

Polskie interesy w Chinach



FORMUŁA TARGÓW ZAWARTA W NAZWIE „CHINA EXPO POLAND” JEST ZBYT OGÓLNA DLA POTENCJALNYCH WYSTAWCÓW I ZWIEDZAJĄCYCH



LESZEK ŚLĘZYK

CHINY24.COM

PODCZAS WARSZAWSKICH TARGÓW CHINA EXPO POLAND (12-14 WRZEŚNIA) UTWIERDZIŁEM SIĘ W PRZEKONANIU, ŻE NASZ IMPORT Z CHIN TO WCIĄŻ GENIALNY BIZNES, ALE JEGO STARA FORMUŁA JUŻ SIĘ WYCZERPAŁA. NADESZŁA ERA WERSJI 2.0

Oczywiście, co najmniej równie często można się dziś spotkać z opinią przeciwną, że nastąpił kres importu z Chin. Zwłaszcza w tak zwanych „kompetentnych” gremiach biznesowych chętnie dochodzi się do wniosku, że prowadzenie interesów z Chinami (czy to w formie importu, czy eksportu) jest okropnie trudne, a właściwie niemożliwe, o czym świadczą liczne przykłady dotychczasowych naszych niepowodzeń. Dlaczego

jednak innym nacjom udaje się zarówno ściąganie inwestycji chińskich do siebie, jak i zarabianie pieniędzy w Chinach? Odpowiedź jest brutalnie prosta: to trzeba umieć.

Chińskie inwestycje

Po pierwsze, nie wolno lekceważyć obiektywnych realiów. Gdy porównamy mapy Polski i Chin sporządzone w tej samej skali, łatwo dostrzeżemy rażącą dyspro-

porcję. Widać ją także w zainteresowaniu światowych mediów doniesieniami na temat obu krajów. Tego zmienić się nie da, więc to my we wzajemnych kontaktach musimy występować w roli petenta i zwracać na siebie uwagę. Nie jakąś wizytą raz w roku od wielkiego dzwonu. Nie jakąś dętą imprezą typu sympozjum, tylko wytrwałą, cierpliwą pracą, polegającą na stukaniu do rozmaitych drzwi. Niekoniecznie w Pekinie. Zamiast narzekać na brak zapachu Chińczyków do inwestowania w Polsce, zastanówmy się, co nasi rezolutni i oblatani LOT-em fachowcy uczynili, aby ich do tego zachęcić. Ano nic. Absolutnie nic.

Eldorado importerów?

Przez dwadzieścia lat z okładem nasz import z Chin wyglądał dokładnie tak samo jak za czasów średniowiecznego kupca Marco Polo, który też dotarł do tego kraju i kupił tam to, co dla jego weneckich rodaków było dobrem unikatowym lub rzadkim, czyli dawało się odsprzedawać z krociowym zyskiem.

Dzisiaj chińskie produkty nie są już u nas tak wyjątkowe, a ich rynkowa atrakcyjność wynika głównie ze stosunkowo niskich cen. Tyle, że rynek mamy już nimi w znacznym stopniu nasycony, szlaki handlowe przetarte, a konkurencyjne oferty dają się łatwo porównywać za pośrednictwem Internetu... Importer, który od dawna budował swoje biznesowe imperium na sprzedaży importowanych z Chin prostych produktów, dzisiaj funkcjonuje wyłącznie dzięki „sieciami”, a nowi jego naśladowcy muszą już działać znacznie bardziej selektywnie i ze świadomością rosnącego ryzyka, choć i z wciąż jeszcze uzasadnioną nadzieją sukcesu.

Czy to znaczy, że import z Chin przestaje być dobrym interesem? A skądże! Nadszedł jednak czas zmiany w myśleniu o handlowej współpracy. Bardziej niż zakup gotowych produktów optaca się dzisiaj produkcyjny outsourcing, wyko-

rzystujący chińskie moce produkcyjne, tamtejszy potencjał technologiczny do realizacji naszych technicznie zaawansowanych projektów.

Koncepcjom takim zawsze jednak towarzyszy obawa, że efekty pracy projektanta zostaną szybko skopiowane, czyli po prostu skradzione – czy to z inicjatywy chińskich realizatorów, czy też za namową naszej rodzimej konkurencji. Można się przed tym zabezpieczyć, dzieląc całe zadanie na kilka części powierzanych do wykonania różnym chińskim firmom. Dobrym zabezpieczeniem jest też postęp techniczny, pozwalający w każdym kolejnym sezonie wprowadzać produktowe nowości, lepsze od tych już skopiowanych, a więc łatwo wygrywające z nimi w konkurencji.

Współpraca z chińskimi kontrahentami

Lata doświadczeń z dostawcami chińskich produktów pozwoliły mi wypracować trzy złote zasady, uniwersalne w odniesieniu do wszelkich form importu z Chin:

1. ufać, znaczy kontrolować;
2. okazja czyni złodzieja;
3. spiesz się powoli.

Brzmi to może niepoważnie, ale pomaga uniknąć znakomitej większości problemów, z którymi borykają się importerzy z całego świata. Pierwsza z tych sentencji dotyczy zwłaszcza kontaktów z osobami nieznanymi lub słabo znanymi (np. tylko z korespondencji elektronicznej). Nie możemy tu mówić o jakimkolwiek zaufaniu. Jest w nas tylko skłonność (podsz-

ta lenistwem), by wierzyć w atrakcyjne dla nas zapewnienia. Jednak informacje pochodzące od chińskiego dostawcy możemy zweryfikować samodzielnie, sprawdzając wstępnie stan rzeczy na miejscu.

Do dalszego nadzoru trzeba wynająć kogoś, kto podejmie się bezpośredniej kontroli poczynań dalekowschodniego partnera i będzie mu patrzył na ręce w każdym ważnym etapie handlowej wymiany. Koszty tej usługi należy z góry przewidzieć w kalkulacji danego przedsięwzięcia. Kontrola jawna ma tę przewagę nad dyskretną, że świadomy jej kontrahent nie odważa się naruszać warunków umowy. Natomiast poczucie braku kontroli zawsze owocuje rezultatami zgodnymi z treścią drugiej z moich zasad. Skryte zbieranie dowodów wykroczeń nie ma praktycznego znaczenia, gdyż z pewnością nie wygra się z chińską firmą sądowej sprawy o odszkodowanie.

Zasada „spiesz się powoli” dotyczy w tym wypadku koniecznego umiarkowania w naszych biznesowych ambicjach. Jeśli nie nauczymy się hamować swoich fantazji na temat spodziewanych ogromnych zysków, jeśli nie uświadomimy sobie, że import wymaga określonych form postępowania i konieczności ponoszenia pewnych kosztów, to długo będziemy się wystawiać na ryzyko oszustwa ze strony bardziej od nas doświadczonych dostawców. Czasem nam się uda, ale prędzej czy później spotka nas kosztowne rozczarowanie. Zostaniemy pozbawieni swoich pieniędzy przez ludzi, którym sami dałiśmy po temu idealną okazję. ■



CHIŃSKIE STOISKA NA EUROPEJSKICH TARGACH TO WBRĘW POZOROM NIE HANDLOWE STRAGANY, LECZ WITRYNY WIELKICH KORPORACJI



CHIŃSKI MASOWO PRODUKOWANY SAMOCHÓD ELEKTRYCZNY? A DLACZEGO NIE? POTENCJAŁ TEJ GOSPODARKI JUŻ NA TO POZWALA



KURS JĘZYKA CHIŃSKIEGO KLUCZEM DO WIELKIEJ KARIERY? ALE... JĘZYKÓW CHIŃSKICH JEST BARDZO WIELE, A ŁĄCZY JE TYLKO PISMO

**SILNI JAKOŚCIĄ
ORYGINAŁU**



Freudenberg
Sealing Technologies

CORTECO®