

Gala podsumowująca Targi oraz Kongres Gospodarczy była świetną okazją do spotkania liderów przedsiębiorczości.



VIII China Homelife Poland 2019

Ofertą największych w Europie Centralnej i Wschodniej majowych targów artykułów chińskich po raz kolejny zainteresowało się kilkanaście tysięcy handlowców, przedsiębiorców i odwiedzających targi. Po raz pierwszy wsparły je targi Export Expo, których regionem patronackim było Mazowsze

■ Wojciech Gryciuk

Targi China Homelife Poland organizowane są przez firmę Meorient International Exhibition przy współpracy z Warszawską Izbą Gospodarczą (WIG). China Homelife to międzynarodowy brand – pod taką samą nazwą podobne targi odbywają się w 13 regionach świata. China Homelife Poland są jedyną w tej części Europy edycją tego wydarzenia obejmującego swym zasięgiem 16 krajów Europy Centralnej i Wschodniej. To ważna platforma do realizacji wielkiego chińskiego projektu „Jeden Pas, jedna Droga”, a dla polskiej gospodarki szansa, że skorzystamy z tego projektu jako liderzy tej części Europy.

Targi odbyły się w Ptak Warsaw Expo w Nadarzynie pod Warszawą w dniach 29-31 maja. Przyjechało na nie ok. 1,1 tys. wystawców ze wschodniego wybrzeża Chińskiej Republiki Ludowej (prowincji Zhejiang, Guangdong, Anhui, Shandong) oraz Specjalnego Regionu Administracyjnego Hongkongu. Chociaż to tylko cztery prowincje z 22, na jakie dzieli się Chiny, jednak reprezentują one ogromny potencjał. Sama prowincja Zhejiang zajmuje prawie jedną trzecią obszaru Polski, zamieszkuje ją ponad 55 mln ludzi, a jej stolica, miasto Hangzhou, jest ważnym centrum gospodarczym. W ubiegłym roku odwiedziło ją ponad 180 mln turystów, a to daje wyobrażenie o rynkowym potencjale chińskich partnerów.

Na targi do Polski przyjechali producenci z czołowych marek, w tym ASD, Longliqi, Hengyi Petrochemical, Chunfeng Garment, Double Gun, Rider Intelligence, Jinfulai i Huajian, proponując produkty z takich branż, jak elektronika, materiały budowlane, meble, odzież i tekstylia, oświetlenie, wyposażenie domów (dekoracje) oraz upominki. Na stoiskach obecni byli certyfikowani dostawcy i producenci oraz sprawdzeni kontrahenci gwarantujący odpowiednio wysoką jakość oferowanych produktów.

Rola WIG

Inicjatywy WIG doceniły urzędy centralne oraz władze samorządowe, obejmując targi i kongres patronatem. Tegoroczne wydarzenia odbywały się pod patronatem honorowym Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju, Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii, Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej, Polskiej Organizacji Turystycznej oraz marszałków większości województw. Na zaproszenie WIG na targi przyjechało prawie 2 tys. handlowców z krajów Europy Centralnej i Wschodniej, a także przedstawiciele ponad 50 izb

W China Homelife Poland 2019 wzięło udział ponad 1,1 tys. firm z Chin. Liczba uczestników przekroczyła 10 tys.

Gospodarczej miasta Homel (Białoruś) oraz Izby Gospodarczej miasta Iwano-Frankiwsk (Ukraina). Korzyści z obecności na targach i kongresie wymieniali przedstawiciele wszystkich zaproszonych izb deklarując udział w następnej edycji zjazdu samorządów gospodarczych Europy Centralnej i Wschodniej pod egidą WIG.

Filar Export Expo

i organizacji gospodarczych z Białorusi, Chorwacji, Czech, Litwy, Łotwy, Mołdawii, Polski, Rosji, Słowacji i Ukrainy. Byli wśród nich mieszkańcy m.in. Brzeźcia, Doniecka, Drohobycza, Edinej, Homla, Iwano-Frankiwka, Kaliningradu, Kijowa, Lwowa, Mińska, Rygi, Równego, Smoleńska, Wilna oraz Sankt Petersburga.

Co ważne, prezes WIG Marek Traczyk podpisał porozumienia o współpracy z szefami kilku organizacji gospodarczych: Izby Przemysłowo-Handlowej z Sankt Petersburga (Rosja), Smoleńskiej Izby Przemysłowo-Handlowej (Rosja), Krajowej Konfederacji Przedsiębiorczości (Białoruś), Wołyńskiej Izby Gospodarczej (Ukraina), Izby

Specjalnym patronatem wyróżnił wydarzenia Marszałek Województwa Mazowieckiego, gdyż regionem patronackim targów i kongresu zostało Mazowsze. Zdaniem marszałka Struzika województwo mazowieckie ma szansę stać się dogodnym centrum wspierającym transpozycję chińskiego potencjału i wprowadzaniem chińskich jakościowych marek na rynek Polski i innych państw CEE. Targi i kongres mogą stworzyć platformę wspólnego handlowego dialogu przedsiębiorców chińskich i europejskich.

– Ogromnie cieszy mnie, że ta ważna inicjatywa na stałe zagościła na Mazowszu, w sercu Polski, wychodząc naprzeciw perspektywie zacieśnienia



O sukcesie targów świadczy fakt, że już postanowiono o ich kontynuacji, gdyż tegoroczni wystawcy odnotowali duże zainteresowanie swoimi produktami. Potwierdza to słuszność realizacji programu Hosted Buyers, czyli zapraszanie handlowców do odwiedzenia targów zapewniając transport i poczęstunek, a dla gości z zagranicy także nocleg. W sumie w jego ramach przyjęto łącznie ok. 5 tys. przedsiębiorców, z czego 2 tys. z Polski oraz 3 tys. z krajów CEE.

oczyszczamy z nich środowisko, ale także dostarczamy towar, który jest znakomitym paliwem energetycznym. Podobnie jest z rozwojem energetyki lokalnej i rozproszonej. Są one tańsze i efektywniejsze od budowy kolejnego bloku w elektrowni czy nawet elektrowni jądrowej. Tematem kolejnej debaty była współpraca gospodarcza administracji centralnej z samorządem gospodarczym CEE, Azji

więcej wysiłku samorządów i trwa o wiele dłużej. Jak zauważono w trakcie dyskusji, od władz centralnych oczekuje się działań interwencyjnych w momentach, gdy na innych, głównie unijnych, ale nie tylko, rynkach nasze firmy są odsuwane od handlu np. przez posądzanie o dumping czy w ramach tzw. ochrony rynku. Najczęściej bezzasadnie. Następna debata była poświęcona handlowi elektronicznemu. Przy sys-

Debatom towarzyszyły warsztaty, których celem było przekazanie wiedzy polskim importerom nt. sprowadzania towaru z Chin, ryzyka z tym związanego i sposobów na jego uniknięcie oraz niuansów kulturowych związanych z biznesem w Chinach. Prelekcje przygotowali eksperci z wieloletnim doświadczeniem z zakresu importu, logistyki i finansów. Seminaria cieszyły się dużą frekwencją, a poruszane tematy wzbudziły spore zainteresowanie importerów – po warsztatach wciąż chcieli pogłębiać swoją wiedzę, dlatego też chętnie zadawali prelegentom pytania i odwiedzali ich stoiska. Na sukces warsztatów złożyły się wielomiesięczne przygotowania i dopinanie planu seminariów na ostatni guzik zarówno przez prelegentów, jak i zespół Instytutu Boyma, który je zorganizował. Trzeciego dnia odbyły się wykłady zorganizowane przez Polskie Centrum Studiów nad Prawem i Gospodarką Chin Uniwersytetu Warszawskiego o chińskiej kulturze biznesu, aspektach prawnych współpracy z Chinami oraz e-commerce.

relacji handlowych regionu Europy Centralnej i Wschodniej z Chinami. (...) Ważne jest również, że po raz pierwszy zdecydowano o zorganizowaniu targów Export Expo, co umożliwiła ekspozycje towarów produkowanych w tym regionie Europy – powiedział marszałek Adam Struzik.

Stoiska oraz punkty informacyjne izb gospodarczych mieściły się po sąsiedzku z ekspozycją Mazowsza. Samorząd Województwa Mazowieckiego zorganizował wielowymiarowe stanowisko regionalne zadedykowane promocji przedsiębiorców prowadzących działalność na terenie Mazowsza, zainteresowanych podjęciem międzynarodowej współpracy. Produkty i oferty prezentowali przedsiębiorcy w takich branżach, jak przetwórstwo rolno-spożywcze, turystyka, kosmetyki, meble, spedycja międzynarodowa czy platformy e-commerce.

Kontaktami z importerami z Chin szczególnie zainteresowana jest branża rolno-spożywcza. Nadzieje na poprawę naszej sytuacji handlowej eksperci rynku pokładają w żywności. Choć Polska ma w tej branży ogromne możliwości, na przeszkodzie eksportu stoi zawiła biurokracja, bariery celne, transportowe i kulturowe. Na razie do Chin wysyłamy kurczaki (3,5 tys. ton w tym roku) i indyki (ponad pół tys. ton), ale eksport wieprzowiny jest nadal blokowany.

Matchmaking

Do centrum Ptak Warsaw Expo ściągali także handlowcy z całej Polski. Organizatorzy zaproponowali bardzo dobrze przyjęty program matchmakingu, dzięki któremu do przedsiębiorców dobierani są odpowiedni chińscy producenci. Podczas targów możliwe były spotkania kupców z dostawcami w tej właśnie strefie, gdzie łatwiej się dogadać. Targi China Homelife dały możliwość dokładnego zapoznania się z asortymentem. Wydarzenie pozwoliło umocnić to, co jest najważniejsze w relacjach biznesowych – wzajemne zaufanie – i przyczyniło się do zacieśnienia współpracy między przedsiębiorcami z Chin i Polski.

Kongres Gospodarczy CEE

Nie ma jednej recepty na udany biznes z Chinami. Istnieje jednakże klucz do rozpoczęcia całego procesu, tak aby szansa na powodzenie biznesu była jak największa. Tym kluczem jest wiedza, która jest bezcenna dla wszystkich – importerów i eksporterów. Taką wiedzą, użyteczną i popartą praktyką, podzielili się eksperci debat i seminariów organizowanych przez trzy dni Kongresu Gospodarczego Europy Centralnej i Wschodniej, który towarzyszył targom China Homelife Poland oraz Export Expo.

Głównym wnioskiem z pierwszej z debat poświęconej międzynarodowej współpracy uczelni wyższych, w której wzięli udział przedstawiciele uczelni zarówno państwowych, jak i prywatnych, było to, że te drugie w kształceniu studentów z innych krajów, w tym Chin i innych państw Dalekiego Wschodu, są skazane tylko i wyłącznie na swoje własne siły. Mają duży problem w pozyskaniu jakiegokolwiek pomocy zarówno ze strony polskiej administracji państwowej, jak i odpowiednich służb państw, z których studenci pochodzą; i chodzi tu nie tylko o pomoc materialną, ale też merytoryczną. W efekcie do Polski trafiają głównie studenci z biedniejszych regionów Chin, których przygotowanie do studiów jest niewielkie, nie mówiąc o ogromnych problemach z komunikacją z powodu słabej znajomości języka angielskiego. To nie poprawia relacji między oboma krajami.

Nie mniej ciekawa okazała się druga debata poświęcona elektromobilności i wizjonerskim sposobom pozyskiwania energii. Paneliści w swoich wypowiedziach podkreślali, iż tylko zorganizowane wspólne działania wszystkich grup społecznych, urzędniczych i decydenckich, może przynieść tu sukces. Ludzie muszą zrozumieć, że np. segregacja śmieci to ważny element pozyskiwania znakomitego paliwa dla spalarni. Segregując śmieci nie tylko



Olga Hutsuliak, szefowa Wydziału Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych z Izby Przemysłowo-Handlowej w Iwano-Frankiwsku na Ukrainie i Marek Traczyk, prezes Warszawskiej Izby Gospodarczej, po podpisaniu umowy o współpracy.

oraz obu Ameryk, w której wzięli udział Andrzej Maria Braiter, dyplomata, były ambasador RP w Brazylii, Angoli, Kostaryce oraz Andrzej Pieczonka, były konsul ekonomiczny RP w Szanghaju, specjalista od rynków dalekowschodnich, głównie chińskiego. Ich zdaniem, taka współpraca najlepiej jest realizowana na poziomie samorządowym, gdyż właśnie one są na nią najlepiej ukierunkowane znając potrzeby i oczekiwania mieszkańców swojego regionu. Jednak bez wsparcia administracji centralnej jest ona bardzo trudna do zrealizowania. Łatwiej jest bowiem pewne sprawy załatwiać ze szczebla centralnego niż lokalnego, np. stworzenie wspólnego frontu działania i ekspansji na rynek zagraniczny bez wsparcia władz państwowych wymaga

tematycznym rozwoju gospodarek Unii Europejskiej, w tym polskiej, jednej z najszybciej rozwijających się, zauważa się też szybki rozwój branży e-commerce. Ponieważ rozwija się ona 4-5 razy szybciej niż handel tradycyjny, jest to obecnie najbardziej rokujący rodzaj handlu. Oprócz niezaprzeczalnych zalet, takich jak niższa cena, łatwość nabycia nowości czy możliwości wyboru wielu dostawców, notuje ona też problemy związane np. z prawodawstwem czy obawą przed nierzetelnymi kontrahentami. By ich uniknąć należy bardzo dokładnie przestrzegać reguł tego typu handlu, jak i pamiętać o prawnych aspektach krajów, z którymi tego typu handel się prowadzi.

Pakiet VIP

Podczas targów i kongresu polscy przedsiębiorcy mogli skorzystać z pakietu VIP przygotowanego przez China Sourcing Center Warsaw we współpracy z Instytutem Boyma. Pakiet obejmował m.in. umówienie spotkań z pięcioma chińskimi firmami wraz z asystą tłumacza. W ciągu trzech dni umówiono ok. 900 takich spotkań. Pakiet VIP był owocem wielomiesięcznej pracy zespołu Instytutu Boyma, który starał się poznać potrzeby polskich przedsiębiorców i ich oczekiwania względem targów, a także zachęcić ich do wzięcia udziału w wydarzeniu. Tylko drugiego dnia targów na stoisku China Sourcing Center Warsaw umówiono ponad 500 spotkań (prawie dwa razy więcej, niż poprzedniego dnia), dzięki czemu wielu polskich przedsiębiorców znalazło nowych partnerów biznesowych. ☺