat. Importujemy za to głównie wysoko przetworzone wyroby przemysłu elektromaszynowego i lekkiego oraz wyroby metalurgiczne. Główne miejsce zajmują produkty przemysłu elektronicznego i urządzenia dla telekomunikacji.

Wymiana gospodarcza z Chinami					
	2009	2010	D y n a m i k a 2009=100	2011	D y n a m i k a 2010=100
Obroty	11034	13845	125	14593	105
Eksport do Chin	1051	1229	117	1348	110
Import z Chin	9983	12615	126	13245	105
Saldo	-8932	-11386		-11897	

Źródło: Ministerstwo Gospodarki RP, Waluta: mln EUR

Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Chinach osiągnęły (wg ocen Ministerstwa Gospodarki) do końca 2010 roku około 150 mln euro. Głównie w sektorze górniczym, farmaceutycznym oraz chemii budowlanej. W roku 2011 na terenie Chin zarejestrowanych było ponad 200 firm z udziałem polskiego kapitału. Są to głównie małe firmy handlowe. Z bardziej znaczących inwestorów warto wymienić firmy Selena, Kopex, Bioton, Rafako, PMP Poland, Fasing, GK Gwarant. Utrudnieniem dla polskich firm, podobnie jak dla wszystkich

innych zagranicznych, są sztywne zasady narzucane przez Pekin. Rozwiązaniem może być ekspansja poprzez Hong Kong. Tak jak dawniej był on oknem Chin na świat, tak teraz jest oknem na Chiny dla świata. W mieście zbudowanym na modelu brytyjskim, zachowały się wpływy kultury europejskiej. Dzięki temu polskim przedsiębiorcom może być łatwiej nawiązać dialog i rozpocząć ekspansję na pozostałą część kraju.

Wszystko wskazuje jednak na to, że szybciej niż polskie inwestycje

w Chinach, rozwijać się będą inwestycje chińskie w Polsce. Na tle aktywności Pekinu na świecie, są one obecnie znikome. Do 2011 roku łączna wartość chińskich inwestycji w Polsce wynosi około 120 mln dolarów. Związane są głównie z nieruchomościami, przemysłem elektronicznym oraz sektorem usług. W Polsce w tymże okresie zarejestrowanych było ponad 500 firm z udziałem kapitału chińskiego, z czego ponad 430 to małe firmy zatrudniające do dziewięciu osób.

Do największych z nich zalicza się: budowę fabryki komputerów w Legnickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, budowę fabryki monitorów w Żyrardowie, utworzenie w Koszalińskim Parku Przemysłowym linii produkcyjnej rowerów firmy AthleticGroup czy też inwestycje Digital View. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych przewiduje, że w ciągu trzech lat, Chińczycy będą inwestować u nas około 200-300 mln euro rocznie.

## Nie taki smok straszny...

Nawiązując współpracę z partnerem z Chin głównym językiem komunikacji będzie angielski. Liczba osób biegle porozumiewających się językiem mandaryńskim jest w Polsce znikoma. Dlatego też przedsiębiorca musi pogodzić się z faktem, że każde słowo w rozmowach będzie tłumaczone aż czterokrotnie: z polskiego na angielski, z angielskiego na chiński i odwrotnie. Taka ilość przekształceń językowych skutkuje zniekształceniem przekazu. Dodatkowo, język chiński jest bardzo nieprecyzyjny - każdy znak może mieć aż pięć znaczeń, w zależności od intonacji i kontekstu. Już samo to może doprowadzić do tego, że nasz partner otrzyma zupełnie inną informację niż było to pierwotnie zamierzone. Dlatego warto tak długo omawiać daną

kwestię, aż do osiągnięcia pewności, że obie strony zrozumiały swoje intencje i potrzeby. Ułatwi i usprawni to dalszą współpracę, szczególnie gdy poruszamy się w tematyce branżowej, wymagającej użycia specyficznych wyrażen. Co więcej, w ten sposób pokażemy nie tylko troskę o własne interesy, ale również nasz szacunek dla partnera.

W kulturze azjatyckiej ustalenia werbalne mają często większe znaczenie niż te przelane na papier. Niestety, w przypadku jakichkolwiek problemów, trudno będzie udowodnić cokolwiek opierając się jedynie na słowie mówionym. Nie chodzi tu tylko o warunki kontraktu, ale o każdy szczegół, który mógłby być zinterpretowany od-

miennie w przypadku wątpliwości. Rozwiązaniem jest grzeczne, ale stanowcze dążenie do spisania wszystkich ustaleń, nawet najmniej istotnych z punktu widzenia Europejczyka. Coś, co dla nas jest oczywiste, dla Azjaty już niekoniecznie. Oczywiście działa to także w drugą stronę. Dlatego cierpliwość i szacunek to podstawa w rozmowach z chińskim partnerem. Na pewno zostanie to dostrzeżone i docenione. Ponad wszystko należy pamiętać, że Chińczycy nie czują się zobowiązani pisemnymi ustaleniami w taki sposób jak Europejczycy. Podpisany kontrakt nie gwarantuje niezmienności jego postanowień i ich wykonanie.



Różnice językowe nie są jedynym czynnikiem mającym wpływ na współpracę z chińskimi partnerami. O wiele większe znaczenie mają różnice w mentalności i kulturze, ukształtowanej przez niezliczoną liczbę czynników. Chińczycy są bardzo silnie przywiązani do kultury pracy i posłuszeństwa. W efekcie, zawsze podążają linią wytyczoną przez zwierzchnika. Samowolne działania są rzadkością, a wolność osobista jest kwestią drugorzędna w stosunku do poszanowania hierarchii. W budowaniu relacji z chińskim partnerem zawsze należy zachowywać się adekwatnie to statusu partnera. Umniejszanie jego pozycji lub otwarta krytyka czy personalne żarty w obecności osób trzecich, zwłaszcza podwładnych, zawsze postrzegana jest jako „utrata twarzy”. To rzecz, na którą Chińczycy są bardzo wrażliwi. W skrajnym przypadku, obrażenie partnera w ten sposób może doprowadzić nawet do zerwania współpracy.

Szacunek dla partnera czy przeciwnika jest jedną z najważniejszych wartości uznawanych w chińskiej

kulturze. Nawet tak prozaiczna kwestia jak powitanie, może sprawić sporo kłopotów Europejczykowi nieobytemu z chińskim *savoir-vivre*. Ogólnie akceptowalną formą przywitania jest uścisk dłoni i wymiana wizytówek. Obowiązkowo należy zapoznać się z jej treścią. Dla Chińczyków ma to bardzo praktyczne znaczenie, gdyż pozwala określić miejsce w hierarchii. Do partnera zwracamy się zawsze po nazwisku, poprzedzając je formą grzecznościową. Otwarte wyrażanie swoich emocji i uczuć nie jest powszechne. Chińczycy zachowują daleko posuniętą powściągliwość i np. patrzenie prosto w oczy może wywołać zakłopotanie. Nie należy traktować tego jako oznakę nieszczerości.

Przejawem szacunku dla partnera jest punktualność. Jakiegokolwiek spóźnienia na np. spotkania, będą traktowane jako afront. Same spotkania zazwyczaj rozpoczynane jest mowami wstępnymi i początkowo koncentruje się na tematach zastępczych, tak by zbudować przyjazną atmosferę. W kwestii ubioru

należy zachować raczej konserwatywny styl. Ostentacyjność nie jest uważana za zaletę.

Wszystkie powyższe kwestie skutkują tym, że negocjacje z Chińczykami mogą być dość skomplikowane. Wystarczy jednak trzymać kilku zasad i efekt będzie zaskakujący. Przede wszystkim negocjacje powinny być prowadzone przez szefów delegacji. Im wyższy status w hierarchii firmy tym lepiej. Podczas samych rozmów należy być ostrożnym, by nie doprowadzić chińskiego partnera do „utruty wizerunku” - uszanować hierarchię i nie wyrażać krytycznych opinii. Niestety, nie ma co liczyć na to, że Chińczycy wyrażą swój bezpośredni sprzeciw do zgłoszonych propozycji. Raczej będą stosować ogólnikowe stwierdzenia typu: „być może”, „zobaczymy”, „wymaga to głębszej analizy”. Udałe negocjacje zależą również od zbudowania dobrych relacji osobistych pomiędzy obiema stronami.

Podejmując decyzje, Chińczycy opierają się bardziej na subiektywnych opiniach i doświadczeniach niż na faktach. Zazwyczaj rozmowy trwają bardzo długo i nigdy nie można być pewnym ich wyniku. Dlatego dobrze jest zachować chłodną ocenę sytuacji i cierpliwość.

W bezpośredniej współpracy Chińczycy są bardzo pragmatyczni we wszystkim co robią. Potrafią działać wbrew ustaleniom, o ile mają w tym interes, by zaraz potem z uśmiechem na twarzy przeprosić i wrócić do dalszej współpracy jak gdyby nigdy nic. Nieustanna kontrola jest najlepszym rozwiązaniem tej kwestii. Z jednej strony możemy mieć pewność, że nasz partner będzie starał się wykonać swoją pracę najlepiej jak to potrafi, mając na uwadze swój zysk i dobre relacje z partnerem. Z drugiej nie możemy jednak oczekiwać kreatywnych pomysłów czy samodzielnych inicjatyw.

Niezmiernie istotne jest również zrozumienie sposobu, w jaki chiński

przedsiębiorca podchodzi do oczekiwań swojego klienta. Zawsze będzie starał się zrealizować postawiony przed nim cel. Niestety, sposób jego osiągnięcia może być odmienny od zamierzonego. Najczęściej przejawia się to w negocjacjach cenowych. Owszem, możemy zbijać cenę w nieskończoność, ale otrzymany produkt będzie adekwatny do tej ceny. Najlepiej przedstawić to na przykładzie: Pewien europejski przedsiębiorca postanowił zamówić w chińskiej fabryce awionetki. Nie interesowało go nic, poza niską ceną. Stawka, którą wynegocjował, była absurdalnie niska nawet jak na azjatyckie warunki. On był jednak usatysfakcjonowany. Po uzgodnieniu szczegółów dostawy i opłaceniu zaliczki wrócił do ojczyzny. We właściwym czasie awionetki zostały dostarczone do wskazanego punktu. Jakie było zdziwienie, gdy okazało się, że konstrukcja nie wytrzyma podmuch wiatru, silnik ma za małą moc a wnętrze pozbawione jest jakiegokolwiek wyposażenia. Chiński dostawca odrzucił wszystkie roszczenia. Zamówienie zostało zrealizowane zgodnie z umową.

W Chinach można dostać wszystko w zależności od potrzeb i za odpowiednią cenę.

## Gdzie i jak w Chinach może zainwestować polska firma?

Szansą dla Polski na rozwój eksportu jest dynamiczny rozwój chińskiej klasy średniej i wzrost jej popytu na usługi. Polskie rozwiązania technologiczne z zakresu branży komputerowej, energii odnawialnej i technologii ekologicznych mogą odnieść sukces na tamtejszym rynku. Szczególnie, gdy będą to usługi trudno dostępne. Obecnie najlepiej rokujące produkty, to te z wyższej i średniej półki oraz produkty luksusowe. Chińczycy są skłonni płacić więcej za nie, szczególnie gdy pochodzą one z Europy. Polskie firmy muszą przystosować się jednak do preferencji lokalnych konsumentów.

Poza różnicami językowymi, kulturowymi, prawnymi i specyficznymi preferencjami, główną barierą w zdobyciu dostępu do rynku chińskiego jest polityka samego państwa. Nastawiona jest ona

na maksymalny rozwój eksportu, ochronę lokalnych producentów i ich faworyzowanie na rynku wewnętrznym. Trudno kogokolwiek o to winić. Każde rozsądne państwo robi to samo. Część branż ma status priorytetowy (np. przemysł samochodowy lub budowlany) i jeżeli chcemy w nie zainwestować musimy się liczyć z wymogiem długoletniego doświadczenia lub ograniczeniem udziału kapitałowego w spółce joint venture. Na szereg artykułów nałożony jest zakaz importu, a te dopuszczone wymagają często czasochłonnej i drogiej certyfikacji. Sam system prawny jest dość nieprzejrzysty, a obsługa prawna wiąże się z wysokimi kosztami. Biorąc udział w rządowych przetargach, należy spodziewać się bardzo silnego faworyzowania lokalnych przedsiębiorców.

Najprostszym i najtańszym sposobem prowadzenia działalności przez obcokrajowców w Chinach, jest biuro przedstawicielskie. W ten sposób mamy możliwość badania rynku, nawiązywania kontaktów czy nadzorowanie partnerów. Nie wymaga ona dużych nakładów. Jednocześnie nie ma formy prawnej i nie może być zaangażowane bezpośrednio w generowanie dochodu (faktury muszą być wystawiane przez przedsiębiorstwo macierzyste). Biuro przedstawicielskie jest opodatkowane na bazie ponoszonych kosztów, zazwyczaj jest to około 10% ogólnie poniesionych wydatków. Pracownicy biura mogą być zatrudnieni jedynie poprzez autoryzowane chińskie agencje pracy.

Inną formą rozpoczęcia działalności jest spółka joint venture, zakładana przez partnerów chińskich i zagranicznych. W Chinach posiadają one osobowość prawną, a odpowiedzialność wspólników ograniczona jest do wielkości udziałów. Ważnej jest to, że inwestor zagraniczny musi posiadać co najmniej 25% udziałów. Jest to forma bardzo mocno wspierana przez rząd chiński. Głównie przez to, że daje

możliwość transferu nowych technologii, kształcenia kadr i zdobycie doświadczenia. Okres działalności jest ograniczony czasowo od 30 do 50 lat i zależy od wielkości wkładu. Spółka joint venture jest jedyną możliwą formą działalnością w branżach takich jak: budownictwo, gastronomia, przemysł samochodowy czy produkcja kosmetyków.

Jeszcze innym modelem działalności gospodarczej w Chinach jest przedsiębiorstwo ze 100% kapitałem zagranicznym, inaczej zwane WFOE - WhollyForeignOwned Enterprise. Jego założenie wymaga znacznych nakładów finansowych, ale w zamian oferuje najwięcej możliwości, np. wystawianie faktur i otrzymywanie należności w yuanach.

## Jak znaleźć rzetelnych partnerów do współpracy?

Sposobów nawiązania współpracy z Chińczykami jest mnóstwo. Najprościej jest skorzystać z usług firm specjalizujących się w kojarzeniu partnerów. Mają one doświadczenie w wyszukiwaniu i weryfikowaniu odpowiednich przedsiębiorstw. Oferują również szereg usług wspierających współpracę, od negocjowania kontraktów, koordynowania dostaw lub produkcji, organizacji marketingu przez kontrolę jakości i certyfikacje po organizację trans-

portu i sprzedaży. Usługi te wiążą się oczywiście z adekwatną opłatą.

Jeżeli czujemy się na siłach i chcemy samodzielnie prowadzić handel z Chinami, dobrym miejscem na znalezienie partnera będą różnorodne targi i wystawy organizowane zarówno w Europie jak i w samych Chinach, szczególnie Targi Kantońskie. Dzięki temu będziemy mieli możliwość nie tylko porozmawiania na żywo z poten-

cjalnym partnerem, ale również sprawdzenie jego produktów. Bardzo pomocne są również misje gospodarcze organizowane przez rząd Polski, jak i różnorodne stowarzyszenia czy fundacje. Zazwyczaj uczestnictwo obłożne jest różnorodnymi wymaganiami, ale w zamian otrzymujemy możliwość bezpośrednich wizyt w Chinach i wsparcie doświadczonych ekspertów.

Najtańszym i najbardziej ryzykownym sposobem jest znalezienie partnera za pomocą portali internetowych, np. Alibaba.com czy Made-in-china.com. Pomimo istnienia różnorodnych sposobów weryfikacji osób umieszczających ogłoszenia, bardzo często można trafić na oszustów.

Niezależnie od sposobu pozyskania

partnera dobrze jest go zweryfikować za pośrednictwem ambasady RP w Chinach lub firm specjalizujących się w takich usługach. Oczywiście, zawsze istnieje możliwość wizyty w Chinach, ale to może być dość kosztowne. Wszystko zależy od naszych możliwości i potrzeb. Oprócz tak oczywistych kwestii jak negocjacje warunków współpracy, warto również sprawdzić wymogi

dotyczące certyfikatów, cła, wymogi fito-sanitarne i innych. Odnosi się to zarówno do eksportu do Chin, jak i importu z Chin. Wszystko po to, by nie okazało się nagle, że towar został przewieziony do portu docelowego, ale jego odprawa celna i dopuszczenie do obrotu nie będzie możliwe.

## Transport i forma płatności

Większość handlu odbywa się drogą morską. Jest to najtańszy sposób transportu, ale jednocześnie dość czasochłonny. Przewóz może to trwać od 30 do 40 dni. W efekcie zmuszeni jesteśmy planować dostawy z wyprzedzeniem, co nie zawsze skutkuje zachowaniem ciągłości. Dużo szybszym rozwiązaniem jest transport lotniczy. Jego koszt jest jednak bardzo wysoki i opłaca się jedynie w przypadku bardzo wartościowych i niewielkich objętościowo towarów.

Do obsługi transportu i dokonwania

odpraw celnych niezbędne będzie zaangażowanie spedytora. Wybór tego właściwego zależy od oferowanych stawek i dodatkowych usług, jakie będą nam potrzebne. Na rynku jest wiele firm i każdy znajdzie coś adekwatnego do potrzeb i możliwości.

Ostatnią kwestią jest wybór formy płatności. Tutaj również mamy szereg możliwości. Najprostszy jest przelew bankowy, lecz jest on wskazany do transakcji ze sprawdzonymi partnerami. Na początek współpracy, o wiele bezpieczniej-

sze są inkasa lub akredytywy. Nakładają one na obie strony transakcji pewne wymogi, bez spełnienia których nie dojdzie do wypłaty należności lub przekazania dokumentów uprawniających do podjęcia towaru. Banki pośredniczące w takich transakcjach mają możliwości weryfikacji partnera lub zabezpieczenie transakcji. Wiąże się to z opłatami i prowizjami. Nie warto na nich jednak oszczędzać, gdyż strata spowodowana nieuczciwością partnera może być o wiele większa.

## Podsumowanie

Chiny są bardzo złożonym i specyficznym rynkiem, a współpraca z chińskimi partnerami może być bardzo kłopotliwa i kosztowna. Nie zraża to jednak zagranicznych inwestorów. Eksporterów przekonują perspektywy obecności na ogromnym rynku i czerpanie z tego nieograniczonych zysków, a importerów niskie koszty produkcji i rosnąca jakość towarów. W tym środowisku jest także miejsce dla kreatywnych przedsiębiorców z Polski. Mamy bogate doświadczenia w „radzeniu sobie” pomimo niekorzystnych warunków działalności. Współpraca z Chińczykami wymaga cierpliwości i wytrwałości, ale jest tego warta.

## Transakcje walutowe

Do 2009 r. wymiana walutowa w ramach transakcji handlowych, była możliwa jedynie za pośrednictwem banku centralnego (Ludowego Banku Chin). Przyjmował on od zagranicznych kontrahentów płatności w dolarach amerykańskich, a stronie chińskiej przekazywał równowartość w juanach (renminbi). Przeliczenie odbywało się po sztywnym kursie ustalonym przez bank centralny. Zagraniczny podmiot nie miał dostępu do chińskiej waluty, natomiast firma z Chin nie otrzymywała dolarów. Stopniowo od czerwca 2009 r., a w pełnym wymiarze od lipca 2010

r. została umożliwiona wymiana walutowa między stronami transakcji z pominięciem banku centralnego. Dzięki temu zagraniczne podmioty uzyskały dostęp do chińskiej waluty.

Inwestorzy muszą pamiętać, że chińska waluta posiada dwa odrębne rynki: wewnętrzny dla rezydentów oraz zewnętrzny. Na rynku wewnętrznym obowiązującą walutą jest tzw. onshorerenminbi (CNY). Na drugim rynku, skupionym głównie w Hongkongu, walutą jest tzw. offshorerenminbi(CNH). Władze starają się wyraźnie rozdzielić oba

rynki poprzez ścisłą kontrolę transgranicznej wymiany juana oraz restrykcje dla przepływów kapitałowych. Z tego względu oba rynki (CNY i CNH) mają różnych uczestników i opierają się na różnych warunkach. Prowadzi to do ustalania różnych kursów dla CNY i CNH, a różnica między nimi jest zmienna - w ciągu ostatniego roku wynosiła od 0 % do 0,4 %. W związku z tym przy wymianie walutowej podawana jest informacja, która stawka jest w danym momencie kwotowana.

Rynki CNY i CNH reprezentują jedną walutę, dlatego oczekuje się, że obie stawki z czasem ulegną ujednoczeniu, jak tylko dojdzie do złagodzenia regulacji.

Sytuacja na chińskim rynku walutowym jest jednak jeszcze bardziej skomplikowana. Po pierwsze, w ramach rynku juana, istnieje rynek kontraktów forward, rozliczanych w USD bez dostawy waluty (tzw. non-deliverable forward, NDF). Ich kurs wyraża oczekiwania co do przyszłego kształtowania się stawki CNY. Po drugie istnieje jeszcze odrębny kurs wymiany wykorzystywany dla rozliczania transakcji handlowych przez zagranicznych kontrahentów, którzy nie posiadają rachunku w chińskim banku. Czasami jest on oznaczany jako CNT. Jest on bardzo zbliżony do stawki CNY, ale nie taki sam i jest traktowany oddzielnie z uwagi na brak dostępu do waluty z rynku wewnętrznego dla uczestników spoza tego rynku.

Rozpoczęcie wymiany handlowej w chińskiej walucie może odbywać

się na dwa sposoby, w zależności w ramach którego rynku ma zamiar się działać (CNY lub CNH). Przede wszystkim zagraniczne przedsiębiorstwo może otworzyć rachunek w juanach w banku działającym bezpośrednio w Chinach. Bank ten musi znajdować się w regionie udostępnionym zagranicznym kontrahentom przez Ludowy Bank Chin, który dodatkowo udziela zgody na otwarcie takiego rachunku. Ponadto konto musi być zadeklarowane wyłącznie do transakcji handlowych. Na ich potwierdzenie należy dostarczyć do banku stosowne dokumenty (m.in. dokumenty poświadczające rejestrację firmy), które dalej są przekazywane do LBCh do akceptacji.

Druga możliwość, to operowanie spoza Chin, co wymaga otwarcia rachunku w jednym z banków operujących w Hongkongu, który skupia ponad 60 % zewnętrznego rynku juana. Kursem obowiązującym dla wymiany walutowej będzie CNT. Poprzez taki rachunek możliwe jest wykonywanie przelewów i otrzymanie

wanie należności od kontrahentów z Chin.

Aby dokonać zakupu juanów, konieczne jest przedstawienie dokumentu handlowego uzasadniającego przewalutowanie. Dlatego z wymiany walutowej można uzyskać juany jedynie do wysokości wynikającej z dokumentu handlowego. Wymiana otrzymanych juanów na inną walutę nie podlega regulacji, należy jednak pamiętać, że środki w chińskiej walucie nie mogą wyjść poza dopuszczony rynek zewnętrzny.

Zaletą utworzenia rachunku w juanach jest przede wszystkim eliminacja obaw chińskiego kontrahenta o wahania kursu juana. Ponadto, jeśli przedsiębiorstwo ma zarówno przepływy eksportowe, jak i importowe, może w ten sposób ograniczać ryzyko kursowe.

Prowadzenie rozliczeń w juanie pozwala także wykorzystywać wahania rynku walutowego dla uzyskania lepszego kursu wymiany i zakupu chińskiej waluty z wyprzedzeniem. W tym celu wymagane jest założenie specjalnego rachunku i dostarczenie LBCh faktury lub innego kontraktu potwierdzającego przyszłe zobowiązanie. Okres zakupu waluty z wyprzedzeniem jest ograniczony do trzech miesięcy. Utrzymywanie juanów otrzymanych od odbiorcy, bez zamiaru natychmiastowej wymiany na walutę zagraniczną, nie podlega ograniczeniom czasowym.

W celu zapłaty faktury za zakupy w juanie, przedsiębiorstwo powinno (przykład dla rachunku prowadzonego w Hong Kongu):

- otworzyć rachunek do rozliczeń w juanie,
- uzyskać potwierdzenie od dostawcy, że jest on zarejestrowany w lokalnym SAFE do dokonywania transakcji międzynarodowych,
- dokonać zakupu juanów na podstawie faktury. Kwota zakupu nie może być wyższa od kwoty wynikającej z faktury. W szczególnych przypadkach mogą być konieczne dodatkowe dokumenty handlowe.
- uzyskać od dostawcy potwierdzenie zezwolenia na dokonanie transakcji handlowej (chiński dostawca zobowiązany jest do przedstawienia informacji handlowych takich jak faktury lub kontrakty usługowe lokalnemu regulatorowi w celu weryfikacji).
- dokonać przelewu.

W przypadku zainteresowania wykorzystaniem instrumentów pochodnych do zabezpieczenia ryzyka kursowego, w ramach rachunku offshore firma, ma do dyspozycji trzy rozwiązania:

- może zawrzeć kontrakt forward z dostawą waluty na dowolny dzień roboczy (kursem odniesienia do rozliczenia będzie CNH),
- może zawrzeć kontrakt NDF rozliczany wyłącznie w walucie zagranicznej przez różnice kursowe (kontrakty mają sztywne daty rozliczenia, a sam rynek jest mało płynny; kursem odniesienia jest CNY),
- w przypadku zakupu juanów może powiązać zabezpieczenie z przyszłą fakturą (na okres do trzech miesięcy), potwierdzając przy tym konieczność zapłaty (kursem odniesienia jest wówczas CNY).

Do zabezpieczenia w ramach rachunku onshore do dyspozycji jest tylko kontrakt forward z dostawą waluty, a kursem odniesienia do rozliczenia będzie CNY.





Autor: Maciej Janusz - Ekspert niezależny,  
Konrad Białas - Analityk Rynku Walutowego, Departament Zarządzania Ryzykiem Finansowym, Alior Bank  
Konrad Pluciński - Ekspert Money.pl