

Home&Market – październik 2026



RAPORT

CHINY W POLSCE

Stosunki między Polską a Chinami mają dobrą tradycję

Polska ma solidne podstawy przemysłowe, korzystne położenie geograficzne oraz wysoko wykwalifikowane kadry, a także jest ważnym węzłem transportowym i handlowym między Chinami a Europą. Oba państwa mają swoje mocne strony i własne potrzeby, co stwarza sprzyjające warunki do dalszego rozszerzania współpracy gospodarczej, handlowej i inwestycyjnej – uważa J.E. LU Shan, Ambasador Nadzwyczajny i Pełnomocny Chińskiej Republiki Ludowej w Rzeczypospolitej Polskiej.



**W RELACJACH
POLSKO-CHIŃSKICH
WSPÓŁPRACA
GOSPODARCZA
I HANDLOWA JEST
JEDNYM Z OBSZARÓW
O NAJBARDZIEJ
SOLIDNYCH
PODSTAWACH
I NAJWIĘKSZYM
POTENCJALE**

Przewodniczący Xi Jinping wskazał, że zachodzące obecnie na świecie, w naszej epoce i w dziejach przemiany dokonują się w sposób bezprecedensowy. Świat mierzy się z nakładającymi się na siebie zmianami i zawirowaniami, narasta niestabilność, a konflikty geopolityczne wybuchają coraz częściej. Nasiła się jednostronność i protekcjonizm, rośnie zagrożenie ze strony hegemonizmu i polityki siły, międzynarodowy porządek gospodarczy i handlowy stoi w obliczu poważnych wyzwań, a światowej gospodarce brakuje impulsów do wzrostu. Pogłębia się nierównowaga w rozwoju. Nowa rewolucja naukowo-technologiczna oraz transformacja przemysłowa, choć tworzą nowe źródła dynamiki rozwoju, jednocześnie uwydatniają deficyty w zakresie globalnego zarządzania. Świat ponownie znalazł się w kluczowym momencie.

W obliczu narastającej niepewności stabilność staje się dobrem deficytowym, a pewność i przewidywalność same w sobie stanowią istotną szansę. To, jak wykorzystywać szanse pojawiające się w obliczu zmian oraz jak tworzyć nową stabilność w procesie przemian, jest kwestią, nad którą powinniśmy się dziś poważnie zastanowić.

Chiny, jako druga co do wielkości gospodarka świata, odpowiadają na oczekiwania społeczności międzynarodowej dotyczące pokoju, stabilności i rozwoju, zapewniając przewidywalność i stabilność własne-

go rozwoju. W ub.r. wartość chińskiej gospodarki po raz pierwszy przekroczyła 140 bln juanów, czyli około 20 bln dol. amerykańskich. W pierwszej połowie tego roku PKB wzrosło o 4,7 proc. rok do roku, a przyrost wyniósł 3,6 bln juanów – był to najwyższy poziom w analogicznym okresie ostatnich pięciu lat. Chiny są nie tylko światowym centrum produkcji i zapleczem dla globalnego przemysłu, lecz także ogromnym rynkiem konsumpcyjnym, żyznym gruntem dla przełomowych innowacji oraz kluczowym węzłem stabilnych i odpornych łańcuchów dostaw. Od początku tego roku przywódcy wielu państw kolejno odwiedzają Chiny na czele swoich delegacji, a wśród przedstawicieli światowego biznesu obserwujemy rosnące zainteresowanie Chinami. Za wspólnym przekonaniem, że „warto udać się do Chin”, kryje się duże zaufanie do perspektyw chińskiej gospodarki oraz pozytywne oczekiwania co do jej dalszego rozwoju.

Niezależnie od tego, jak zmienia się sytuacja zewnętrzna, polityka Chin w zakresie otwierania się na świat pozostanie niezmienna. Jest to zarówno strategiczny wybór Chin, jak i konieczność wynikająca z ich rozwoju. Zgodnie z realizowanym obecnie w Chinach „XV planem pięcioletnim” dalsze zwiększanie poziomu otwarcia na świat pozwoli nam dzielić się z innymi krajami możliwościami, jakie stwarza ogromny chiński rynek, pogłębiać współpracę i osiągać obopólne korzyści.

Współpraca jest również jednym z kluczowych słów opisujących relacje polsko-chińskie. Stosunki między Polską a Chinami mają dobrą tradycję i solidne podstawy, a od 77 lat, czyli od momentu nawiązania stosunków dyplomatycznych, niezmiennie opierają się na przyjaznej współpracy. W 2016 r. przewodniczący Xi Jinping złożył wizytę w Polsce, podczas której oba państwa ustanowiły stosunki kompleksowego partnerstwa strategicznego. Było to ważne, nowe strategiczne określenie charakteru stosunków dwustronnych i istotny etap w ich rozwoju. Rządy obu państw ustanowiły regularne

mechanizmy komunikacji w kluczowych obszarach. Dyplomacja na szczeblu przywódców państw oraz kontakty między rządami odgrywają niezmiennie strategiczną i wiodącą rolę w rozwoju stosunków dwustronnych oraz kształtowaniu polityki. Ponadto Polska i Chiny na szczeblu lokalnym ustanowiły 39 relacji partnerskich między prowincjami i miastami, wzbogacając kanały współpracy i komunikacji.

W relacjach polsko-chińskich współpraca gospodarcza i handlowa jest jednym z obszarów o najbardziej solidnych podstawach i największym potencjale. Rezultaty współpracy obu stron

w dziedzinie handlu i inwestycji są szczególnie imponujące. W ub.r. wartość polsko-chińskiej wymiany handlowej osiągnęła 48,7 mld dol. W pierwszej połowie tego roku obroty handlowe wyniosły 28,7 mld dol., odnotowując bardzo szybkie tempo wzrostu. Łączna wartość chińskich inwestycji w Polsce przekroczyła 4 mld dol. Obecnie w Polsce działa ponad 100 chińskich przedsiębiorstw, reprezentujących wiele sektorów, w tym nowe źródła energii, pojazdy elektryczne, logistykę i magazynowanie, a także finanse i działalność badawczo-rozwojową. Jeśli chodzi o wzajemną łączność, Ekspres



Zdj: Ambasada Chińskiej Republiki Ludowej w Polsce

Kolejowy Chiny–Europa łączy Eurazję i wspiera współpracę handlową między Chinami a Europą. Ok. 90 proc. pociągów Ekspresu Kolejowego Chiny–Europa przejeżdża przez Polskę lub dociera do Polski. W ub.r. w ramach Ekspresu Kolejowego Chiny–Europa uruchomiono ponad 20 tys. pociągów, a wolumen przewozów kontenerowych z Polski do Chin wzrósł rok do roku o 30 proc.

Port w Gdańsku jest również ważnym kanałem transportu chińskich towarów do Europy. Polsko-chińska współpraca gospodarcza i handlowa ma zarówno przewagi wypracowane w wyniku wieloletniej współpracy, jak i nowe możliwości, jakie niesie ze sobą zmienia-

jąca się epoka. Perspektywy dalszej współpracy są bardzo szerokie.

Z jednej strony gospodarki obu państw charakteryzują się wysokim stopniem komplementarności. Chiny dysponują solidnymi fundamentami gospodarczymi wypracowanymi w ciągu ponad 40 lat reform i otwarcia na świat, a także ogromnym rynkiem konsumpcyjnym, silną bazą przemysłową, dobrze rozwiniętą infrastrukturą, dużym potencjałem kadrowym oraz kompletnym systemem łańcuchów dostaw i produkcji. Polska ma solidne podstawy przemysłowe, korzystne położenie geograficzne oraz wysoko wykwalifikowane kadry, a także jest ważnym wę-

złem transportowym i handlowym między Chinami a Europą. Oba państwa mają swoje mocne strony i własne potrzeby, co stwarza sprzyjające warunki do dalszego rozszerzania współpracy gospodarczej, handlowej i inwestycyjnej.

Z drugiej strony plany rozwojowe obu państw są w dużym stopniu zbieżne. Podczas moich wizyt w regionach oraz udziału w wymianie delegacji między Polską a Chinami głęboko odczułem, że obie strony są pełne entuzjazmu i gotowości do rozwijania współpracy. Właśnie w tym tkwi potencjał naszej współpracy. W kolejnym etapie powinniśmy poprzez pogłębione strategiczne uzgodnienie planów rozwojowych znaleźć



fol. PAP/Marcin Obara

**POLSKA I CHINY
MOGĄ W PEŁNI
WYKORZYSTAĆ
SWOJE ATUTY
W DZIEDZINIE
BADAŃ NAUKOWYCH,
ZASOBÓW
KADROWYCH,
PRZEMYSŁU ORAZ
ZASTOSOWAŃ
PRAKTYCZNYCH,
ZACIEŚNIAĆ
WSPÓŁPRACĘ
W ZAKRESIE BADAŃ
PODSTAWOWYCH
I WSPÓŁNYCH
INNOWACJI**

nowe obszary wzrostu. Ten rok jest pierwszym rokiem realizacji chińskiego „XV planu pięcioletniego”, podczas gdy Polska również pracuje nad „Strategią Rozwoju do 2035 r.”. Kierunki obu planów są w dużym stopniu zbieżne, a obie strony koncentrują się przede wszystkim na transformacji energetycznej, innowacjach w zakresie zaawansowanych technologii, gospodarce cyfrowej oraz badaniach i rozwoju w dziedzinie nauki i edukacji.

W obliczu wspólnych zadań warto zwrócić szczególną uwagę na kilka kierunków.

Po pierwsze, przemysł zaawansowanych technologii. Obecnie nowa rewolucja naukowo-technologiczna oraz transformacja przemysłowa przyspieszają, a Chiny intensywnie rozwijają nowe źródła dynamiki dla innowacji technologicznych i rozwoju przemysłu. Weźmy jako przykład sztuczną inteligencję. Chiny stworzyły już kompletny ekosystem obejmujący badania i innowacje, infrastrukturę obliczeniową, kształcenie kadr oraz zastosowania praktyczne. Niedawno w Szanghaju odbyła się Światowa Konferencja Sztucznej Inteligencji 2026 oraz Spotkanie Wysokiego Szczebla w sprawie Globalnego Zarządzania Sztuczną Inteligencją. Chiny zachęcają do otwartego udostępniania technologii, współpracy i dzielenia się zasobami, wspierając wykorzystanie nowych technologii w różnych sektorach gospodarki. Chiny są również gotowe działać na rzecz

tego, aby możliwości rozwoju wynikające z postępu technologicznego w większym stopniu służyły wszystkim państwom świata. Podam jeszcze przykład z naszego najbliższego otoczenia – popularnego w Polsce humanoidalnego robota Edwarda. Jego podzespoły fizyczne pochodzą ze strony chińskiej, natomiast oprogramowanie i system sterowania zostały opracowane w Polsce. Jest to typowy przykład komplementarnej współpracy obu stron.

Polska i Chiny mogą w pełni wykorzystać swoje atuty w dziedzinie badań naukowych, zasobów kadrowych, przemysłu oraz zastosowań praktycznych, zacieśniać współpracę w zakresie badań podstawowych i wspólnych innowacji w obszarach najnowocześniejszych technologii, pogłębiać dialog na temat zarządzania sztuczną inteligencją, rozwijać współpracę w dziedzinie inteligentnej produkcji oraz promować demonstracyjne zastosowania nowych technologii w różnych gałęziach przemysłu.

Po drugie, przemysł nowych źródeł energii. Niezależność energetyczna stanowi fundament rozwoju gospodarczego każdego państwa, a w obecnej sytuacji międzynarodowej transformacja energetyczna stała się nieunikniona. W dziedzinie nowych źródeł energii Chiny zgromadziły bogate doświadczenie – zarówno w zakresie produkcji i magazynowania energii, jak i jej oszczędzania. Zbudowały naj-

większy na świecie system dostaw czystej energii elektrycznej. Przyrost produkcji energii elektrycznej ze źródeł czystej energii odpowiada za ponad połowę wzrostu całkowitego zużycia energii elektrycznej w kraju. Chiny stworzyły również największy i najbardziej kompletny na świecie łańcuch przemysłu nowych źródeł energii, dostarczając na światowe rynki ponad 80 proc. modułów fotowoltaicznych i 70 proc. urządzeń energetyki wiatrowej. Produkcja i sprzedaż pojazdów elektrycznych w Chinach zajmują pierwsze miejsce na świecie nieprzerwanie od 10 lat.

Polska i Chiny stoją przed podobnymi realnymi wyzwaniami związanymi z transformacją energetyczną, takimi jak długotrwałe uzależnienie od węgla, wysokie zapotrzebowanie przemysłu na energię elektryczną czy obawy, że zbyt szybkie tempo transformacji może wywołać presję na gospodarkę. Dlatego chińskie doświadczenia mogą stanowić dla Polski cenne źródło wiedzy i inspiracji. Przewaga Chin wynikająca ze skali przemysłu nowych źródeł energii może pomóc Polsce obniżyć koszty transformacji i przyspieszyć jej tempo. Polska i Chiny mogą zacieśnić

wymianę technologiczną oraz dzielić się doświadczeniami, a także wspólnie poszukiwać rozwiązań technologicznych i modeli transformacji dostosowanych do warunków każdego z obu państw.

Oczywiście, im bardziej zależy nam na rozszerzaniu i pogłębianiu współpracy, tym bardziej potrzebujemy właściwie rozumieć pojawiające się w niej problemy i odpowiednio je rozwiązywać. Obecnie w Europie toczy się wiele dyskusji na temat „nierównowagi handlowej” i „ograniczania ryzyka” (de-risking). Uważam, że kwestie te należy oceniać w sposób całościowy i racjonalny.

Po pierwsze, strona chińska nigdy nie dążyła celowo do osiągnięcia nadwyżki handlowej. Obecna sytuacja jest przede wszystkim obiektywnym rezultatem globalnego podziału pracy w przemyśle oraz struktury popytu na rynkach międzynarodowych. Dane widoczne w statystykach handlowych nie mogą być również utożsamiane z rzeczywistym podziałem korzyści.

Po drugie, strona chińska jest gotowa stworzyć korzystne warunki i zapewnić wsparcie w zakresie polityki, aby ułatwić polskim i europejskim towarom dostęp do rynku chińskiego. Obejmuje to między innymi systematyczne wprowadzanie różnego rodzaju działań i instrumentów wspierających eksport polskich i europejskich produktów do Chin, a także



Zdj: Ambasada Chińskiej Republiki Ludowej w Polsce

**WSPÓLNE
INTERESY POLSKI
I CHIN, A TAKŻE
CHIN I EUROPY,
ZDECYDOWANIE
PRZEWYŻSZAJĄ
ISTNIEJĄCE MIĘDZY
NAMI RÓŻNICE.
POWINNIŚMY
ZACIEŚNIAĆ
KOMUNIKACJĘ
I ROZWIĄZYWAĆ
PROBLEMY
POPRZEZ DIALOG.
W RELACJACH
POLSKO-CHIŃSKICH
ORAZ CHIŃSKO-
EUROPEJSKICH
NAJWIĘKSZYM
RYZYSKIEM JEST
NIEWŁAŚCIWE
OKREŚLENIE
CHARAKTERU TYCH
STOSUNKÓW**

tworzenie platform umożliwiających bezpośrednie spotkania przedsiębiorców z obu krajów i zapewniających kanały wejścia zagranicznych produktów na rynek chiński, takich jak Chińskie Międzynarodowe Targi Importowe (CIIE) oraz organizowane w tym roku wydarzenia z cyklu „Export to China”. Niedawno Chiny i Polska podpisały protokół dotyczący wymogów w zakresie kontroli i kwarantanny dla mięsa drobiowego i jego produktów eksportowanych do Chin, tworząc podstawy polityczne i regulacyjne dla wejścia polskiego drobiu na rynek chiński. Kilka tygodni temu w Pekinie odbyło się 20. posiedzenie Polsko-Chińskiej Wspólnej Komisji ds. Współpracy Gospodarczej. Strona chińska zadeklarowała gotowość do zwiększenia importu z Polski i wspierania bardziej zrównoważonego rozwoju dwustronnej wymiany handlowej. Wszystkie te konkretne działania świadczą o szczerości strony chińskiej w dążeniu do zwiększenia importu.

Po trzecie, wspólne interesy Polski i Chin, a także Chin i Europy, zdecydowanie przewyższają istniejące między nami różnice. Powinniśmy zacieśniać komunikację i rozwiązywać problemy poprzez dialog. W relacjach polsko-chińskich oraz chińsko-europejskich największym ryzykiem jest niewłaściwe określenie charakteru tych stosunków. Jeśli błędnie ocenimy ich właściwe miejsce i znaczenie, wszystkie późniejsze działania we współpracy oraz koordynacji polityki

napotkają przeszkody. Nie powinniśmy pozwolić, aby nacechowane emocjami i upolitycznione narracje utrudniały nam zdobywanie rzetelnych informacji i podejmowanie racjonalnych decyzji. Niezależnie od tego, czy mówimy o bezpieczeństwie energetycznym, czy o bezpieczeństwie łańcuchów przemysłowych i dostaw, kluczowe znaczenie mają różnorodność dostępnych opcji, odpowiedni poziom konkurencji oraz odporność systemu łańcuchów dostaw.

Tym, co powinniśmy zrobić, nie jest ograniczanie współpracy pod hasłem „ograniczania ryzyka”, lecz poprzez większą współpracę tworzyć otwarte, zróżnicowane i zdrowe środowisko rynkowe, tak aby zachować w swoich rękach decydujący wpływ na dokonywanie wyborów.

Zmiany niosą ze sobą nie tylko wyzwania, lecz także ogromne możliwości rozwoju. Konkurencja nie musi oznaczać gry o sumie zerowej, a współpraca może z powodzeniem tworzyć nowe możliwości wzrostu. W tym roku przypada dziesiąta rocznica ustanowienia kompleksowego partnerstwa strategicznego między Polską a Chinami. Stojąc w nowym punkcie wyjścia, oczekujemy, że wspólnie ze stroną polską, patrząc w przyszłość, będziemy stawiać na współpracę w odpowiedzi na zmiany, poprzez współpracę tworzyć nowe możliwości oraz dzięki współpracy wspierać wspólny rozwój.

Autor: LU Shan

Polska zasługuje na więcej niż rolę kraju tranzytowego w logistyce Chiny-Europa



YANG YUCHEN

dziennikarz, agencja prasowa Xinhua

W połowie lipca na terminalu przeładunkowym w Małaszewiczach pociąg towarowy z Chin nie dotarł zgodnie z planem o godz. 9 rano. Mijały kolejne godziny. Dyspozytorzy i operatorzy dzwignów zmieniali się na stanowiskach, a pracownicy czekali przy kawie. Kierownik terminalu mówił, że pozostaje im jedynie oczekiwać na informacje od właściciela ładunku. Pociąg ostatecznie przyjechał około godz. 19.

Opóźnienia nie są niczym niezwykłym na trasie liczącej tysiące kilometrów. To oczekiwanie nasuwa jednak pytanie: skoro przez Polskę przewożonych jest coraz więcej towarów między Azją a Europą, czy sam ruch tranzytowy wystarczy, aby kraj stał się europejskim centrum logistycznym?

Znacznie większą szansą jest przekształcenie tego ruchu w trwałą aktywność gospodarczą: magazynowanie, dystrybucję i inne

usługi związane z łańcuchem dostaw, a także stworzenie firmom powodów do pozostania w Polsce.

DLACZEGO POLSKA MA ZNACZENIE

Położenie Polski ma znaczenie, ponieważ towarzyszą mu rosnąca wymiana handlowa, dostęp do dużych rynków oraz gęsta sieć połączeń transportowych.

Dane chińskiej administracji celnej pokazują, że w pierwszych siedmiu miesiącach 2026 r. wartość dwustronnej wymiany handlowej osiągnęła 235,64 mld dolarów, czyli około 35,17 mld dolarów. Było to o 20,1 proc. więcej niż rok wcześniej. Polska odpowiadała za 34,3 proc. chińskiego handlu z Europą Środkowo-Wschodnią.

Co więcej, z danych Narodowego Banku Polskiego wynika, że w lipcu Chiny po raz pierwszy wyprzedziły Niemcy i stały się największym źródłem importu towarów do Polski. W okresie od stycznia do lipca import z Chin

wzrósł o 13,2 proc. rok do roku, podczas gdy import z Niemiec zwiększył się o 2,0 proc.

Małaszewicze, położone ok. 9 km od granicy z Białorusią, są punktem przeładunkowym dla pociągów kursujących między Chinami a Europą i wjeżdżających na teren Unii Europejskiej.

Przewaga Polski nie ogranicza się jednak do jednego terminalu granicznego. Na zachodzie znajdują się Warszawa, Poznań i Niemcy, na południu rynki Czech i Słowacji, a na północy porty bałtyckie. Gdańsk dysponuje również regularnymi połączeniami kontenerowymi z największymi chińskimi portami.



Zdjęcie: Magnific

Dla chińskich przedsiębiorstw Polska może być bramą do szerzego rynku europejskiego. Dla samej Polski szansą jest stanie się miejscem, w którym firmy zdecydują się lokować magazyny, centra dystrybucyjne oraz inne operacje związane z łańcuchem dostaw.

JD Logistics, które weszło na polski rynek w 2021 r., prowadzi obecnie trzy obiekty magazynowe w Warszawie i Poznaniu oraz świadczy na rzecz polskich przedsiębiorstw usługi magazynowania i realizacji zamówień.

Ważniejszy od samej liczby magazynów jest jednak szerszy mechanizm: wraz ze wzrostem wymiany handlowej wokół kluczowych węzłów transportowych koncentrują się magazynowanie, dystrybucja i zarządzanie zapasami, przyciągając kolejne usługi i inwestycje.

Polska również zwiększa swoje możliwości infrastrukturalne. Na początku 2026 r. PKP PLK zakończyły przejęcie spółki CARGOTOR, dzięki czemu kluczowa infrastruktura kolejowa w Małaszewiczach znalazła się pod zarządem krajowego operatora infrastruktury kolejowej. Państwo inwestowało również w mo-

dernizację torów oraz obiekty intermodalne.

Handel między Chinami a Europą oraz działalność chińskich przedsiębiorstw tworzą popyt. Polskie i unijne inwestycje zwiększają dostępne moce.

Pytanie nie brzmi więc już jedynie: ile towarów przejeżdża przez Polskę? Ważniejsze jest to, jak dużą aktywność gospodarczą ten przepływ może wygenerować właśnie tutaj.

JAK ZBUDOWAĆ NIEZAWODNY HUB

Niezawodność oznacza przewidywalność.

Firmy mogą stosunkowo szybko przekierować pojedyncze transporty. Decyzje dotyczące lokalizacji magazynów czy regionalnych operacji w ramach łańcucha dostaw wymagają jednak przekonania, że dane miejsce pozostanie wydajne i niezawodne przez wiele lat.

Kolejny etap współpracy logistycznej między Chinami a Polską powinien w większym stopniu koncentrować się na zwiększaniu przewidywalności i odporności całej sieci.

Lepsza wymiana danych, elektroniczna dokumentacja oraz ściślejsza koordynacja pomiędzy operatorami kolejowymi,

portami i przedsiębiorstwami logistycznymi mogą ograniczać opóźnienia i inne utrudnienia.

Trzynastodniowe zamknięcie granicy polsko-białoruskiej we wrześniu 2025 r. pokazało ryzyko wynikające ze zbyt dużego uzależnienia od jednego korytarza transportowego.

Silniejsze połączenia pomiędzy Małaszewiczami, Gdańskiem, Warszawą, Łodzią i Poznaniem dawałyby przedsiębiorstwom więcej możliwości w sytuacji, gdy jedna z tras zostanie zakłócona.

W dłuższej perspektywie zadaniem powinno być rozwijanie w Polsce bardziej zaawansowanych usług, od logistyki celnej i regionalnej dystrybucji, przez obsługę posprzedażową i logistykę cyfrową, aż po transport o niższej emisji dwutlenku węgla.

Lepsze kojarzenie partnerów biznesowych mogłoby również pomóc mniejszym firmom w znajdowaniu wiarygodnych partnerów. Tamtego lipcowego wieczoru opóźniony pociąg ostatecznie dotarł do Małaszewicz i ruszył dalej na zachód.

Dla Polski większą szansą nie jest jednak samo przyjmowanie kolejnych takich składów, lecz sprawienie, aby większa część biznesu, który generują, pozostawała w kraju.



Mapa chińskiego kapitału w Polsce.

Jeden region wyraźnie dominuje

Według danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczych w Polsce działa 4138 aktywnych spółek z udziałem chińskiego kapitału, w tym także podmiotów z Hongkongu. Zestawienie pokazuje wyraźną koncentrację geograficzną: aż 74,19 proc. takich firm przypada na województwo mazowieckie. Warszawa skupia 1520 podmiotów, a kolejne miejsca zajmują Wólka Kosowska i Jabłonowo. Dane pokazują też wyraźne przyspieszenie rejestracji nowych spółek w ostatnich latach — najwięcej powstało w 2025 i 2026 r. Wśród największych firm z chińskim kapitałem są m.in. Huawei Polska, Xiaomi Technology Polska, SAIC Motor Poland, Bank of China oraz ICBC.

Lista miejscowości, w których działa minimum 10 firm z kapitałem chińskim

miejscowość	liczba
WARSZAWA	1520
WÓŁKA KOSOWSKA	739
JABŁONOWO	451
WROCŁAW	149
POZNĄ	134
JAWORZNO	109
KOZERY	88
KRAKÓW	51
PIASECZNO	43
GDAŃSK	42
KATOWICE	42
MARYSIN	36
ŁÓDŹ	35
ŁAZY	28
RZESZÓW	25
GDYNIA	20
SZCZECIN	19
LUBLIN	18
RASZYN	16
BIĄŁYSTOK	16
BYDGOSZCZ	15
SŁUBICE	15
BIELANY WROCŁAWSKIE	12

Dane aktualne na: 22.08.2026 r.

Firmy z kapitałem chińskim o największych przychodach

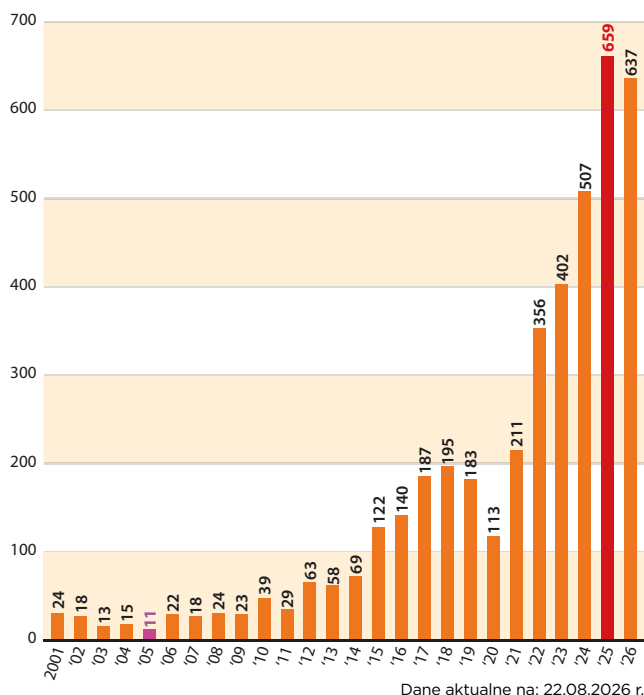
nazwa firmy	województwo	miejsowość
TPV DISPLAYS POLSKA SP. Z O.O.	LUBUSKIE	GORZÓW WIELKOPOLSKI
NEXTEER AUTOMOTIVE POLAND SP. Z O.O.	ŚLĄSKIE	TYCHY
HUAWEI POLSKA SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
XIAOMI TECHNOLOGY (POLSKA) SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
ADAMPOL S.A.	PODLASKIE	ZAŚCIANKI
NEAPCO EUROPE SP. Z O.O.	OPOLSKIE	PRASZKA
NORTHERN LIGHT SERVICE SP. Z O.O.	DOLNOŚLĄSKIE	KĄTY WROCŁAWSKIE
SAIC MOTOR POLAND SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
STECOL CORPORATION (SP. Z O.O.) ODDZIAŁ W POLSCE	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
COSTWAY SP. Z O.O.	POMORSKIE	GDAŃSK
TUOPU POLAND SP. Z O.O.	WIELKOPOLSKIE	POZNAŃ
SCHOLZ POLSKA SP. Z O.O.	ŚLĄSKIE	BĘDZIN
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA (EBOPE) S.A. (S.A.) ODDZIAŁ W POLSCE	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
PLAYTIKA POLAND SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
DAHUA TECHNOLOGY POLAND SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
BANK OF CHINA (LUXEMBOURG) S.A. S.A. ODDZIAŁ W POLSCE	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
OIP TECH SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
TRISTONE FLOWTECH POLAND SP. Z O.O.	DOLNOŚLĄSKIE	WAŁBRZYCH
SMP POLAND SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA
TP-LINK POLSKA SP. Z O.O.	MAZOWIECKIE	WARSZAWA

Dane aktualne na: 22.08.2026 r.

W których województwach jest najwięcej firm z chińskim kapitałem?

województwo	liczba firm	proc. udział
DOLNOŚLĄSKIE	187	4,52%
KUJAWSKO-POMORSKIE	40	0,97%
LUBELSKIE	32	0,77%
LUBUSKIE	40	0,97%
ŁÓDZKIE	54	1,30%
MAŁOPOLSKIE	71	1,72%
MAZOWIECKIE	3070	74,19%
OPOLSKIE	21	0,51%
PODKARPACKIE	39	0,94%
PODLASKIE	23	0,56%
POMORSKIE	89	2,15%
ŚLĄSKIE	210	5,07%
ŚWIĘTOKRZYSKIE	21	0,51%
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	21	0,51%
WIELKOPOLSKIE	190	4,59%
ZACHODNIOPOMORSKIE	30	0,72%

Firmy z chińskim kapitałem wg roku rejestracji w Polsce



Zdjęcie: AdobeStock



GENTLEMAN

MAGAZYN DLA MĘŻCZYZN Z KLASĄ

BIZNES
STYL
MOTORYZACJA
PODRÓŻE
KULTURA

29 LAT NA RYNKU!
ZMIENIAMY SIĘ
DLA CIEBIE

DOSTĘPNY
W PRENUMERACIE
I SALONACH
PRASOWYCH



gentlemanmagazine.pl





Zdjęcie: Magnific

Jesienne targi w Chinach.

Ofertę na 2027 rok buduje się teraz



PIOTR CANOWIECKI

współzałożyciel ChinskiRaport.pl

Produkt, który ma trafić do sprzedaży wiosną przyszłego roku, warto znaleźć już tej jesieni. Targi w Chinach i Hongkongu pozwalają w kilka dni porównać propozycje wielu dostawców i sprawdzić, co nowego można zaoferować własnym klientom.

Przy nowym produkcie rozmowa o cenie jest zwykle dopiero początkiem. Przed zamówieniem trzeba uzgodnić materiały i wykonanie, ocenić próbki oraz sprawdzić dostawcę. Produkcja i dostawa zajmą kolejne tygodnie. Spotkanie jesienią pozwala zaplanować te etapy z myślą o przyszłorocznej sprzedaży i zostawić czas na poprawki.

Od ponad dziesięciu lat odwiedzam targi w Chinach. Nie wszystkie spełniały moje oczekiwania. Dlatego polecam konkretne, sprawdzone przeze mnie wydarzenia: Canton Fair, Global Sources i wybrane targi branżowe HKTDC.

WYBÓR TARGÓW ZACZYNA SIĘ OD PRODUKTU

Przedsiębiorcy rozważającemu import z Chin poleciłbym na początek Canton Fair w Kantonie. Szeroki przekrój branż pomaga znaleźć pomysł na rozszerzenie asortymentu. Z mojego doświadczenia wynika, że na stoiskach Canton Fair często łatwiej porozumieć się po angielsku niż podczas wizyty w fabryce. To dodatkowe ułatwienie dla osób rozpoczynających import. Jesienna edycja odbywa się w trzech fazach między 15 października a 4 listopada 2026 r. Pierwsza obejmuje m.in. elektronikę, maszyny i narzędzia, druga wyposażenie domu i meble, a trzecia odzież, tekstylia

i zabawki. Termin wyjazdu trzeba więc dopasować do kategorii produktu.

Importerom elektroniki użytkowej polecam Global Sources w Hongkongu, organizowane tam od 2006 r. Na dwie fazy, 11–14 i 18–21 października, organizator zapowiada ponad 4,2 tys. wystawców i 8 tys. stoisk. Obok elektroniki i sprzętu dla graczy można tam szukać rozwiązań inteligentnego domu oraz produktów wykorzystujących sztuczną inteligencję. Warto przyjrzeć się ich działaniu i ocenić, za które funkcje klient będzie gotów zapłacić.

Ofertę uzupełniają targi HKTDC, czyli Rady Rozwoju Handlu Hongkongu. Polecam zwłaszcza Hong Kong Electronics Fair, które odbywają się między 13–16 października, oraz Hong Kong International Lighting Fair dla branży oświetleniowej, zaplanowane na 27–30 października. Terminy części imprez się nakładają.

Zdj: Magnific



dają, dlatego trasę warto ułożyć wokół własnej branży i najważniejszych spotkań.

CO DAJE ROZMOWA PRZY STOISKU

Internet pomaga znaleźć ofertę, lecz zdjęcie nie pokazuje wszystkiego. Na targach można porównać materiały, wykończenie i działanie kilku podobnych produktów, a od razu potem zapytać o różnice w cenie. Rozmowa pokazuje też, czy dostawca rozumie oczekiwania kupującego i potrafi odpowiedzieć na szczegółowe pytania.

Wielu wystawców podejmuje się produkcji pod marką klienta, ze zmienionymi parametrami lub własnym opakowaniem. Rozmowa jest łatwiejsza, gdy mamy określone wymagania wobec produktu, wielkość zamówienia i termin dostawy. Przy stoisku radzę zapytać o minimalną partię, koszt zmian

NA TARGACH MOŻNA PORÓWNAĆ MATERIAŁY, WYKOŃCZENIE I DZIAŁANIE KILKU PODOBNYCH PRODUKTÓW, A OD RAZU POTEM ZAPYTAĆ O RÓŻNICE W CENIE

i przygotowanie próbki. Dopiero wtedy widać, czy oferta pasuje do skali naszego biznesu. Trzeba też ustalić, czy rozmawiamy z producentem, czy z firmą handlową. Samo stoisko tego nie rozstrzyga.

OD SPOTKANIA DO PIERWSZEJ DOSTAWY

Rozmowę przy stoisku warto zakończyć ustaleniem następnego kroku: próbki, wyceny lub wizyty

w zakładzie. Szybko przesłane podsumowanie pozwala podtrzymać kontakt. Wspólna kolacja może pomóc lepiej poznać partnera, ale ustalenia dotyczące produktu, płatności i dostawy najlepiej potwierdzić na piśmie.

Przed zamówieniem trzeba sprawdzić firmę, możliwości fabryki oraz dokumentację potwierdzającą zgodność produktu z wymaganiami europejskimi. Samo zapewnienie sprzedawcy nie wystarczy. Audyt zakładu i kontrola gotowej partii przed wysyłką pomagają ocenić, czy obietnice ze stoiska mają pokrycie w produkcji.

Na jesienne targi warto pojechać po coś, co zmieni przyszłoroczną ofertę firmy: nowy produkt, lepszą wersję dotychczasowego modelu lub dostawcę, z którym można nawiązać współpracę na lata.

Transport z Chin. Cena frachtu to nie wszystko



DOMINIK BŁĘDZKI
współzałożyciel ShipHub.pl

W ostatnim czasie ustabilizowały się stawki za transport morski z Chin. Sama stabilizacja cen nie gwarantuje jednak, że towar dotrze do nas na czas. Zmiana trasy statku lub zator w porcie mogą opóźnić dostawę i narazić importera na straty znacznie większe niż oszczędność na przewozie.

Znam przypadek importera gril-
li ogrodowych, którego dostawa opóźniła się o dwa miesiące z powodu zatłoczenia portów.

Grille dotarły dopiero we wrześniu, po głównym sezonie sprzedaży. Firma musi przechować je do kwietnia następnego roku. Przez ten czas płaci za magazynowanie, a na odzyskanie pieniędzy wydanych na grille musi czekać do ich sprzedaży.

Na podobne straty narażone są także firmy sprzedające przez cały rok. Gdy brakuje produktu w asortymencie, firma traci możliwość sprzedaży i osiągnięcia zysku, a klient może kupić go u konkurencji. Brak kompo-

nentów może z kolei zatrzymać produkcję. Jeśli sprowadzamy towar, który zobowiązaliśmy się dostarczyć klientowi w określonym terminie, opóźnienie transportu może oznaczać także kary przewidziane w umowie.

SKĄD BIORĄ SIĘ OPÓŹNIENIA

Kanał Sueski w Egipcie pozwala statkom płynącym z Chin do Europy uniknąć rejsu wokół Afryki. Łączy Morze Czerwone, leżące między Afryką a Półwyspem Arabskim, z Morzem Śródziemnym. Z powodu ataków na Morzu Czerwonym wielu armatorów skierowało jednak swoje statki na dłuższą trasę wokół południowego krańca Afryki. Statki i kontenery pozostają przez to dłużej w drodze, co ogranicza ich dostępność przy kolejnych wysyłkach.

Na trasie wokół Afryki sam rejs może trwać około dwóch miesięcy. Odbiór towaru, oczekiwanie w porcie na załadunek na statek, odprawa i dowóz do magazynu zajmują dodatko-



Zdj: Magnific



Zdj: Magnific

wy czas. Dostawa od nadawcy w Chinach do magazynu odbiorcy może więc zająć blisko trzy miesiące, zależnie od połączenia i miejsca docelowego. Dla firmy planującej sprzedaż liczy się dzień, w którym towar trafi do magazynu. Termin przybycia statku do portu nie daje jeszcze tej informacji.

Rozkłady rejsów zmieniają się również pod wpływem pogody. Tegoroczne tajfuny w Azji Wschodniej zakłócały pracę portów i opóźniały statki. Po wznowieniu przeładunków terminal nadal ma do obsłużenia zaległe transporty. Skutki kilkudniowej przerwy odczuwają więc także importerzy, których towary trafiają do portu już po przejściu tajfunu. Dlatego również po rezerwacji przewozu importer potrzebuje aktualnych informacji o trasie i przewidy-

wanym terminie dostawy, żeby móc dostosować plany sprzedaży lub produkcji.

Jesienne zamówienia po targach w Chinach i Hongkongu mogą dodatkowo zwiększyć popyt na transport. Przy dłuższym obiegu kontenerów rośnie wtedy ryzyko, że zabraknie sprzętu lub miejsca na wybranym statku. Importer czekający na niewielki spadek stawki ma mniej czasu na znalezienie innego połączenia. Wcześniejsza rezerwacja daje mu większą swobodę, szczególnie gdy firma musi dotrzymać terminu ustalonego z klientem albo uzupełnić wyczerpujące się zapasy.

KIEDY WARTO DOPLAĆĆ DO TRANSPORTU

Szybszy transport bywa wart dopłaty, gdy pozwala utrzymać sprzedaż albo uniknąć przestoju produkcji. Kolej zwykle skra-

ca czas dostawy w porównaniu z rejsem wokół Afryki, choć jest droższa. Pociągi z terminali takich jak Xi'an czy Chengdu jadą m.in. przez Kazachstan, Rosję i Białoruś do Małaszewicz, ważnego węzła przeładunkowego przy granicy z Białorusią. Termin dostawy koleją zależy jednak od sytuacji geopolitycznej i sprawności obsługi na granicach.

Czasem wystarczy szybciej dostarczyć jedną partię towaru, by utrzymać sprzedaż do czasu dotarcia pozostałej części zamówienia. Tę partię można wysłać koleją, a resztę drogą morską.

Alternatywą dla rejsu wokół Afryki jest sezonowa trasa przez Arktykę. Połączenie z Ningbo do Felixstowe działa od sierpnia do października, a sam rejs trwa średnio około 21 dni. Krótki sezon i warunki nawigacyjne ograniczają możliwość korzystania z tej trasy. Znaczenie mają też terminy dostępnych rejsów i zakres ubezpieczenia ładunku.

Przy planowaniu łańcucha dostaw radzę najpierw ustalić, kiedy towar będzie potrzebny do sprzedaży lub produkcji, i zostawić zapas czasu na opóźnienia. Jeszcze przed wysyłką warto uzgodnić ze spedytorem inne połączenie, jego koszt i termin, do którego można zmienić rezerwację. W razie problemów firma ma wtedy przygotowaną alternatywę. Utracony zysk i koszty opóźnienia mogą być znacznie większe niż oszczędność na frachcie.

TEGOROCZNE TAJFUNY W AZJI WSCHODNIEJ ZAKŁÓCAŁY PRACĘ PORTÓW I OPÓŹNIAŁY STATKI. PO WZNOWIENIU PRZEŁADUNKÓW TERMINAL NADAL MA DO OBSŁUŻENIA ZALEGŁE TRANSPORTY

Polska gwiazda robotyki

Edward potrzebuje drugiego etapu



GUO SHUANG

dziennikarz, agencja prasowa Xinhua

Pierwszy etap jego działalności rozbawił media społecznościowe. Drugi może przynieść Polsce nowe możliwości, nowe przedsięwzięcia i nowe rynki.

Edward Warchocki mówi po polsku, nosi garnitur, a nawet zdarzyło mu się ganiać dziki po parkingu w Warszawie. Nagrania z humanoidalnym robotem sprawiły, że Edward stał się w Polsce gwiazdą mediów społecznościowych i dostarczył odbiorcom sporo rozrywki. To był jego pierwszy etap.

Drugi może okazać się znacznie ciekawszy: co polskie firmy mogłyby zyskać dzięki maszynie skonstruowanej w Chinach, ale wyposażonej w polski głos i charakter?

Edward powstał na bazie G1 firmy Unitree – humanoidalnej platformy produkowanej w Chinach. Polska firma MERA Robotics wyposażyla go w dodatkowe oprogramowanie, możliwość komunikacji w języku polskim, lokalny charakter oraz zastosowania komercyjne. Edward nie jest więc ani gotowym produktem sprowadzo-

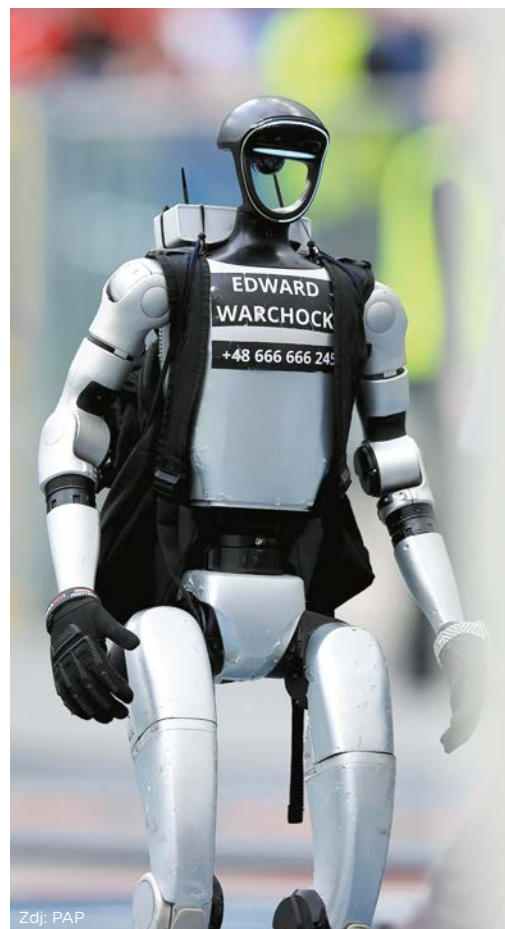
nym z Chin, ani robotem zbudowanym od podstaw w Polsce. Pokazuje natomiast, w jaki sposób chińska technologia, połączona z polską pomysłowością, może tworzyć nowe możliwości dla polskich przedsiębiorstw.

SZANSA NA TWORZENIE WARTOŚCI DODANEJ

Robot może zostać wyprodukowany w jednym kraju, przystosowany do konkretnych zastosowań w drugim, a serwisowany w trzecim. Ważne są jego silniki, ale równie istotne są oprogramowanie, aplikacje, testowanie i naprawy.

Polska nie wyprodukowała przegubów ani czujników Edwarda. Nadała jednak uniwersalnej maszynie polską tożsamość.

Jeżeli polskie firmy ograniczą się jedynie do odsprzedaży importowanych robotów, zarobią przede wszystkim na marży dystrybutora. Jeśli natomiast



Zdj: PAP

będą rozwijać wokół nich własne oprogramowanie i usługi, większa część tworzonej wartości może pozostać w Polsce. Podobny wybór pojawia się w przypadku baterii, magazynów energii czy przemysłowych zastosowań sztucznej inteligencji. Chińskie przedsiębiorstwa są w stanie produkować urządzenia na ogromną skalę. Polska ma natomiast inżynierów, fabryki, programistów oraz dostęp do rynku Unii Europejskiej.

Może więc jedynie odbierać i dystrybuować te produkty albo dostosowywać je do potrzeb europejskich klientów i wymogów regulacyjnych, rozwijać związane z nimi aplikacje i świadczyć usługi serwisowe w całym regionie.

Centrum przeładunkowe przemieszcza towary. Centrum inżynierne rozwija kompetencje.

Tworzenie wartości nie musi kończyć się na samej technologii. Jeżeli technologia zostanie dostosowana do potrzeb polskiej fabryki, miejscowi inżynierowie zyskują rolę w procesie produkcji. Jeśli polskie firmy stworzą oprogramowanie, które uczyni dane rozwiązanie rzeczywiście użytecznym, zyskają własny produkt.

Jeżeli następnie będą go utrzymywać, rozwijać i sprzedawać związane z nim usługi w całej Europie, pojedyncza importowana maszyna może stać się początkiem znacznie większego biznesu.

W ten sposób Polska może zamieniać technologię wytworzoną gdzie indziej w wartość tworzoną u siebie.

POWÓD, BY WRÓCIĆ DO KRAJU

Wielu wysoko wykwalifikowanych Polaków zbudowało karierę za granicą, bo przyciągnęły ich wyższe wynagrodzenia i bardziej ambitne projekty.

Magazyn raczej nie skłoni inżyniera zajmującego się oprogramowaniem samochodowym w Monachium do powrotu do kraju. Firma w Poznaniu czy Wrocławiu, rozwijająca systemy dla europejskich samochodów elektrycznych, już być może tak.

Osoby wracające do Polski przywoziłyby ze sobą kontakty, znajomość standardów branżowych i doświadczenie. Silniejsze lokalne przedsiębiorstwa mogłyby z kolei przyciągać coraz bardziej zaawansowane projekty.

Nie chodzi wyłącznie o sprowadzenie ludzi z powrotem do kraju, lecz o stworzenie dla nich pracy, dla której warto wracać. Inżynier, który jedynie instaluje maszynę zaprojektowaną gdzie indziej, ma niewielki wpływ na przyszłość produktu. Jeżeli jednak polskie zespoły uczestniczą w projektowaniu, dostosowywaniu technologii, rozwiązywaniu problemów lokalnych klientów i sprzedaży efektów tej pracy w całej Europie, stają się kimś więcej niż tylko użytkownikami technologii.

Zyskują szansę, by stać się innowatorami.

Taka praca oferuje więcej niż tylko wynagrodzenie. Daje możliwość przekształcenia pomysłu w realny produkt.

Ten wybór wpływa również na to, jakiego rodzaju firmy Polska może rozwijać.

Zespoły, które jedynie instalują importowane systemy, uczą się przede wszystkim ich obsługi. Zespoły, które dostosowują technologię do potrzeb klientów i projektują nowe produkty, budują własne kompetencje.

Jeśli zaawansowana technologia zacznie prowadzić do kolejnych innowacji, młodzi inżynierowie nie będą musieli wyjeżdżać z Polski, aby znaleźć ambitną pracę.

Dla tych, którzy już pracują za granicą, powrót do kraju nie

musiałby oznaczać odejścia od najnowocześniejszych obszarów ich profesji. Mogłby oznaczać możliwość uczestniczenia w nich właśnie w Polsce.

Co najważniejsze, wraz z odwróceniem odpływu talentów za granicę Polska mogłaby stać się europejską „Dolną Krzemową”. 

**JEŚLI
ZAAWANSOWANA
TECHNOLOGIA
ZACZNIE PROWADZIĆ
DO KOLEJNYCH
INNOWACJI, MŁODZI
INŻYNIEROWIE
NIE BĘDĄ MUSIELI
WYJEŹDŻAĆ
Z POLSKI, ABY
ZNALEŹĆ AMBITNĄ
PRACĘ**

MIEJSCE DO TWORZENIA

Edward pokazuje, co może się wydarzyć, kiedy chińska i polska innowacyjność spotykają się ze sobą.

Kolejnym krokiem mogłoby być nawiązanie przez firmy z obu krajów współpracy na wcześniejszym etapie procesu – tak aby od samego początku wspólnie projektować produkty przeznaczone dla europejskich klientów, zamiast dopiero później szukać nowych zastosowań dla gotowych maszyn.

Mogłoby to sprawić, że Polska stałaby się miejscem, w którym produkty są wymyślane, testowane i udoskonalane – oraz w którym zakorzenia się większa część związanej z nimi inżynierii, oprogramowania i usług. Dobra współpraca zaczyna się od lokalnych potrzeb.

Szpital mógłby pomóc dostosować robota do pracy na swoich oddziałach. Firma logistyczna mogłaby rozwijać robota prze-

znaczonego do pracy w magazynach. Przedsiębiorstwo energetyczne mogłoby współpracować z chińskimi dostawcami nad systemami magazynowania energii dostosowanymi do potrzeb polskiej sieci elektroenergetycznej.

Produkty dopracowane w Polsce mogłyby następnie znaleźć klientów w innych krajach Europy. Jasne zasady, stosowane w równy sposób wobec firm ze wszystkich państw, stworzyłyby takim partnerstwom przestrzeń do rozwoju.

To, czy taka współpraca odniesie sukces, zależy przede wszystkim od tego, co wydarzy się na poziomie lokalnym.

Czy polscy dostawcy zdobędą kontrakty? Czy pracownicy rozwiną nowe kompetencje? Czy lokalne zespoły stworzą oprogramowanie lub własność intelektualną? Czy firmy znajdą klientów na rynkach eksportowych?

Odpowiedzi na te pytania powiedzą Polsce więcej niż sama nagłówkowa wartość inwestycji czy narodowość komponentów wykorzystanych do jej realizacji.

Pierwszy etap działalności Edwarda rozbawił Polskę.

Drugi nie musi być kolejnym filmem w internecie.

Może przybrać formę przedsiębiorstw, które będą dostosowywać chińską technologię i rozwijać produkty przeznaczone dla europejskiego rynku.

Londyn i Paryż nie mają monopolu na innowacje.

Chińskie platformy i polska pomysłowość uczyniły Edwarda gwiazdą. Razem mogą również sprawić, że Warszawa, Poznań i Wrocław staną się miejscami, w których kolejne europejskie technologie będą nie tylko sprzedawane, ale przede wszystkim wymyślane, rozwijane i wprowadzane na rynek.



Zdj: Magnific

Chińczyk po polsku, Polak po chińsku

Obecnie zainteresowanie Polaków nauką języka chińskiego i kulturą Chin ma charakter zróżnicowany i warstwowy, a zarazem wyróżnia się wyraźnym udziałem młodego pokolenia – przekazała nam ambasada Chin.

Główną grupę uczących się języka chińskiego stanowią młodzież, studenci oraz osoby zawodowo związane z handlem i współpracą gospodarczą z Chinami.

– Perspektywy zawodowe oraz atrakcyjność kultury chińskiej są jednymi z najważniejszych czynników motywujących do nauki. Wśród ogółu społeczeństwa dużą popularnością cieszą się takie elementy chińskiej kultury jak: ceremonia parzenia herbaty, sztuki walki, tradycyjne święta oraz kuchnia chińska – przekazała nam ambasada.

Zainteresowanie nauką języka chińskiego i poznawaniem kultury Chin w polskim społeczeństwie systematycznie rośnie. W Polsce ukształtował się już system nauczania języka chińskiego, obejmujący edukację przedszkolną, szkolnictwo podstawowe i średnie, szkolnictwo wyższe oraz kursy społeczne. Języka chińskiego uczy się w ponad stu placówkach edukacyjnych, w tym szkołach, uczelniach i instytucjach szkoleniowych,

a liczba regularnie uczących się przekracza 6 tys. osób. Stopniowo rozwija się również stabilna grupa lokalnych nauczycieli języka chińskiego.

– Ponad dziesięć polskich uczelni oferuje kierunki lub specjalizacje związane z językiem chińskim i studiami sinologicznymi. Polskie badania sinologiczne mają solidne podstawy, a zainteresowanie społeczeństwa, zwłaszcza młodych ludzi, stale rośnie, tworząc dobrą bazę dla dalszej wymiany międzyludzkiej między Chinami a Polską – czytamy w oficjalnym stanowisku, przekazanym nam przez ambasadę Chin.

Dypomaci zwracają uwagę, że równocześnie w Chinach wzrasta zainteresowanie studiami polonistycznymi, badaniami nad Polską oraz upowszechnianiem kultury polskiej. Obecnie 16 chińskich uczelni prowadzi kierunki polonistyczne, a wiele uniwersytetów utworzyło wyspecjalizowane ośrodki badań nad Polską. Powstał w ten sposób systemowy model kształcenia kadr i prowadzenia badań akademickich. Pol-

ska muzyka, literatura, teatr oraz sektory kreatywne mają w Chinach stabilne grono odbiorców, a badania specjalistyczne przynoszą liczne rezultaty. Jednocześnie na poziomie społecznym wiedza o Polsce i wymiana kulturalna między oboma krajami stale się pogłębiają.

– Zainteresowanie kulturą polską w Chinach stopniowo rośnie również w środowiskach akademickich i wśród młodych odbiorców. Coraz więcej uwagi poświęca się polskiej literaturze, filmowi, historii oraz rozwojowi społecznemu. Liczne krajowe ośrodki badań regionalnych i krajowych prowadzą badania nad tematyką polską, dostarczając intelektualnego wsparcia dla współpracy dwustronnej. W świadomości szerszej publiczności Polska kojarzona jest przede wszystkim z takimi klasycznymi symbolami kultury jak Fryderyk Chopin, Maria Skłodowska-Curie czy Wisława Szymborska – przekazała nam chińska ambasada.

Autor: Magda Kowalska

Chiny, Polska, Stany Zjednoczone i pokolenie Z



AMELIA RAE
dziennikarz

Opinia publiczna na temat Chin przez wiele lat pozostawała względnie stabilna. W ostatnich kilkunastu latach Chiny coraz częściej zaczęto postrzegać nie tylko jako szybko rozwijającą się gospodarkę, ale także jako globalnego konkurenta Stanów Zjednoczonych, a spojrzenie Polaków na Państwo Środka w ostatnich latach wyraźnie się zmienia. Młode pokolenie dorastające i oswojone z conceptem Chin jako mocarstwa coraz częściej widzi je jako następcę USA.

**W GRUPIE OSÓB
W WIEKU 18-34 LATA
POZYTYWNY POGLĄD
NA PAŃSTWO ŚRODKA
SKACZE DO AŻ
56 PROC. BADANYCH.**

Osoby urodzone po 2000 r. nie widzą już Chin jako państwa doganiającego Zachód. Pokolenie Z od początku dorasta z przekonaniem, że Chiny są technologicznym mocarstwem, rywalizującym z krajami Zachodu. Młode osoby od dzieciństwa korzystają z telefonów czy samochodów popularnych chińskich marek. Dlatego ich spojrzenie na Państwo Środka tak bardzo różni się od osób pamiętających, w jakiej zapaści znajdowały się Chiny w latach 80. i 90. ubiegłego wieku.

Według badań wykonanych przez Pew Research Center opinia na temat Chin przez ostatnie lata zmienia się dynamicznie. W Polsce tylko 28 proc. osób w wieku ponad 50 lat ocenia Chiny pozytywnie. Dla osób w wieku 35-49 lat nie widzimy dużej zmiany, zaledwie 33 proc. ma pozytywną opinię o Chinach. Prawdziwy skok widzimy jednak dopiero, gdy spojrzymy na statystyki u osób w wieku 18-34



Zdj: ChatGPT

lata. W tej grupie społecznej pozytywny pogląd na Państwo Środka skacze do aż 56 proc. badanych. Podobne zmiany w myśleniu możemy zaobserwować praktycznie we wszystkich badanych krajach, z wyjątkiem Węgier, gdzie opinia na temat Chin jest najbardziej pozytywna u starszego pokolenia – ok. 56 proc.

Sytuacja zmienia się też dla Stanów Zjednoczonych, portal Politico przeprowadził sondaże w najbliższych krajach sojuszników USA, czyli Kanadzie, Niemczech, Francji, oraz Wielkiej Brytanii. Wyniki pokazują, że w dobie rządów Donalda Trumpa mieszkańcy tych krajów wolą być zależni od Chin niż od USA. We wszystkich krajach opinia pokazuje, że ludzie uważają Chiny za kraj, który uzyska największe wpływy na świecie w następnej de-

kadzie. Z badanych krajów tylko w USA utrzymuje się opinia, że Stany Zjednoczone pozostaną największym światowym mocarstwem.

Podczas gdy opinia publiczna się zmienia, chińskie marki stają się coraz bardziej popularne na całym świecie. Konsumentci nie postrzegają już chińskiej produkcji jako taniej alternatywy dla zachodnich produktów. Chińskie marki samochodów elektrycznych, takie jak BYD, stają się liderami na rynku, szczególnie w erze rosnących cen ropy na świecie. Gdy dolar amerykański coraz częściej postrzegany jest jako niestabilna waluta, chiński juan pozostaje relatywnie stabilny, co zachęca przedsiębiorców do wybierania chińskich importerów zamiast tych z Zachodu.

Osoby badane przez Politico uważają też, że Chiny są bardziej zaawansowane technologicznie w porównaniu do USA.

Największy procent takiej opinii możemy zaobserwować w Niemczech, gdzie aż 55 proc. badanych uznaje Kraj Środka za bardziej zaawansowany technologicznie. Takie wyniki nie powinny nikogo dziwić. Chiny rozwijają się coraz szybciej, szczególnie w zakresie rynku technologicznego. Podczas gdy na zachodzie AI często postrzegane jest jako zamiennik pracownika bądź chat bot gotowy odpowiedzieć na wszelkie pytania, Chiny właśnie urządziły pierwszą na świecie olimpiadę humanoidalnych robotów w Pekinie (World Humanoid Robot Games w Pekinie). Chiny budują też całe miasta zasilane mocą sztucznej inteligencji, a ich odpowiedź na Chat'aGPT okazała się być znacznie tańsza i została w pełni udostępniona w modelu otwartym. Nic dziwnego więc, że młodzież uznaje Chiny za technologicznie bardziej zaawansowane od USA.

Technologia już stała się chińskim „soft power”. Państwo

chińskie wspomaga swój wizerunek produkując wysokiej jakości produkty na rynku technologicznym. Wcześniej wspomniane marki takie jak Xiaomi i Huawei są od lat obecne i rozpoznawalne na polskim rynku. Tak samo jest z chińskimi samochodami – BYD, MG i BAIC to nazwy tylko paru firm na polskim rynku motoryzacyjnym. Od zachodnich konkurentów różnią się swoimi niższymi cenami, zachęcając tym młodych klientów.

Czasy zmieniają się dynamicznie. Młodzi ludzie coraz chętniej zwracają się ku Chinom zamiast USA. Natomiast trzeba zważyć na to, że Polska jest jeszcze jednym z badanych państw, w których USA jest nadal postrzegane bardziej przychylnie niż Chiny. Może się to jednak zmienić w ciągu następnych paru lat. Postęp technologiczny i infrastrukturalny zachodzący w Państwie Środka, zmienia opinię młodych ludzi.



Zdjęcie: AdobeStock

Chiny bliżej Polski. Jak wykorzystać szansę?

Polskim firmom nie brakuje dobrych produktów, ale silnej marki, kapitału i czasu na zdobycie chińskiego rynku.

Bartosz Komasa, prezes Związku Pracodawców Asian Forum, w rozmowie z „Home&Market” wyjaśnia, jakie korzyści przynosi współpraca z Państwem Środka.

Polska importuje z Chin wielokrotnie więcej, niż do nich eksportuje. Co musiałoby się zmienić, aby polskie firmy zaczęły skuteczniej sprzedawać na rynku chińskim?

Problem polskiego eksportu do Chin jest szerszy niż tylko kwestia ceny czy konkurencyjności pojedynczych produktów. Potrzebujemy przede wszystkim zbudowania silnej marki Polski w Chinach.

Niemcy czy Francja pracowały na swoją reputację przez dziesięciolecia. Dla chińskiego konsumenta niemiecki produkt kojarzy się z jakością i zaawansowaną technologią – z maszynami, robotyką czy motoryzacją. Niemcy mają również produkty, których obecność w Chinach ma ponadstuletnią historię – niemieckie piwo jest obecne i znane na rynku chińskim od końca XIX w. Francja z kolei bardzo silnie kojarzy się z winem, serami, modą czy kosmetykami. To nie powstało w ciągu kilku lat. Polska dopiero od kilkunastu lat prowadzi bardziej systematyczną pro-

mocję gospodarczą w Chinach. Mamy więc do nadrobienia ogromny dystans. Co więcej, środki finansowe i zasoby ludzkie przeznaczane na promocję polskich produktów na rynku chińskim są nadal zbyt małe w stosunku do skali i specyfiki tego rynku.

Dlatego potrzebujemy znacznie większej konsekwencji i długoterminowej strategii. Polska marka narodowa powinna być budowana wokół konkretnych skojarzeń: wysokiej jakości żywności, technologii przemysłowych, maszyn, zielonych technologii czy produktów premium.



Potrzebne jest również silniejsze wsparcie państwa – zarówno poprzez promocję Polski, jak i programy finansowania ekspansji zagranicznej. Polskiej firmie często nie brakuje dobrego produktu. Brakuje jej natomiast pieniędzy i czasu, aby przez kilka lat budować w Chinach markę, sieć dystrybucji i relacje z partnerami.

Czy obserwuje Pan rosnące zainteresowanie chińskich przedsiębiorstw inwestycjami w Polsce?

Tak. Szczególnie w sektorach, w których chińskie firmy mają coraz większe kompetencje technologiczne.

Widzimy napływ zainteresowania przede wszystkim w trzech obszarach: automotive, energetyce i robotyce. To nie jest przypadkowe. Są to sektory, w których chińskie przedsiębiorstwa dynamicznie rozwijają swoje technologie i jednocześnie chcą zwiększać swoją obecność na rynku europejskim. Dla Polski jest to bardzo dobra wiadomość, ponieważ możemy zaoferować nie tylko rynek, ale również zaplecze przemysłowe, inżynierów, logistykę i dostęp do całej Unii Europejskiej.

W ciągu ostatnich kilku lat bardzo wyraźnie zmienia się charakter chińskiej obecności gospodarczej w Europie. Można powiedzieć, że obserwujemy przejście od modelu M&A – czyli przejęć i akwizycji – oraz sprzedaży produktów z Chin na europejskie rynki do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, czyli FDI. Chińskie firmy chcą być bliżej europejskich odbior-

ców, a w wielu przypadkach chcą również produkować na miejscu. Co ważne, nie chodzi już tylko o pojedyncze fabryki. Coraz częściej powstają całe lokalne łańcuchy dostaw – obejmujące produkcję, magazynowanie, logistykę, serwis, centra dystrybucyjne, a także e-commerce. Szczególnie dobrze widać to właśnie w sektorze e-commerce i logistyki. Chińskie firmy potrzebują europejskiej infrastruktury, magazynów i centrów dystrybucyjnych, aby szybko obsługiwać klientów w Unii Europejskiej. Dla Polski jest to ogromna szansa. Powinniśmy zabiegać o to, aby chińska firma, która wchodzi do Polski, nie przywoziła ze sobą całego łańcucha dostaw z Chin, ale w jak największym stopniu budowała go tutaj (local content) – z udziałem polskich pracowników, dostawców i usługodawców.

Co decyduje o tym, że chiński inwestor wybiera Polskę zamiast Węgier, Czech, Rumunii czy Niemiec?

Największą przewagą Polski jest skala naszego rynku wewnętrznego. Polska jest dużym państwem UE, a jednocześnie gospodarką, która w ostatnich latach bardzo szybko się rozwijała. Rośnie zamożność społeczeństwa i klasa średnia, co oznacza, że Polska sama w sobie jest coraz bardziej atrakcyjnym rynkiem dla chińskich przedsiębiorstw.

Drugim atutem są zasoby ludzkie. Polska ma bardzo dobrą bazę inżynierską i techniczną. W wielu przypadkach jesteśmy

w stanie zaoferować inwestorowi dostęp do inżynierów łatwiejszy niż w części Europy Środkowo-Wschodniej, a jednocześnie koszty tych kompetencji pozostają niższe niż np. w Europie Zachodniej.

Oczywiście mamy też konkurencję. Węgry bardzo skutecznie przyciągają chiński kapitał poprzez aktywną politykę inwestycyjną, a Niemcy pozostają niezwykle ważnym rynkiem ze względu na skalę przemysłu i istniejące łańcuchy dostaw.

Dlatego Polska musi być bardziej konkurencyjna nie tylko cenowo, ale również pod względem szybkości podejmowania decyzji, przewidywalności regulacyjnej i aktywnego wsparcia inwestora.



**W CIĄGU OSTATNICH
KILKU LAT BARDZO
WYRAŹNIE ZMIENIA
SIĘ CHARAKTER
CHIŃSKIEJ
OBECNOŚCI
GOSPODARCZEJ
W EUROPIE**

Polska jest naturalnym miejscem dla rozwoju infrastruktury logistycznej pomiędzy Chinami a Europą. Wynika to zarówno z naszego położenia geograficznego, jak i z istniejącej infrastruktury kolejowej, drogowej, magazynowej oraz dostępu do Morza Bałtyckiego.

Coraz bliżej współpracują ze sobą polskie firmy logistyczne i ich chińscy partnerzy. Powstają centra logistyczne, magazyny i huby transportowe obsługujące przepływ towarów pomiędzy Azją a Europą.

Geopolityka zwiększa ryzyko, dlatego nie możemy uzależniać się od jednego szlaku transportowego. Polska może jednak zwiększyć swoją przewagę, stając się wielogałęziowym hubem logistycznym, łączącym

kolej, transport drogowy, morski i centra magazynowo-dystrybucyjne.

Dlatego ważne jest, aby polski rząd przychylnie i pragmatycznie patrzył na chińskie inwestycje w logistykę, oczywiście z zachowaniem wszystkich wymogów bezpieczeństwa i interesu państwa.

Czy może Pan wskazać przykład polsko-chińskiej współpracy biznesowej, który uważa Pan za modelowy?

Obecnie wspieramy JNT Group, największą firmę winiarską w Polsce, która przygotowuje bardzo interesujący projekt, dotyczący rynku chińskiego i szerzej – branży alkoholowej.

Nie mogę na tym etapie ujawniać szczegółów tego projektu, ale uważam go za bardzo dobry przykład tego, jak powinna wyglądać współpraca biznesowa między Polską a Chinami.

Z jednej strony mamy przychylność i otwartość strony chińskiej, a z drugiej – wizję, determinację i odwagę polskiego przedsiębiorcy. W tym przypadku jest to Jakub Nowak, właściciel JNT Group.

Właśnie to jest kluczowe. Chińskiego rynku nie da się zdobyć wyłącznie poprzez wysłanie kontenera produktów z Polski. Potrzebna jest długoterminowa wizja, inwestycja w relacje i gotowość do wejścia na rynek w sposób dostosowany do jego specyfiki.

Ten projekt pokazuje również, że polskie firmy mogą w Chinach budować nie tylko sprzedaż, ale także długoterminową obecność i markę.

Bank of China rozwija bardzo nowoczesne systemy płatności transgranicznych. Czy technologie takie jak mBridge mogą w przyszłości istotnie obniżyć koszt i czas rozliczeń pomiędzy Europą a Chinami? BOC podał w lipcu 2026 r., że wartość transakcji realizowanych przez niego w systemie mBridge przekroczyła 600 mld RMB.

Potencjał takich technologii jest bardzo duży. mBridge może w przyszłości znacząco skrócić czas rozliczeń transgranicznych i ograniczyć ich koszty, co byłoby szczególnie istotne dla handlu Chiny–Europa.

Bank of China w Polsce koncentruje się dziś przede wszystkim na finansowaniu polskich spółek Skarbu Państwa, dużych projektów energetycznych oraz infrastrukturalnych.

Rozwój mBridge pokazuje jednak, że rola banków może w przyszłości wykraczać poza tradycyjne finansowanie. Jeżeli takie rozwiązania zostaną szerzej przyjęte i będą interoperacyjne z europejskim systemem finansowym, mogą stać się ważnym elementem infrastruktury handlu między Chinami a Europą.

Trzeba jednak zachować realizm. Technologia sama nie rozwiąże wszystkich problemów. Potrzebne są zgodność regulacyjna, standardy bezpieczeństwa oraz zaufanie pomiędzy uczestnikami obu systemów finansowych.

Rozmawiała: Amelia Rae

**WAŻNE JEST, ABY
POLSKI RZĄD
PRZYCHYLNIE
I PRAGMATYCZNIE
PATRZYŁ NA
CHIŃSKIE
INWESTYCJE**

Konferencja Ebury Fintech for China Trade Corridor

Chiny kuszą polski biznes skalą, technologią i eksportową siłą, ale za wielkimi możliwościami idą też ryzyka: kursowe, językowe i transakcyjne. Konferencja Ebury pokazała, że handel z Państwem Środka to dziś gra dla dobrze przygotowanych.

Pod koniec września br. w Widok Towers w Warszawie odbyła się konferencja „Ebury Fintech for China Trade Corridor”. Na wydarzeniu pojawili się przedsiębiorcy z całej Polski chcący dowiedzieć się więcej na temat handlu z Chinami. Można było usłyszeć o ich sytuacji makroekonomicznej, walutach, łańcuchach dostaw i AI, a także o ryzykach i bezpiecznych transakcjach.

Konferencja służyła nie tylko zdobyciu wiedzy, ale także nawiązywaniu kontaktów i wymianie doświadczeń. Podczas wydarzenia było wiele okazji, żeby porozmawiać z innymi uczestnikami oraz prelegentami. Chiny są jednym z kluczowych kierunków polskiego handlu międzynarodowego, jednak podejście do handlu i finansów w Państwie Środka różni się od tego znanego nam w Europie. Co więcej, handel w relacji Polska-Chiny może być utrudniony przez bariery językowe, ryzyko kursowe oraz ryzyko oszustw. Jak podaje oficjalna strona Polskiego Klastra Budowlanego, spotkanie było kierowane do

właścicieli firm, członków zarządów, dyrektorów finansowych oraz osób odpowiedzialnych za zakupy, import i eksport w przedsiębiorstwach współpracujących z rynkiem chińskim.

Podczas prelekcji omawiano wiele zagadnień związanych z Chinami. Ważnym tematem była nadzwyczajna stabilność chińskiego juana. Na tle innych walut azjatyckich, a nawet dolara amerykańskiego czy polskiego złotego, relatywnie niewielka zmienność kursu CNY/USD może ograniczać część ryzyka kursowego w krótkim okresie. Trzeba jednak pamiętać, że stabilny kurs juana jest korygowany przez chińskie władze. Kurs juana na kontynentalnym rynku CNY może w ciągu dnia poruszać się w paśmie ± 2 proc. względem kursu centralnego (midpoint/fixing) ustalanego codziennie przez PBOC.

Eksport nadal jest głównym elementem wzrostu Chin, a przez zaostrzone relacje między Chinami a USA w strukturze chińskiego eksportu rośnie znaczenie ASEAN i Unii Europejskiej,

podczas gdy udział USA wyraźnie spadł. Rosnącą rolę odgrywają towary o większej wartości technologicznej: elektronika, półprzewodniki, samochody, maszyny i produkty związane z AI.

Import do Chin coraz bardziej zmienia się w perspektywie nadchodzącego roku 2027. Chiński kapitał odgrywa istotną rolę w całej Azji – fabryki w innych krajach azjatyckich często są prowadzone lub zarządzane przez chińskie firmy. Same Chiny przekształciły się w gospodarkę robotów i AI – sztuczna inteligencja stała się priorytetem nie tylko w formie chat botów, ale też na długości całego łańcucha importowego. W „15. planie pięcioletnim” na lata 2026–2030 Chiny traktują robotykę i zaawansowane technologie jako jeden z kluczowych elementów modernizacji przemysłu, a ekosystem technologiczny w Chinach rośnie. Chiny są dziś światowym liderem pod względem skali instalacji robotów przemysłowych, a tym samym eliminują koszty pracy i zmniejszają ceny produktów.

Autor: Amelia Rae

Xiong'an

chińskie miasto przyszłości

Xiong'an New Area utworzono w 2017 r. jako jeden z kluczowych elementów strategii integracji regionu Pekin–Tianjin–Hebei w jedną wielką „Megalopolis”. Każdy z regionów dzieli ok. 100 km, czyli ok. pół godziny dla chińskiej kolei wysokich prędkości. Z powodu przeludnienia w stolicy państwa chiński rząd zdecydował się przenieść część ludzi i firm do sąsiednich miast, jednak rejon Xiong'an był stosunkowo mało rozwinięty w porównaniu do swoich „rówieśników”.



AMELIA RAE
dziennikarz

Pprzed rozpoczęciem budowy „miasta przyszłości”, rejon Xiong'an (teraz zwany „Xiong'an New Area, czyli nowy rejon Xiong'an) był stosunkowo mało rozwinięty. Teren dzisiejszego miasta pokrywały głównie wsie. Jeśli teraz jednak pojedziemy w rejony, które jeszcze dekadę temu były bardzo mało rozwinięte, ujrzymy rozbudowaną infrastrukturę i nowe dzielnice, nowoczesny transport publiczny i miasto, którego serce zasilane jest sztuczną inteligencją.

Okoliczności czasowe projektowania części z osiedli miasta miały duży wpływ na ich dzi-

siejszy wygląd. Podczas szczytu pandemii COVID-19 architekci pracujący nad projektem chcieli, aby osiedle, które tworzą, było w pełni samowystarczalne. W zwycięskiej koncepcji Guallart Architects przewidziano m.in. panele fotowoltaiczne oraz szklarnie na dachach. Vicente Guallart, prezes Guallart Architects, przyznał, że po pandemii w 2020r. „Nie możemy nadal projektować miast i budynków tak, jakby nic się nie stało”. Każde mieszkanie jest wyposażone w przestrzeń do pracy zdalnej, przestronny taras z dostępem do świeżego powietrza, oraz punkt lądowania dla dronów.



Zdj.: ChatGPT

Xiong'an rozwijane jest obecnie jako model miasta „AI-native”, w którym infrastruktura cyfrowa i AI mają być integrowane z funkcjonowaniem miasta od podstaw. Praktycznie każda część życia w Xiong'an jest w jakimś stopniu wspierana przez sztuczną in-

**PRAKTYCZNIE
KAŻDA CZĘŚĆ
ŻYCIA W XIONG'AN
JEST W JAKIMŚ
STOPNIU WSPIERANA
PRZEZ SZTUCZNĄ
INTELEGENCJĘ**

teligencję. Nawet sygnalizacja świetlna i latarnie uliczne są zaprojektowane z użyciem AI, aby mogły „wyczuć”, kiedy pieszy jest w pobliżu. W centrum miasta znajduje się jego „mózg” – Centrum Obliczeniowe Miasta Xiong’an, czyli zaawansowane centrum operacji cyfrowych i technologii informatycznych, które zapewnia zarządzanie i administrowanie tym inteligentnym miastem w czasie rzeczywistym.

Xiong’an nie jest jednak jedynym „miastem przyszłości” powstającym w Chinach i na świecie. W chińskim mieście Shenzhen rozpoczęto budowę Net City kampus/smart district, będący nową siedzibą Tencentu w Shenzhen. Net City ma być dzielnicą rozmiarów Monaco i wyłączyć z użytku samochody, z wyjątkiem niewielkich obszarów. Zamiast tego, wszystkie niezbędne instytucje mają znajdować się w zasięgu ręki, a transport publiczny będzie zasilany w stu procentach energią odnawialną. Tymczasem u podnóża góry Fuji w Japonii działa już pierwsza faza Woven City, zaprojektowanego przez Toyotę. Ma ono być w pełni zintegrowanym ekosystemem zasilanym wodorowymi ogniwami paliwowymi. Toyota przedstawia Woven City jako „żywe laboratorium” – miejsce zamieszkania dla naukowców, którzy będą mogli testować i rozwijać technologie takie jak autonomia, robotyka, mobilność osobista, inteligentne domy i sztuczna inteligencja w rzeczywistych warunkach.



Zdjęcie: ChatGPT

Z Chinami kulturalnie

W ostatnich latach współpraca kulturalna między Chinami a Polską przyniosła bogate rezultaty. Szczególnie duży potencjał do dalszego rozwijania wspólnych projektów istnieje w takich dziedzinach jak muzyka, film i literatura.

W obszarze muzyki wydarzenia organizowane w ramach obchodów Chińskiego Nowego Roku, znane pod nazwą „Radosne Święto Wiosny”, a także koncerty poświęcone twórczości Fryderyka Chopina stały się ważnymi wizytówkami wymiany muzycznej między Chinami a Polską. Muzyka klasyczna od lat zajmuje istotne miejsce w polskiej obecności artystycznej w Chinach, natomiast wydarzenia spod znaku „Radosnego Święta Wiosny” przybliżają polskiej publiczności chińską muzykę tradycyjną, symfoniczną oraz klasyczne formy tańca i pieśni. Podczas XIX Międzynarodowego Konkursu Pianistycznego im. Fryderyka Chopina chińscy uczestnicy wykazali się dużą aktywnością i osiągnęli bardzo dobre wyniki. Po konkursie zorganizowaliśmy również koncert fortepianowy, podczas którego na jednej scenie wystąpili pianiści z Chin i Polski, kontynuując tym samym głębokie więzi kulturalne łączące oba kraje. Na obecnym, solidnym

fundamencie współpracy strony chińska i polska mogą dalej pogłębiać wymianę muzyczną poprzez regularną organizację koncertów muzyki klasycznej, wzajemne wizyty muzyków, kursy mistrzowskie oraz udział zespołów artystycznych w festiwalach muzycznych.

Film jest ważnym nośnikiem wymiany międzyludzkiej między Chinami a Polską i posiada solidne podstawy do realizacji wspólnych projektów. Polska kinematografia ma długą historię i wywarła głęboki wpływ na chińskie środowisko filmowe. W ostatnich latach coraz więcej chińskich produkcji filmowych i telewizyjnych trafia do Polski, a wydarzenia takie jak Festiwal Filmów Chińskich stały się dla polskiej publiczności ważnym oknem na współczesne Chiny. Chińskie filmy, takie jak „Dead to Rights” (《南京照相馆》), „Creation of the Gods” (《封神》) czy „Ne Zha 2” (《哪吒2》), spotkały się z zainteresowaniem i sympatią polskich widzów. Obie strony mogą wykorzystywać platformy festi-

Zdj: Magnific

**CHINY I POLSKA
BĘDĄ NADAL
POGŁĘBIAĆ DIALOG
MIĘDZY PISARZAMI,
WSPÓŁPRACĘ
W ZAKRESIE
TŁUMACZEŃ
I PUBLIKACJI**



wali filmowych do wzajemnej prezentacji filmów, organizowania wizyt i wymiany twórców filmowych, wspólnych projektów młodych filmowców oraz poszukiwania możliwości koprodukcji, aby jeszcze bardziej poszerzyć zasięg dwustronnej komunikacji kulturalnej.

Współpraca Chin i Polski w dziedzinie literatury ma głębokie podstawy i szerokie perspektywy. Literatura polska jest od dawna tłumaczona i obecna w Chinach, a wybitni polscy pisarze, w tym laureaci Literac-

kiej Nagrody Nobla, cieszą się wśród chińskich czytelników znaczną rozpoznawalnością. Wiele klasycznych dzieł literatury polskiej nadal oddziałuje na odbiorców w Chinach. W ostatnich latach w Polsce z powodzeniem organizowano spotkania z chińskimi pisarzami, wykłady poświęcone poezji oraz cykl wydarzeń „Czytanie Chin”, dzięki którym polscy czytelnicy mogli lepiej poznać wyjątkowy urok literatury chińskiej. Twórczość science fiction Liu Cixina cieszy się w Polsce dużą popularnością i przyczynia się do wzajemnego

poznania środowisk literatury fantastycznonaukowej obu krajów. Chiny i Polska będą nadal pogłębiać dialog między pisarzami, współpracę w zakresie tłumaczeń i publikacji, wspólnie rozwijać kulturowe projekty IP oraz promować adaptację wybitnych dzieł literackich do różnych form, takich jak film, gry czy animacja, stale zwiększając ich oddziaływanie i wzmacniając więzi między społeczeństwami obu państw.

Autor: Ambasada Chińskiej Republiki Ludowej w Polsce

UE chce ograniczyć import hybryd



PAWEŁ JANAS

samar.pl

Bruksela proponuje Chinom dobrowolne ograniczenie eksportu samochodów hybrydowych do Unii Europejskiej. Jak ustalił „Financial Times”, chodzi o zmniejszenie ich udziału w unijnym rynku do około 15 proc. Obecnie przekracza on jedną trzecią.

Unia Europejska próbuje znaleźć sposób na ograniczenie rosnącego napływu tańszych samochodów produkowanych w Chinach, nie doprowadzając jednocześnie do kolejnej eskalacji handlowego konfliktu z Pekinem. Według „Financial Times” jednym z rozważanych rozwiązań jest dobrowolne ograniczenie przez Chiny eksportu samochodów hybrydowych na rynek unijny.

Jak wynika z informacji gazety, Bruksela chce, aby udział chińskich hybryd w unijnym rynku został ograniczony do około 15 proc. Dziś przekracza on 33 proc. Rozmowy w tej sprawie są częścią szerszych negocjacji dotyczących nie-

równowagi w handlu między UE a Chinami.

Presja na Komisję Europejską rośnie wraz ze zmianami w strukturze chińskiego eksportu samochodów. Po wprowadzeniu przez UE jesienią 2024 r. cel na chińskie auta elektryczne (w związku z unijnym dochodzeniem w sprawie subsydiów), których maksymalna stawka sięga 45 proc., import modeli hybrydowych zaczął gwałtownie rosnąć. Pojazdy te są objęte standardową unijną stawką celną wynoszącą 10 proc.

Według danych przytoczonych przez „Financial Times” liczba sprowadzanych z Chin hybryd zwiększyła się z około 3,8 tys. samochodów w październi-

ku 2024 r. do 50 tys. w lipcu 2026 r. W tym samym czasie spadały średnie ceny importowanych pojazdów.

Komisja Europejska liczy na to, że dobrowolne ograniczenie eksportu pozwoli uniknąć nakładania kolejnych cel. Jednocześnie w Europie, szczególnie w Niemczech i Francji, narasta poparcie dla bardziej zdecydowanych działań wobec chińskiej konkurencji. Wśród firm domagających się podobnych instrumentów wobec hybryd jest m.in. Volkswagen.

Pomysł Brukseli przypomina rozwiązanie zastosowane przez Japonię w latach 80. XX w. W 1986 r. Tokio zgodziło się na dobrowolne ograniczenie



Zdjęcie: Magnific

**KOMISJA
EUROPEJSKA
LICZY NA TO, ŻE
DOBROWOLNE
OGRANICZENIE
EKSPORTU
POZWOLI UNIKNĄĆ
NAKLADANIA
KOLEJNYCH CŁ**

eksportu samochodów do Europy. Porozumienie obowiązywało do 1999 r. i skłoniło japońskich producentów do zwiększenia inwestycji oraz produkcji na europejskim rynku.

Sprawa chińskich samochodów jest jednak częścią znacznie szerszego sporu. UE chce również, aby Pekin ograniczył eksport wybranych innych produktów, m.in. chemikaliów, oraz zwiększył zakupy towarów z Europy. Bruksela wyznaczyła Chinom październikowy termin na przedstawienie konkretnych rezultatów rozmów dotyczących rosnącego deficytu handlowego.

W środę przewodnicząca Komisji Europejskiej Ursula

von der Leyen mówiła o osiągnięciu przez deficyt UE w handlu z Chinami punktu krytycznego. Zapowiedziała jednocześnie wykorzystanie dostępnych instrumentów w celu przywrócenia równowagi w relacjach gospodarczych.

Komisarz UE ds. handlu Maroš Šefčovič ma rozmawiać z chińskim ministrem handlu Wangiem Wentao przed planowaną na październik wizytą w Pekinie. To właśnie podczas tych rozmów może się rozstrzygnąć, czy Pekin będzie skłonny ograniczyć eksport samochodów na zasadzie dobrowolnego porozumienia, czy też Unia zdecyduje się na zastosowanie kolejnych instrumentów handlowych.



AI generated

Chińskie samochody w Polsce.

Sprawdziliśmy, w jakim regionie kupuje się ich najwięcej

Samochody chińskich marek okazują się coraz popularniejsze w naszym kraju. Postanowiliśmy sprawdzić kilka faktów związanych z modelami pochodzącymi z Państwa Środka. Zobaczmy, ile sprzedano ich w Polsce w ciągu ośmiu miesięcy, jakie marki dominują i w jakim regionie naszego państwa kierowcy decydują się na nie najczęściej.



TOMASZ KAMIŃSKI
samar.pl

Chińskie samochody nie są już egzotycznymi modelami spotykanymi sporadycznie na naszych ulicach. Według danych IBRM Samar zawartych w aplikacji Mototrendy Pro+ w okresie styczeń-sierpień 2026 r. w Polsce sprzedano 414 163 nowe, osobowe samochody. Pierwszą trójkę rynku stanowią: Toyota Corolla (16 120 szt.),

Skoda Octavia (14 263 szt.) oraz Kia Sportage (10 810 szt.).

Wśród nowych, osobowych modeli ok. 13,5 proc. rynku należy do chińskich marek. W omawianym okresie sprzedano ich u nas 55 504 szt. Najpopularniejszym chińskim samochodem okazało się MG HS, na które zdecydowało się 5719 kierowców.



Auto zajęło 11. miejsce w rankingu obejmującym wszystkie nowe, osobowe samochody sprzedane w ciągu ośmiu miesięcy 2026 r. W kategorii chińskich modeli za MG HS-em znalazła się Omoda 5 (5342 szt.), a na trzeciej pozycji uplasowało się MG ZS (4909 szt.).

NAJCZĘŚCIEJ REJESTROWANE SĄ W WOJEWÓDZTWIE...

Chińskie samochody w większości przypadków nabywane są przez osoby fizyczne (46 proc. zakupów). Na leasing lub wynajem aut z Państwa Środka decyduje się 33 proc. nabywców. Pozostałe auta kupowane są przez dilerów czy bezpośrednio przez firmy, ale tym razem skupimy się na tych dwóch pierwszych grupach. To dane z całego kraju, a jak przedstawia się to w poszczególnych województwach?

W omawianym okresie najwięcej chińskich aut zarejestrowano w województwie mazowieckim (10 407 szt.). Pierwszą trójkę stanowią: MG HS (909 szt.), BYD Seal U (907 szt.) oraz MG ZS (794 szt.). Większość, bo 40,39 proc. pojazdów nabyto w formie leasingu lub wynajmu, a osoby fizyczne stanowią 34,96 proc. kupujących. Średnia cena pojazdu to 154 070 zł.

Drugie miejsce w rankingu przypadło województwu śląskiemu, w którym do odbiorców

trafiło 7,5 tys. chińskich samochodów. W tym regionie pierwsze miejsce zajęła Omoda 5 (903 szt.), na drugiej pozycji uplasowało się MG ZS (628 szt.), a na trzecim – MG HS (619 szt.). W województwie śląskim dominują zakupy osób fizycznych (48,61 proc.), a na leasing lub wynajem decyduje się 28,29 proc. klientów. Średni koszt transakcji to 148 132 zł. Następną pozycję przypadła w udziale województwu wielkopolskiemu, w którym z salonów wyjechało 5559 nowych, osobowych aut chińskiej produkcji. To region opanowany przez MG HS-a (675 szt.), który wyprzedził Omodę 5 (510 szt.) oraz MG ZS-a (495 szt.). W tym regionie zakupy osób fizycznych stanowią 43,17 proc., a leasing i wynajem – 31,8 proc. Średnia cena auta to 148 080 zł.

POZOSTAŁE WOJEWÓDZTWA Z PIERWSZEJ DZIESIĄTKI

Przenosimy się nad morze, bowiem na czwartym miejscu z dostarczonymi 4640 chińskimi autami uplasowało się województwo pomorskie. Tutaj rynek zdominowała marka MG, bowiem na pierwszym miejscu znalazło się MG HS (554 szt.), na drugim – MG ZS (441 szt.), a na trzecim – Omoda 5 (418 szt.). Wśród kupujących 40,34 proc. to osoby fizyczne, a 33,45 proc. transakcji

to leasing lub wynajem. Średnia cena pojazdu – 155 478 zł (najwyższa w kraju).

W województwie małopolskim w pierwszych ośmiu miesiącach 2026 r. znalazło się 4354 chętnych na zakup chińskiego auta. Tym razem zdecydowanym faworytem klientów jest Omoda. Na pierwszym miejscu znalazła się Omoda 5 – 444 szt., drugie jest MG HS – 337 szt., a trzecia Omoda 9 – 285 szt. Chińskie samochody kupują głównie osoby fizyczne (46,53 proc.), natomiast leasing lub wynajem wybrało 30,27 proc. nabywców. Średnia cena pojazdu to 150 309 zł.

W województwie dolnośląskim chińskie auto wybrało 4305 kierowców. Najczęściej wybierane było MG HS – 423 szt., następnie Omoda 5 – 415 szt. i BYD Seal U – 352 szt. Osoby fizyczne to 44,04 proc. kupujących, a leasing lub wynajem – 32,43 proc. Za auto płacono przeciętnie 152 232 zł.

Mieszkańcy województwa łódzkiego nabyli łącznie 2811 aut rodem z Państwa Środka. Na pierwszym miejscu znalazła się Omoda 5 – 345 szt. drugie miejsce zajęła Omoda 9 – 202 szt., a trzecie – MG HS, które wydano do 182 kierowców. Aż 53,58 proc. zakupów dokonały osoby fizyczne, a 29,06 proc. to leasing lub wynajem. Średnia cena pojazdu to 151 016 zł.



W kujawsko-pomorskim sprzedaż chińskich samochodów wyniosła 2580 szt. Pierwsze trzy miejsca zajęły: Omoda 5 – 290 szt., MG ZS – 286 szt. i MG HS – 254 szt. Osoby fizyczne to 50,85 proc. klientów, a leasing lub wynajem – 36,55 proc. Średnia cena transakcji to 149 385 zł.

Wracamy nad morze, a konkretnie do województwa zachodniopomorskiego. Tutejsi mieszkańcy kupili 2393 chińskie auta, a faworyci kierowców to: MG HS – 331 szt., MG ZS – 276 szt. i Omoda 5 – 207 szt. Aż 54,95 proc. kupujących to osoby fizyczne, a 33,27 proc. – leasingobiorcy lub wynajmujący. Średnia cena samochodu to 146 337 zł.

Pierwszą dziesiątkę zamyka województwo podkarpackie, w którym do ewidencji trafiło 2080 chińskich modeli. Na podium wyładowały: MG ZS – 233 szt., MG

HS – 228 szt. i Omoda 5 – 168 szt. Sprzedaż wśród osób fizycznych wyniosła 54,42 proc., a na leasing lub wynajem zdecydowało się 32,31 proc. kierowców. Średnia cena auta – 146 680 zł.

WOJEWÓDZTWA SPOZA PIERWSZEJ DZIESIĄTKI

Województwo warmińsko-mazurskie – 1868 sprzedanych aut. Pierwsza trójka – MG HS (375 szt.), MG ZS (322 szt.), Omoda 5 (219 szt.). Osoby fizyczne – 61,35 proc., leasing i wynajem – 28,64 proc. Średnia cena samochodu – 143 357 zł.

Województwo lubelskie – 1688 sprzedanych samochodów. Pierwsza trójka – MG HS (171 szt.), Omoda 5 (162 szt.), MG ZS (129 szt.). Osoby fizyczne – 48,58 proc., leasing i wynajem – 32,52 proc. Średni koszt transakcji – 147 745 zł.

Województwo lubuskie – 1636 sprzedanych pojazdów. Pierwsza trójka – MG HS (193 szt.), BYD Seal U (156 szt.), Omoda 5 (153 szt.). Osoby fizyczne – 41,56 proc., leasing i wynajem – 32,64 proc. Średnia cena samochodu – 149 899 zł.

Województwo podlaskie – 1351 zarejestrowanych aut. Pierwsza trójka – MG HS (251 szt.), MG ZS (194 szt.), Omoda 5 (93 szt.). Osoby fizyczne – 59,51 proc., leasing i wynajem – 28,2 proc. Średnia cena pojazdu – 145 209 zł.

Województwo świętokrzyskie – 1167 wydanych samochodów. Pierwsza trójka – Omoda 5 (135 szt.), MG ZS (110 szt.), MG HS (106 szt.). Osoba fizyczna – 59,04 proc., leasing i wynajem – 28,79 proc.

Średnia wartość pojazdu – 144 722 zł.

Województwo opolskie – 1165 sprzedanych pojazdów. Pierwsza trójka – Omoda 5 (121 szt.), MG HS (111 szt.), MG ZS (111 szt.). Osoba fizyczna – 57,08 proc., leasing i wynajem – 32,62 proc. Średnia cena auta – 147 169 zł.

PODSUMOWANIE

Najwyższa sprzedaż w województwie mazowieckim nie dziwi, bo w tym regionie jest nie tylko duża liczba mieszkańców, lecz także dużo firm – zarówno tych korzystających z leasingu i wynajmu, jak i tych oferujących tego typu finansowanie. Wiele pojazdów zarejestrowanych w mazowieckim należy do przedsiębiorstw zlokalizowanych w całym kraju.

Potwierdzeniem tego jest procent aut nabywanych przez osoby fizyczne względem kupowanych przez firmy. Oczywiście więcej transakcji dotyczy tej drugiej grupy. Tego typu zakupy dominują wyłącznie w tym regionie. Jest jeszcze jedna zależność – nieduża liczba sprzedanych aut oznacza mniejszą popularność leasingu i wynajmu. Najmniejszy odsetek aut nabywanych w ten sposób odnotowaliśmy w województwie warmińsko-mazurskim.

Wśród marek zdecydowanym faworytem jest MG z modelami HS i ZS, uznaniem klientów cieszy się także Omoda 5 oraz Omoda 9, a w niektórych województwach klientów interesuje jeszcze BYD Seal U. Tylko tych pięć modeli pojawia się w pierwszej trójce poszczególnych województw.

**WŚRÓD MAREK
ZDECYDOWANYM
FAWORYTEM JEST
MG Z MODELAMI
HS I ZS, UZNANIEM
KLIENTÓW CIESZY
SIĘ TAKŻE OMODA
5 ORAZ OMODA 9,
A W NIEKTÓRYCH
WOJEWÓDZTWACH
KLIENTÓW
INTERESUJE JESZCZE
BYD SEAL U**

GAZETA FINANSOWA

BIZNES GOSPODARKA FINANSE

RZETELNE INFORMACJE DLA BIZNESU. GOSPODARKA, FINANSE,
PRAWO I NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA W JEDNYM MIEJSCU.
FAKTY I ANALIZY DLA PRZEDSIĘBIORCZYCH LUDZI



Szukaj informacji o biznesie



aktualności z gospodarki i rynków



analizy ekspertów



raporty i rankingi



gf24.pl - wszystko w jednym miejscu



wideo i transmisje na żywo

Czytasz. Klikasz. Oglądasz.

Gazeta Finansowa, gf24.pl i GF24online
- biznes, gospodarka i finanse w trzech formatach.

Sprawdź na: gf24.pl



75 lat Chipolbroku: wspólna droga w świat - nowe możliwości w Polsce



W roku 2026 Chińsko-Polskie Towarzystwo Okrętowe S.A., znane powszechnie pod nazwą „Chipolbrok”, obchodzi 75-lecie swego istnienia. Spółka przeszła drogę od przedsiębiorstwa obsługującego wymianę handlową między Chinami a Polską do jednego z czołowych uczestników światowego rynku przewozów ładunków ciężkich i projektowych (project cargo). Rozwój działalności, globalna sieć usług oraz specjalistyczne kompeten-

cje są wymiernymi rezultatami wieloletniej współpracy obydwu krajów. Przez okres 75 lat Chipolbrok rozwijał swoją pozycję na rynkach międzynarodowych, rozbudowując sieć połączeń, modernizując flotę i doskonaląc swoją ofertę. W ten sposób stopniowo rozszerzał zakres swojej działalności z żeglugi oceanicznej na kompleksowe usługi żeglugowe i logistyczne. We wrześniu 75-lecie Chipolbroku obchodził Oddział przedsiębiorstwa w Gdyni, stano-

wiący ważne ogniwo łączące spółkę z rynkiem europejskim. Z tej okazji 17 września w Sopocie odbyło się jubileuszowe spotkanie z udziałem przedstawicieli rządów obu państw, polskiej branży portowej, żeglugowej i logistycznej oraz partnerów biznesowych z całego świata. Dla Chipolbroku jubileusz otwiera kolejny etap rozwoju: umacniając swoją pozycję na rynku globalnych przewozów ładunków ciężkich i projektowych spółka zamie-

rza wykorzystać atuty geograficzne i przemysłowe Polski do rozbudowy kompleksowych usług logistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej.

75 LAT WSPÓLPRACY I WSPÓLNEGO SUKCESU BIZNESOWEGO

Dzisiejsza pozycja rynkowa Chipolbroku jest rezultatem wieloletniego zaufania, wzajemnie uzupełniających się atutów oraz wspólnego zarządzania obydwu stron przedsiębiorstwa. Spółka została oficjalnie utworzona 15 czerwca 1951 roku na podstawie porozumienia międzyrządowego jako pierwsze, istniejące nieprzerwanie do dzisiaj, przedsiębiorstwo typu joint venture z udziałem kapitału zagranicznego w Chińskiej Republice Ludowej. Od początku jej misją było wspieranie handlu między obydwoma krajami założycielskimi i rozwijanie międzynarodowego transportu morskiego. Z czasem spółka stała się wyspecjalizowanym armatorem działającym na rynkach całego świata.

W ciągu trzech ćwierćwieczy istnienia Chipolbrok funkcjonował w warunkach głębokich przemian światowej gospodarki i rynku żeglugowego. Strona chińska i polska konsekwentnie kierowały się zasadami równości, wzajemnych korzyści oraz podejmowania decyzji w drodze konsultacji i konsensusu, wspólnie angażując się w długofalowy rozwój przedsiębiorstwa. Połączenie potencjału chińskiego rynku i przemysłu z polskimi tradycjami morskimi oraz doświadczeniem biznesowym

w Europie uczyniło Chipolbrok trwałym i aktywnym ogniwem współpracy obu państw. Jako ważna platforma polsko-chińskiej współpracy transportowej spółka od lat zapewnia obsługę morską wspierającą rozwój przemysłu i wymianę handlową. Jest tym samym jednym z najbardziej trwałych i reprezentatywnych przykładów współpracy gospodarczej obydwu krajów. Plan działań na rzecz wzmocnienia wszechstronnego partnerstwa strategicznego między Polską a Chinami na lata 2024–2027 wskazuje Chipolbrok jako wzór współpracy w żegludze i wyraża poparcie dla dalszego rozwoju spółki oraz jej usług transportowych na rzecz handlu bilateralnego.

SPECJALISTYCZNE KOMPETENCJE W SŁUŻBIE ŚWIATOWEGO PRZEMYSŁU

Nowoczesna flota statków wielozadaniowych do przewozu ładunków, rozbudowana globalna sieć operacyjna i bogate doświadczenie zapewniają dziś Chipolbrokowi silną pozycję wśród światowych liderów transportu ładunków ciężkich i projektowych. W odpowiedzi na złożone wymagania przewozu ładunków ponadgabarytowych i kompletnych instalacji przemysłowych spółka rozwinęła kompleksowe kompetencje obejmujące projektowanie rozwiązań transportowych, specjalistyczne planowanie rozmieszczenia ładunku, operacje przeładunkowe oraz organizację przewozów między regionami. Dzięki temu Chipolbrok zapew-

nia niezawodną obsługę dostaw dla klientów z sektora energetycznego, przemysłowego i infrastrukturalnego.

Od komponentów elektrowni wiatrowych i systemów magazynowania energii po duże linie produkcyjne, urządzenia portowe i maszyny budowlane – przewożone ładunki są ściśle związane z globalnymi inwestycjami przemysłowymi. Doświadczenie zdobyte przy realizacji dużych projektów międzynarodowych pozwala Chipolbrokowi sprawnie działać w wymagających warunkach przeładunkowych oraz koordynować operacje w wielu lokalizacjach. Taka oferta jest podstawą długoterminowych relacji z klientami, którzy poszukują wyspecjalizowanego partnera transportowego.

**STRONA CHIŃSKA
I POLSKA
KONSEKWENTNIE
KIEROWAŁY
SIĘ ZASADAMI
RÓWNOŚCI,
WZAJEMNYCH
KORZYŚCI ORAZ
PODEJMOWANIA
DECYZJI W DRODZE
KONSULTACJI
I KONSENSUSU**

75 LAT WSPÓLNEGO ROZWOJU STWORZYŁO SOLIDNE PODSTAWY WSPÓŁPRACY

Wraz z rozbudową zaplecza logistycznego w delcie Jangcy, a także w Europie Środkowo-Wschodniej, spółka rozwija model łączący żeglugę z logistyką. Rozwiązania dostosowane do potrzeb poszczególnych branż i projektów pozwalają efektywnie łączyć transport morski z przewozami lądowymi, magazynowaniem, dystrybucją i dostawą do miejsca realizacji inwestycji. Cyfryzacja, zastosowanie technologii transportowych oraz działania na rzecz ograniczenia wpływu na środowisko będą dodatkowo podnosić efektywność i usprawniać koordynację usług, wspierając klientów w zarządzaniu złożonymi łańcuchami dostaw.

POLSKA JAKO CENTRUM ROZWOJU CHIPOLBROKU W EUROPIE ŚRODKOWO- WSCHODNIEJ

Polska stanowi fundament wieloletniej współpracy, na której opiera się Chipolbrok, a zarazem ważny rynek dla jego dalszego rozwoju. Zróżnicowana baza przemysłowa, intensywne

kontakty handlowe oraz położenie łączące nie tylko Europę Wschodnią z Zachodnią, ale także Bałtyk z europejskim zapleczem lądowym, tworzą korzystne warunki dla usług logistycznych. Potencjał ten wzmacnia systematyczna rozbudowa infrastruktury portowej, kolejowej, drogowej i magazynowej.

Chipolbrok dostrzega duży długoterminowy potencjał polskiego rynku logistycznego. Inwestycje przemysłowe, transformacja energetyczna i rozwój infrastruktury zwiększają zapotrzebowanie na transport urządzeń, logistykę projektową oraz obsługę łańcuchów dostaw. Rosnące możliwości polskich portów i rozwój połączeń lądowych pozwalają Polsce obsługiwać import, eksport i dystrybucję na coraz szerszym obszarze Europy Środkowo-Wschodniej. Kierunek ten jest zbieżny z nową strategią spółki, zakładającą ekspansję na rynkach zagranicznych, wzmacnianie lokalnej obecności i rozwój usług logistycznych o wysokiej wartości dodanej.

Chipolbrok już rozwija platformę logistyczną w Europie Środkowo-Wschodniej poprzez należącą do niego spółkę POLBROK. Firma, opierając się na kompetencjach lokalnego zespołu w Polsce, zdobyła praktyczne doświadczenie w relokacjach przemysłowych, przewozach ładunków ciężkich, transporcie multimodalnym, magazynowaniu i dystrybucji. Eksport dużych urządzeń z Polski, relokacje europejskich zakładów i linii produkcyjnych oraz kompleksowe

we dostawy z Chin drogą morską (i dalej do fabryk w głębi Europy Środkowo-Wschodniej) stopniowo poszerzają zakres regionalnych kompetencji spółki. W kolejnych latach Chipolbrok planuje rozwijać sieć logistyczną w Europie Środkowo-Wschodniej z Polską jako jej centralnym ogniwem, aktywnie poszukując możliwości współpracy w obszarze terminali logistycznych, magazynów i terminali portowych. Rozbudowa kluczowych węzłów oraz lepsze powiązanie transportu morskiego z lądowym mają odpowiadać na potrzeby rozwojowe klientów przemysłowych w Polsce i krajach sąsiednich. Celem jest stworzenie sieci usług obejmującej Europę Środkowo-Wschodnią i łączącej ją z rynkami światowymi. Połączenie globalnego doświadczenia żeglugowego z regionalnym zapleczem logistycznym pozwoli oferować klientom kompleksową i niezawodną obsługę łańcuchów dostaw, a jednocześnie wspierać umacnianie pozycji Polski jako regionalnego centrum logistycznego.

75 lat wspólnego rozwoju stworzyło solidne podstawy współpracy. Opierając dalszą rozbudowę sieci logistycznej w Europie Środkowo-Wschodniej na Polsce, Chipolbrok zamierza otworzyć kolejny rozdział swojego długofalowego rozwoju – tak, aby współpraca obu krajów nadal przekładała się na nowe możliwości biznesowe i wzrost na coraz szerszych rynkach.

Autor: Song Lin (Kamil)



GAZETA FINANSOWA

Z PRZYJEMNOŚCIĄ INFORMUJEMY, ŻE GAZETA FINANSOWA JEST REGULARNIE DYSTRYBUOWANA W PRESTIŻOWYCH BIUROWCACH NA TERENIE WARSZAWY, WROCŁAWIA I GDAŃSKA, CO POZWALA NAM SKUTECZNIE DOCIERAĆ DO SZEROKIEGO GRONA AKTYWNYCH ZAWODOWO ODBIORCÓW – MENEDŻERÓW, SPECJALISTÓW ORAZ DECYDENTÓW ŚWIATA BIZNESU.



ZASIĘG DYSTRYBUCJI:



WARSZAWA

POWIERZCHNIA BIUROWA: **945 000 m²**

LICZBA OSÓB PRACUJĄCYCH: **70 000**



WROCŁAW

POWIERZCHNIA BIUROWA: **71 000 m²**

LICZBA OSÓB PRACUJĄCYCH: **8 000**



GDAŃSK

POWIERZCHNIA BIUROWA: **175 000 m²**

LICZBA OSÓB PRACUJĄCYCH: **17 000**

RAZEM:

ŁĄCZNA POWIERZCHNIA BIUROWA: **ok. 1 229 000 m²**

ŁĄCZNA LICZBA PRACOWNIKÓW: **ok. 100 000 osób**

Dzięki przemysłanej dystrybucji w miejscach o wysokim potencjale biznesowym, Gazeta Finansowa trafia bezpośrednio do osób, które mają realny wpływ na decyzje zakupowe, inwestycyjne i strategiczne w firmach.

Zapraszamy do współpracy reklamowej oraz partnerstw promocyjnych – razem możemy dotrzeć tam, gdzie liczy się jakość informacji i skuteczność przekazu.

Agnieszka Prasowska: a.prasowska@gazetafinansowa.pl • Aleksandra Piekarska: a.piekarska@gazetafinansowa.pl

Dostawę prasy do biur i biurowców obsługuje firma United Expres, Paweł Śliwka tel. 886-344-332

Microfulfilment zbliza handel do klienta



ALFRED CHEN

dyrektor generalny Rainbow Dynamics

Handel detaliczny jest coraz bliżej klienta. Model online-to-offline (O2O) łączy kanały cyfrowe ze sprzedażą stacjonarną. W jego ramach usługi quick commerce pozwalają realizować zamówienia internetowe z zapasów dostępnych w pobliżu odbiorcy, umożliwiając dostawę w czasie od 30 min do kilku godzin na obsługiwanej obszarze. Amazon poinformował, że w 2025 r. dostarczył na całym świecie ponad 13 mld produktów tego samego lub następnego dnia. Wynik ten pokazuje zapotrzebowanie na szybkie dostawy.

Chiny są jednym z najważniejszych rynków, na których testuje się takie rozwiązania. Meituan Instashopping podał, że podczas czerwcowego festiwalu zakupowego w 2025 r. z jego usług skorzystało ponad 100 mln kupujących. Alibaba poinformował z kolei, że do października 2025 r. do jej usług quick commerce dołączyły sklepy stacjonarne około 3,5 tys. marek obecnych na platfor-

mie Tmall.

Handel z błyskawiczną dostawą obejmuje żywność, kosmetyki i elektronikę.

INNY MODEL LOGISTYKI

Główne centrum dystrybucyjne może sprawnie zaopatrywać cały region, ale samo nie jest w stanie obsłużyć każdej okolicy w ciągu 30 min. Szybka dostawa wymaga utrzymywania zapasów blisko konsumentów i uzupełniania ich z większych obiektów. Microfulfilment, czyli lokalna realizacja zamówień w niewielkich obiektach, stanowi najbliższe klientowi ogniwo tej sieci.

Wyłaniają się dwa modele. Pierwszy opiera się na lokalnych magazynach gromadzących towar do realizacji zamówień internetowych. Takie obiekty prowadzą na przykład sprzedawcy działający na platformie Meituan. Drugi zakłada wykorzystanie sklepów jako punktów realizacji zamówień. Pionierem tego podejścia w Chinach była Hema, znana również jako Freshippo, któ-



Zdj: Magnific

ra połączyła zakupy w supermarkecie z obsługą zamówień online. Jej pierwotny model dostawy w ciągu 30 min w promieniu trzech kilometrów pokazuje, jak sklepy stają się częścią infrastruktury dostaw.

W Europie usługi click and collect oferowane przez Tesco i Asdę pozwalają klientom zamawiać przez internet i odbierać zakupy w pobliskim punkcie odbioru. Zarówno odbiór osobisty, jak i dostawa do domu wymagają rzetelnych informacji o stanach magazynowych oraz sprawnej kompletacji zamówień blisko klientów.

W niewielkim obiekcie o powierzchni, przykładowo, od 300 do 800 m² wyzwaniem jest utrzymanie odpowiedniej ilości potrzebnych produktów przy jednoczesnym zapewnieniu miejsca na przyjmowanie towaru, kompletację, pakowanie i odbiór przesyłek przez

kurierów. Każdy taki punkt potrzebuje asortymentu dopasowanego do lokalnego popytu, a nie pełnej oferty magazynu regionalnego.

AUTOMATYZACJA NA MIARĘ NIEWIELKICH OBIEKTÓW

Tradycyjne rozwiązania automatyzacyjne często projektowano z myślą o dużych centralnych i regionalnych centrach dystrybucyjnych, których powierzchnia niekiedy przekracza 10 tys. m². Przy takiej skali rozbudowane systemy przenośników, infrastruktura zamontowana na stałe i integracja dostosowana do specyfiki obiektu mogą być uzasadnione. Mniejsze obiekty wymagają innego wyważenia nakładów inwestycyjnych, czasu instalacji, gęstości składowania

i wydajności. Rozwiązania dla microfulfilmentu oferują również Dematic i SSI Schaefer. Kluczem jest wybór odpowiedniej architektury systemu.

Jedną z odpowiedzi są systemy goods-to-person, czyli „towar do operatora”. Roboty dostarczają operatorowi pojemniki z towarem, ograniczając konieczność przemieszczania się i pozwalając lepiej wykorzystać wysokość budynku do składowania. RackBot firmy Rainbow Dynamics opiera się na systemie regałowym. Z kolei Pio, stworzone przez AutoStore, to system automatyzacji składowania w zwartej konstrukcji kratownicowej, dostosowany do potrzeb mniejszych obiektów. RackBot pobiera pojemniki z regałów, a roboty AutoStore sięgają po pojemniki ułożone w stosach w konstrukcji kratownicowej. Oba rozwiązania ilustrują zwrot ku modułowym urządzeniom i prostszym wdrożeniom.

Standardowe pojemniki oraz stanowiska, na których pracą kieruje oprogramowanie, ułatwiają powielanie tego modelu w całej sieci. Skanowanie służy weryfikacji produktu i liczby sztuk. Operator kompletuje i pakuje zamówienie, a oprogramowanie koordynuje pobieranie pojemników. Dodatkowe roboty lub stanowiska pracy mogą zwiększyć wydajność w granicach przewidzianych w projekcie systemu.

Przy odpowiednim wolumenie zamówień niewielki obiekt mógłby funkcjonować z trzy- lub czteroosobową obsadą na zmianie. Pracownicy dzieliliby między siebie przyjmowa-

nie towaru, uzupełnianie zapasów, kompletację, pakowanie i obsługę sytuacji niestandardowych. Liczebność zespołu zależy jednak od specyfiki działalności. O rzeczywistym zapotrzebowaniu na pracowników decydują liczba zamówień w okresach szczytowych, liczba produktów w zamówieniu, obsługa świeżej żywności oraz przekazywanie przesyłek kurierom. Również przy prostym modelu obsługi potrzebne są procedury przywracania pracy po zakłóceniach i konserwacja urządzeń.

SZTUCZNA INTELIGENCJA WZMACNIA LOKALNĄ SIĘĆ

Sztuczna inteligencja może usprawnić microfulfilment na trzy sposoby. Po pierwsze, prognozowanie popytu może łączyć dane o zwyczajach zakupowych, pogodzie, promocjach i lokalnych wydarzeniach, aby lepiej dobierać asortyment oraz planować uzupełnianie zapasów w poszczególnych punktach. Trafniejsze prognozy ograniczają zarówno braki towaru, jak i ilość zapasów zajmujących kosztowną powierzchnię w mieście.

Po drugie, inteligentne przydzielanie zamówień pozwala wybrać miejsce ich realizacji na podstawie dostępności towaru, możliwości kompletacji i odległości dostawy. Planowanie tras może następnie zsynchronizować pracę kurierów z gotowością zamówień do odbioru. Dzięki temu szybka obsługa w magazynie nie traci znaczenia wskutek opóźnień w przekazaniu przesyłki. ➤

MICROFULFILMENT, CZYLI LOKALNA REALIZACJA ZAMÓWIEŃ W NIEWIELKICH OBIEKTACH, STANOWI NAJBLIŻSZE KLIENTOWI OGNIWO TEJ SIECI

**ROBOTYKA
I SZTUCZNA
INTELEGENCJA
POMAGAJĄ OSIĄGNĄĆ
TEN CEL, LECZ
POWODZENIE
NADAL ZALEŻY OD
TRAFNYCH DECYZJI
DOTYCZĄCYCH
ZAPASÓW
I DYSCYPLINY
OPERACYJNEJ**

Po trzecie, bardziej zaawansowane systemy sterowania robotami mogą usprawniać planowanie zadań, ograniczać zatory w ruchu robotów i wskazywać potrzeby konserwacyjne. Systemy wizyjne mogą wspomagać rozpoznawanie produktów oraz obsługę sytuacji niestandardowych.

Ten model ma długofalowy potencjał: może zapewnić szybką, ekonomiczną i powtarzalną realizację zamówień blisko klienta. Robotyka i sztuczna inteligencja pomagają osiągnąć ten cel, lecz powodzenie nadal zależy od trafnych decyzji dotyczących zapasów i dyscypliny operacyjnej.

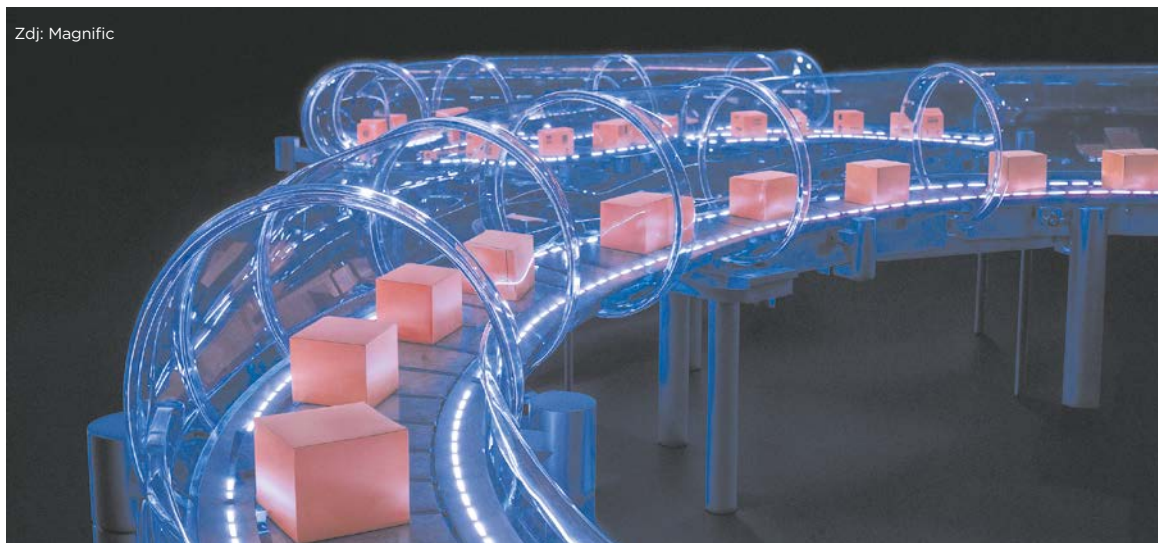
Alfred Chen jest założycielem i dyrektorem generalnym Rainbow Dynamics, światowego lidera inteligentnej automatyzacji magazynów i zaawansowanych rozwiązań do składowania. Firma specjalizuje się w technologiach nowej generacji, w tym w automatycznych systemach składowania i pobierania towarów (AS/

RS) wykorzystujących czterokierunkowe wózki wahadłowe.

Alfred Chen ma wyjątkowe doświadczenie obejmujące międzynarodowe doradztwo strategiczne, infrastrukturę logistyczną, innowacje w robotyce i przedsiębiorczość. Swoją karierę poświęcił przekształcaniu łańcuchów dostaw dzięki technologii, automatyzacji i doskonałości operacyjnej.

Rainbow Dynamics to działający na skalę globalną producent systemów automatyzacji magazynów i robotów intralogistycznych, specjalizujący się w automatycznych systemach składowania i pobierania towarów (AS/RS) oraz zaawansowanym oprogramowaniu opartym na sztucznej inteligencji. Firma powstała w Wielkiej Brytanii i obsługuje klientów korporacyjnych w Stanach Zjednoczonych, Europie oraz Azji. Oferuje rozwiązania sprzętowe zapewniające wysoką gęstość składowania oraz modele finansowania „roboty jako usługa” (Robots as a Service, RaaS).

Zdj: Magnific





Zielony dług z Chin.

Sposób na transformację energetyczną?



MICHAŁ OSTROWSKI

ekspert w dziedzinie podatków
i polityki publicznej, Uniwersytet Wrocławski

Na dachu pojawiają się panele słoneczne, w mieście rusza linia metra, a fabryka wymienia urządzenia ograniczające zanieczyszczenie. To wszystko kosztuje. Jak to sfinansować? Coraz popularniejsza odpowiedź brzmi: zielone obligacje. Instrument finansowy szczególnie mocno rozwinięty w Chinach.

Samo pojęcie obligacji jest zapewne większości dobrze znane. To dłużny papier wartościowy. Kupujący pożyczka na określony czas pieniądze emitentowi, a ten zobowiązuje się je zwrócić wraz z odsetkami. W „zielonej” wersji emitent deklaruje dodatkowo, że środki zostaną przeznaczone na projekty związane ze zrównoważonym rozwojem, ochroną klimatu i środowiska.

Chińskie zasady wymagają, by całość środków pozyskanych z emisji zielonych obligacji była wykorzystywana na kwalifikujące się „zielone” projekty. Papiery wystawiają głównie banki, przedsiębiorstwa i instytucje państwowe. Zdecydowana większość rynku krajowego funkcjonuje w juanach.

Po co jednak emitować zieloną obligację, skoro finansować te projekty można na wiele innych sposobów? Jednym z powodów jest możliwość uzyskania tzw. greenium, czyli premii cenowej za „zieloną” etykietę. Jeżeli popyt ze strony funduszy i inwestorów realizujących własne cele środowiskowe jest odpowiednio duży, emitent może zaoferować im niższą rentowność niż przy porównywalnym zwykłym długu, a tym samym obni-

żyć koszt finansowania. Nie ma jednak takiej gwarancji – badania pokazują, że greenium często jest niewielkie albo nie pojawia się wcale. Zielona emisja może być mimo to atrakcyjna, bo pozwala dotrzeć do szerszego grona inwestorów.

Na co konkretnie idą pieniądze? Według Climate Bonds Initiative w 2024 r. 52 proc. wartości chińskich obligacji uznanych przez organizację za zielone miało wspierać niskoemisyjną energetykę, a 30 proc. transport. Chodzi między innymi o elektrownie wiatrowe i słoneczne, kolej czy pojazdy elektryczne. W pierwszej połowie 2026 r. energia i transport nadal pochłaniały łącznie około 69 proc. planowanych wydatków. Rosło też znaczenie gospodarki wodnej (12 proc.).

Skala robi wrażenie. W samym 2025 r. na chińskim rynku krajowym sprzedano zielone obligacje za około 1,09 bln juanów. Na koniec roku do wykupu pozostawały papiery warte około 2,4 bln juanów.

Jednak sama skala niewiele mówi o tym, czy zielone obligacje rzeczywiście zmieniają gospodarkę. Najważniejsze pytanie brzmi: czy dzięki nim powstaje coś, co bez takiego finansowania by nie powstało?

Tu sprawa robi się mniej oczywista. Pieniądze z obligacji nie zawsze trafiają na budowę nowej elektrowni czy linii kolejowej. Mogą również pokrywać wydatki poniesione wcześniej. Dobrym przykładem są pierwsze chińskie zielone obligacje skarbowe, sprzedane w Londynie w kwietniu 2025 r. za 6 mld juanów. W późniejszym rozliczeniu wskazano 1096 programów związanych z poprawą jakości powietrza. Część przypisanych do emisji wydatków pochodziła jednak z lat poprzedzających sprzedaż obligacji.

Do tego dochodzi pytanie, co właściwie zasługuje na nazwę „zielone”. Chińskie i międzynarodowe kryteria nie są identyczne. Climate Bonds Initiative, stosująca własne standardy środowiskowe, w pierwszej połowie 2026 r. uznała za zgodne ze swoją metodologią około 69 proc. wartości chińskich emisji oznaczonych jako zielone. Nie oznacza to automatycznie, że pozostałe emisje były zwykłym greenwashing’iem – czasem problemem może być inna klasyfikacja projektu albo brak

wystarczających danych. Potencjalne greenium i możliwość dotarcia do nowych inwestorów tworzą jednak zachętę, by przedstawiać dług jako możliwie najbardziej „zielony”. Dlatego sama etykieta nie wystarcza – trzeba jeszcze sprawdzić, co faktycznie jest finansowane.

To ważne również dla Europy. Chiny potrafią mobilizować ogromny kapitał na energetykę, transport i infrastrukturę wodną, ale robią to w ramach własnego systemu finansowego i przemysłowego. Pieniądze wspierające budowę farm słonecznych, sieci czy kolei zwiększają jednocześnie popyt na turbiny, falowniki, baterie i inne urządzenia produkowane przez chińskie przedsiębiorstwa. Zielone finansowanie staje się więc nie tylko narzędziem polityki klimatycznej, lecz także elementem polityki przemysłowej.

Właśnie tutaj chińskie doświadczenie staje się ciekawe z polskiej perspektywy. Polska sama była w tym obszarze pionierem: w 2016 r. jako pierwsze

**O TYM, CZY ZIELONE
OBLIGACJE
NAPRAWDĘ SŁUŻĄ
TRANSFORMACJI,
NIE DECYDUJE
ICH KOLOR, LECZ
JAKOŚĆ INWESTYCJI
I PRZEJRZYSTOŚĆ
WYDAWANIA
PIENIĘDZY**

Zdj: AdobeStock





państwo na świecie wyemitowała zielone obligacje skarbowe. Pod koniec czerwca 2025 r. wyceniła kolejną zieloną transzę o wartości 1,25 mld euro, wyemitowaną następnie w lipcu. Potencjalnych wydatków nie brakuje: od sieci energetycznych i kolei po odnawialne źródła energii, ciepłownictwo czy ochronę przed suszą.

Chiński przykład pokazuje, że zielone obligacje mogą dostarczyć ogromnych środków na transformację. Pokazuje też ich ograniczenie. Emisja może sfinansować elektrownię, linię kolejową albo modernizację fabryki. Nie sprawi jednak sama z siebie, że projekt będzie potrzebny, dobrze zaprojektowany i rzeczywiście korzystny dla środowiska. O tym nadal decyduje nie kolor obligacji, lecz jakość inwestycji.

Mimo to, przy ogromnych potrzebach inwestycyjnych związanych z transformacją energetyczną i rosnących kosztach obsługi długu, warto myśleć o szerszym wykorzystaniu tego instrumentu. Tym bardziej że wydatki potrzebne na przebudowę polskiej energetyki i gospodarki w najbliższych kilkunastu latach będą liczone nie w dziesiątkach, lecz w setkach miliardów, a według części oficjalnych scenariuszy – łącznie nawet w bilionach złotych.

W Polsce pojawia się jednak dodatkowy problem. Wpływy z zielonych obligacji skarbowych nie trafiają do osobnej „zielonej” kasy, lecz – podobnie jak pozostałe przychody ze sprzedaży

skarbowych papierów wartościowych – służą finansowaniu potrzeb pożyczkowych państwa. Polska może się jedynie zobowiązać, by przypisać równowartość wpływów do kwalifikowanych zielonych wydatków, śledzić ich alokację i raportować inwestorom.

Jeśli chcemy pozyskać w ten sposób naprawdę okazały kapitał na transformację energetyczną, to mogłoby być zbyt mało. Wyodrębnienie tych pieniędzy w osobnym funduszu byłoby możliwe po istotnych zmianach prawnych, ale oznaczałoby dalszą komplikację już dziś mało przejrzystego systemu finansów publicznych. Bardziej realne wydaje się ustawowe wzmocnienie zasad ewidencjonowania takich środków oraz corocznego raportowania ich wykorzystania i efektów – tak by przyciągnąć szeroką rzeszę inwestorów zainteresowanych „zielonymi” projektami.

Chiny pokazują dziś przede wszystkim skalę możliwości. Zielone obligacje nie zastąpią dobrej polityki energetycznej, ale mogą stać się jednym z narzędzi jej finansowania – pod warunkiem, że państwo potrafi wskazać konkretne projekty i wiarygodnie rozliczyć, gdzie trafiły pieniądze. Dla Polski lekcja z chińskiego rynku nie brzmi więc: emitować jak najwięcej zielonego długu. Chodzi raczej o stworzenie takich zasad, by inwestor rzeczywiście wiedział, co finansuje. Wtedy „zielona” etykieta może znaczyć coś więcej niż kolor na okładce prospektu.