

k w a r t a l n i k]



Instytut
Boyma

[Azja Centralna]

[Chiny]

[Indie]

[Japonia]

[Korea Południowa]

Kwartalnik Boyma – nr 1 (19)/2024

Wydawca:

Fundacja Instytut Studiów Azjatyckich i Globalnych im. Michała Boyma [Instytut Boyma]
ul. Freta 11/5
00-227 Warszawa
NIP: 5252786652
REGON 383068679

Redakcja:

Fundacja Instytut Studiów Azjatyckich i Globalnych im. Michała Boyma [Instytut Boyma]
www.instytutboyma.org

Redaktorzy prowadzący:

Paweł Behrendt

Skład:

Andżelika Serwatka, Jakub Witczak

Redakcja:

Paweł Behrendt, Krzysztof Zalewski, Iga Bielawska, Andrzej Pieniak, Patrycja Pendrakowska, Grzegorz Gleń, Andrzej Andres, Jerzy Ołędzki, Magdalena Sobańska Cwalina

Projekt okładki:

Beata Świerczyńska

Fotografia:

Fotografie z wolnego dostępu [pexels.com], [pixabay.com], prywatne zdjęcia

Koordinator:

Patrycja Pendrakowska
email: ppendrakowska@instytutboyma.org

Wydanie elektroniczne: www.instytutboyma.org

ISBN 2657-9804

Spis treści

Raporty otwarcia wobec Azji

- Raport otwarcia – Azja Centralna..... 5
- Raport otwarcia – Chiny..... 14
- Raport otwarcia – Indie..... 23
- Raport otwarcia – Japonia i Korea Południowa..... 33

Opening reports towards Asia

- Opening report– Central Asia.....51
- Opening report– China.....61
- Opening report– India.....70
- Opening report– Japan and South Korea.....80

SŁOWO WSTĘPNE

Raporty otwarcia wobec Azji



RAPORT OTWARCIA

AZJA CENTRALNA

Kształtowanie relacji Polski z Azją Centralną. Wyzwania i priorytety:

- **Zasoby ludzkie, surowce i położenie geograficzne to czynniki, które czynią republiki Azji Centralnej jednym z priorytetów polskiej polityki zagranicznej i współpracy sektorowej.**
- **Strategiczne znaczenie Azji Centralnej dla handlu euroazjatyckiego oraz dywersyfikacja źródeł energii powinny skłaniać polski rząd do większej aktywności dyplomatycznej w regionie, zwłaszcza w wymiarze gospodarczym.**
- **Przykładem mogą być ostatnie działania Francji i Niemiec, które konsekwentnie wspierają własne firmy już aktywne na tych rynkach i ułatwiają wejście na nie nowym.**
- **W najbliższych latach znaczenie tzw. korytarza środkowego będzie rosło. Aktywizacja Polski jako inwestora w rozwój tego połączenia transportowo-logistycznego doprowadziłaby do wzmocnienia polskiego sektora transportowego.**
- **Polskie władze mogą odegrać bardzo ważną rolę we wspieraniu rozwoju relacji z krajami regionu. Skuteczność działań władz będzie jednak zależała od zdolności różnych podmiotów, w tym różnych ośrodków władzy w Polsce, do skoordynowanego współdziałania. Jest to szczególnie istotne w kontekście państw Azji Centralnej, które charakteryzują się silnymi ośrodkami prezydenckimi.**
- **Pogłębienie relacji bilateralnych z Kazachstanem i Uzbekistanem oraz nawiązanie ich z Turkmenistanem zwiększyłyby bezpieczeństwo energetyczne Polski. Trwają rozmowy między Berlinem a Aszchabadem w sprawie dostaw gazu do Niemiec i ewentualnej inwestycji w nowy gazociąg. Warszawa powinna rozważyć stanie się aktywnym partnerem inwestycyjnym w tym procesie.**
- **Otwarcie kolejnych bezpośrednich połączeń lotniczych z krajami regionu mogłoby stanowić istotny impuls dla rozwoju wzajemnych relacji.**

Potencjał współpracy gospodarczej

Największym partnerem gospodarczym Polski w Azji Środkowej jest od lat niezmiennie Kazachstan. Wedle danych GUS w 2022 roku obroty handlowe Polski i tego kraju wyniosły ponad 2,6 mld dolarów. Dla porównania, obroty handlowe Polski z Uzbekistanem - drugim

co do wolumenu obrotów partnerze Polski - w tym samym czasie były prawie pięć razy mniejsze, przekraczając niespełna 473 mln dolarów.

Najwięcej firm w regionie z udziałem kapitału polskiego działa w Kazachstanie. Szacuje się, że zarejestrowano tam około 150 takich podmiotów, ale aktywnie działa ok. 80 z nich. Polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w tym kraju na koniec 2022 r. wynosiły 125,4 mln dolarów. W Uzbekistanie firm z udziałem kapitału polskiego jest ponad 40. Według danych NBP na koniec 2022 r. polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w tym kraju były bardzo niewielkie – wynosiły zaledwie 4,1 mln dolarów.

Kamil Sobolewski, główny ekonomista Pracodawców RP ocenia, że Kazachstan “jest dla gospodarki polskiej i całej UE głównie zapleczem surowcowym”, w zakresie dostarczania ropy i gazu oraz produktów rolnych. Eksport do Kazachstanu to głównie maszyny i urządzenia, a także leki. W ostatnim czasie istotne pozycje zajmują też procesory i produkty przemysłu chemicznego.

Przyszłość wydaje się jednak należeć do firm gotowych podjąć ryzyko inwestycyjne. „Władzom Kazachstanu zależy na budowie przetwórstwa przemysłowego i usług, już udało się tam rozwinąć jeden z najlepszych systemów finansowych w regionie. Na preferencyjne traktowanie mogą liczyć firmy gotowe na wpisanie się w strategiczne cele rządu, chcące inwestować w branżach o wyższej wartości dodanej” - kontynuuje Sobolewski.

Kazachstan jest jedną ze światowych potęg w wydobywaniu uranu. Choć z oczywistych względów nie ma to na razie odzwierciedlenia w bieżącej wymianie handlowej z Polską, to biorąc pod uwagę plany rozwoju sektora w Polsce, tworzy to potencjał strategiczny. W tym zakresie warto korzystać z doświadczeń innych państw UE, szczególnie francuskich.

Choć Uzbekistan ma mniejszą gospodarkę, to i tam można znaleźć okazje inwestycyjne. Wedle informacji o współpracy gospodarczej Uzbekistanu z Polską opublikowanej przez Departament Handlu i Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Rozwoju i Technologii w październiku 2023 r. do perspektywicznych obszarów współpracy z Uzbekistanem można zaliczyć m.in. przemysł naftowo-gazowy, modernizację obiektów energetycznych, branżę farmaceutyczną, sektor rolno-spożywczy, technologie oszczędzania wody oraz systemy irygacyjne i nawadniające.

Relacje na wysokim szczeblu politycznym – niezbędne

Na współpracę z krajami regionu istotny wpływ mają tamtejsze relacje społeczne. Zdzisław Jacaszek, wiceprezes Stowarzyszenia Współpracy Polska-Wschód zauważa, że „w przypadku Polski jednymi z podmiotów wspierających współpracę z krajami regionu są organizacje pozarządowe takie jak izby czy stowarzyszenia.” Natomiast w krajach Azji Centralnej brakuje odpowiedników dla polskich podmiotów tego typu.

Polskie izby często napotykać po drugiej stronie brak rozwiniętego “trzeciego sektora” wspierającego gospodarkę. Urzędnicy z państw regionu boją się podejmować samodzielne decyzje, czekając na dyspozycje polityczne. Warto aby polskie władze zachęcały swoich partnerów z regionu do wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego przynajmniej w zakresie platform, które ułatwiłyby dwustronną współpracę gospodarczą. Realia społeczne w krajach regionu powodują potrzebę zaangażowania polskich władz państwowych we wspieranie naszych firm na tych rynkach.

Pozytywnym aspektem relacji Polska-kraje Azji Centralnej jest fakt, że nie były one dotychczas naznaczone żadnymi konfliktami politycznymi. Prezes Polsko-Kazachstańskiej Izby Handlowo-Przemysłowej Piotr Guzowski ocenia, że relacje polityczne z największym krajem regionu – Kazachstanem „oprócz kilku incydentalnych zdarzeń były dobre”. Docenia fakt, że odbyły się oficjalne wizyty prezydenckie w Kazachstanie i w Polsce.

Natomiast znacznie mniej ożywione relacje na szczeblu prezydenckim są w przypadku Uzbekistanu. Ostatnim polskim prezydentem, który złożył oficjalną wizytę w Taszkencie, był Aleksander Kwaśniewski.

Inaczej do współpracy z Uzbekistanem podchodzą chociażby Niemcy. Podczas prezydentury Szawkata Mirzizojewa od 2016 r. takich oficjalnych wizyt głowy państwa niemieckiego lub kanclerza odbyło się kilka. Z polskiej strony pozytywnym trendem są bilateralne spotkania prezydenta Andrzeja Dudy z jego uzbeckim odpowiednikiem przy okazji spotkań wielostronnych. Stało się tak m.in. w 2022 r. podczas roboczej wizyty w Pekinie z okazji rozpoczęcia XXIV Zimowych Igrzysk Olimpijskich.

Niewykorzystana brama do Afganistanu i Chin

Prezes Piotr Guzowski zwraca uwagę na jeszcze jedną zaletę Kazachstanu. Zauważa, że polskie firmy wchodząc tam potencjalnie docierają do “ryнку 50-60 mln odbiorców”. Nie chodzi tylko o Azję Centralną, ale też o część Syberii.

Poza tym warto zwrócić uwagę na bliskość zachodnich Chin. Na razie tylko pojedyncze firmy z Polski zajmują się reeksportem do tego kraju. “Kazachowie są bardzo otwarci na współpracę z polską firmą, która uruchomi produkcję zorientowaną na eksport do Chin” - deklaruje Guzowski. - “Do niektórych miejsc w Państwie Środka jest bliżej z Kazachstanu niż chociażby z oddalonych punktów w ChRL”.

Jednak jesteśmy w stanie współpracować

Przez Azję Centralną przebiega tzw. korytarz północny prowadzący z Chin do Rosji i Białorusi, a dalej do Polski. W kontekście wojny ukraińskiej Unia i Polska powinny postawić na dywersyfikację szlaków transportowych i w większym niż dotychczas stopniu wykorzystać potencjał tzw. korytarza środkowego (Trans-Caspian International Transport Route, TITR), biegnącego przez Morze Kaspijskie, Kaukaz i Morze Czarne do portów Rumunii i Bułgarii.

Jest on brany coraz poważniej pod uwagę jako alternatywa wobec wariantu północnego, jak wynika choćby z niedawnego transportowego forum inwestycyjnego Europa-Azja Centralna, które odbyło się niedawno w Brukseli w ramach inicjatywy Global Gateway.

W tym kontekście warto szukać synergii działań na różnych szczeblach. Nie bez znaczenia jest fakt, że od 2020 r. prof. Teresa Czerwińska pełni funkcję wiceprezesa Europejskiego Banku Inwestycyjnego, który odegrał ważną rolę choćby we wspomnianym forum. Obszary przez nią nadzorowane obejmują m.in. finansowanie w dziedzinie nauki, szkolnictwa, innowacji i gospodarki cyfrowej, także w Azji Środkowej.

Ewentualny rozwój korytarza środkowego jest dla Polski wyzwaniem. Należy przeanalizować konieczne działania, aby na jego rozwoju mogły skorzystać polskie firmy. Aby debata ta była owocna, wymaga uczestnictwa przedstawicieli różnych środowisk. Potencjalnie bowiem korytarz środkowy może omijać Polskę, a korzystny dla nas ekonomicznie korytarz północny jest potencjalnie wrażliwy na napięcia geopolityczne.

Migracja – warto rozmawiać

Warto dostrzec także potencjał demograficzny Azji Centralnej w kontekście kurczenia się w Polsce liczby rąk do pracy. Trend imigracyjny już się rozpoczął i będzie z dużym

prawdopodobieństwem ulegał wzmocnieniu w najbliższych latach. Jak zauważa Sobolewski „kilka tysięcy Kazachów jest zarejestrowanych w bazie ZUS”.

Nadmiar siły roboczej w krajach Azji Centralnej powoduje, że kwestia migracji może stanowić ważny obszar relacji z Polską. Przy czym kluczowe będzie ustalenie takich ram przepływu zasobów ludzkich, które zabezpieczą interesy obu stron. Gdy mowa o przyjeźdźnych z Azji Centralnej, w polskiej debacie pojawiają się wątki różnic kulturowych, wyzwań związanych z potencjalnym masowym osiedlaniem się ludności muzułmańskiej w Polsce, a także ewentualnego zagrożenia dla miejsc pracy zajmowanych obecnie przez Polaków.

Starzenie się polskiego społeczeństwa wymaga poważnego przemyślenia kształtu polityki migracyjnej. Uzbekistan chętnie widziałby zwiększenie liczby swoich obywateli pracujących w Polsce. Szacuje się, że obecnie nad Wisłą zatrudnionych jest ponad 20 tysięcy pracowników z tego kraju. Uzbekistanowi zależy na włączeniu go do listy krajów o ułatwionym dostępie do polskiego rynku pracy. Biurokracja ma być bowiem czynnikiem szczególnie komplikującym proces sprowadzenia pracowników do Polski.

Problemem zidentyfikowanym przez podmioty zainteresowane kadrami z Uzbekistanu jest procedura wydawania wiz pracowniczych. Na ograniczenia te wskazują między innymi przedstawiciele polskich sadowników i firm transportowych. Kierownik Działu Współpracy Międzynarodowej Ministerstwa Pracy i Redukcji Ubóstwa Republiki Uzbekistanu Żahongir Rustamov zauważa, że „migranci mogą być wysyłani do Polski w sposób zorganizowany, na podstawie stosownych porozumień pomiędzy pracodawcą, Agencją ds. Zagranicznej Migracji Zarobkowej Uzbekistanu i samym pracownikiem. Taki mechanizm gwarantuje przyzwoite zachowanie pracowników podczas pobytu w danym kraju”. Byłaby to potencjalnie forma migracji czasowej, bardziej akceptowalna społecznie w Polsce.

Gdy chodzi o migrację warto mieć na względzie fakt, że Azja Centralna jest zapleczem zasobów ludzkich dla gospodarki rosyjskiej. Przez lata tamtejsze kadry zasilały między innymi branżę budowlaną. Obecnie jest to dla obywateli tych państw ryzykowny rynek pracy, ze względu na ryzyko przymusowego wcielenia do wojska Federacji Rosyjskiej. Polska mogłaby być istotną alternatywą.

Wspólne kształtowanie kadr poprzez edukację

Gdy mowa o zasobach ludzkich warto zauważyć, że migranci z Azji Centralnej charakteryzują się zróżnicowanym poziomem wykształcenia. Na polskich uczelniach studiuje młodzi ludzie z tych krajów. Kadry kształcone przez polskie ośrodki są doskonałym wsparciem dla relacji dwustronnych.

Symbolem tego stała się osoba byłego Ambasadora Kazachstanu w RP, Margułana Baimukhana, obecnego przedstawiciela tego państwa przy UE. Osoby, które stykają się z polską kulturą i społeczeństwem są unikalnym pomostem między Polską i Azją Centralną. „Uważam, że niewystarczająca jest współpraca między uczelniami wyższymi, wymiana studencka, wymiana młodzieżowa” – zauważył były prezydent RP Aleksander Kwaśniewski podczas seminarium zorganizowanego przez Ambasadę Kazachstanu i Instytut Boyma.. Wtórował mu Krzysztof Domarecki, założyciel Grupy Selena. Powiedział: „My w biznesie obecnie widzimy coraz większy deficyt takiego wzajemnego zrozumienia właśnie po stronie młodego pokolenia. Ja jeszcze należę do tego pokolenia, które językiem rosyjskim posługuje się swobodnie, a jak wiadomo, jest to język międzynarodowy zwłaszcza na terenie byłego RWPG. Natomiast młode pokolenia nie będą budowały współpracy Polska-Kazachstan bez wzajemnego zrozumienia i bez lepszego poznania”.

Polonia – niewykorzystany potencjał

Z powodów historycznych w Kazachstanie mieszka wiele osób o polskich korzeniach. Prezes Polsko-Kazachstańskiej Izby Handlowo-Przemysłowej Piotr Guzowski przekonuje, że „tamtejsza Polonia jest dosyć aktywna.” Jak zauważa, jest niedofinansowana w porównaniu na przykład do tamtejszych Niemców czy Koreańczyków. “Warto podnieść Polonię w wymiarze gospodarczym, żeby tamtejsze firmy polonijne były silne i znaczące. To jest obszar, w którym mamy sporo do zrobienia.”

Sytuacje podobnie ocenia były wicepremier, a obecnie prezes Izby Przemysłowo-Handlowej Polska-Azja – Janusz Piechociński. Wskazuje, że był sceptyczny względem pomysłów dotyczących masowej repatriacji Polaków z Kazachstanu. W jego ocenie warto wykorzystać ich obecność w tym kraju. Uważa, że należy wspierać tych, którzy chcą wrócić do Polski na stałe. Jednocześnie jest przekonany, iż powinno się dawać stypendia młodym przedstawicielom tamtejszej Polonii, które dawałyby im możliwość kończenia studiów w Polsce. Te osoby mogłyby później wracać do Kazachstanu, pracować w polskich firmach,

„być świetnymi ambasadorami nie tylko Polski i polskości, ale świetnymi ambasadorami polskich produktów i usług”.

Połączenia lotnicze – ważny impuls dla rozwoju relacji

Przez lata czynnikiem utrudniającym relacje Polski z regionem był brak bezpośrednich połączeń lotniczych. Potrzebę ich utworzenia wskazywano na wielu forach, w tym podczas międzyrządowych komisji do spraw gospodarczych. W 2017 roku PLL LOT uruchomiły bezpośrednie połączenie pomiędzy Polską a Kazachstanem. Był to pierwszy kierunek polskiego narodowego przewoźnika w Azji Centralnej.

Jednak z uwagi jednak na rozległość Kazachstanu połączenie tylko ze stolicą kraju wydaje się niewystarczające, ponieważ osoby chcące dotrzeć chociażby na południe kraju do dawnej stolicy – Ałmaty decydują się często na połączenia realizowane przez innych przewoźników. Poszczególne ośrodki w Kazachstanie dzielą bowiem tysiące kilometrów.

Z tego punktu widzenia trafionym pomysłem wydaje się być decyzja PLL LOT o uruchomieniu bezpośredniego połączenia ze stolicą Uzbekistanu, graniczącego od południa z Kazachstanem. Takie połączenie ruszy już w marcu 2024 r. Będzie to bez wątpienia ważne ułatwienie w relacjach dwustronnych nie tylko z Uzbekistanem, ale także z południową częścią Azji Centralnej.

Czas na budowanie relacji Turkmenistanem

Turkmenistan jest jedyną republiką Azji Centralnej mającą status państwa neutralnego, z relatywnie nieznacznymi powiązaniem politycznymi i gospodarczymi z Rosją i Chinami. Państwo to dysponuje jednymi z najbogatszych zasobów gazu na świecie mogłby więc odgrywać strategiczną rolę w zaopatrzeniu w ten surowiec Polski i szerzej wspólnego rynku europejskiego. Import z Turkmenistanu byłby dywersyfikacją źródeł dostaw tego surowca, którego większość sprowadzana jest z Norwegii przez Baltic Pipe oraz z USA, Kataru i innych państw przez gazoportu w Świnoujściu.

Zaletą turkmeńskiego gazu jest jego znacznie niższa cena niż wydobywanego ze złóż norweskich. Na przeszkodzie stoją jednak ograniczenia infrastrukturalne, jak niska przepustowość szlaku z Turkmenbaszy przez Morze Kaspijskie i Kaukaz do czarnomorskich portów Bułgarii i Rumunii. Od września 2023 r. trwają rozmowy między Berlinem a

Aszchabadem o dostawach gazu do Niemiec i potencjalnym nowym gazociągu. Warszawa powinna aktywnie włączyć się w ten proces jako trzeci partner inwestycyjny.

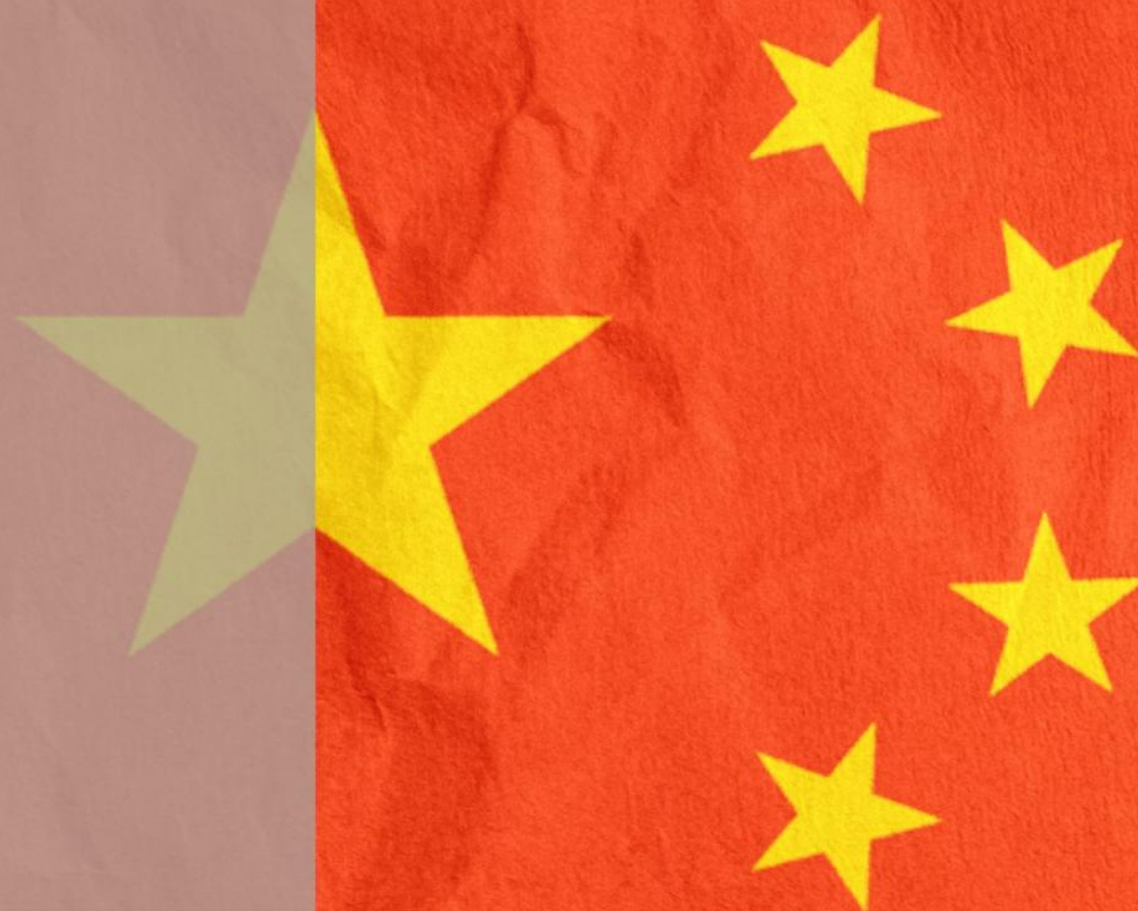
Warto dodać, że już w 2015 r. do Turkmenistanu udała się polska misja gospodarcza pod przewodnictwem ówczesnego wicepremiera Janusza Piechocińskiego. Jej celem była promocja polskich firm w ramach Międzynarodowych Targów Związku Przedsiębiorców i Producentów Turkmenistanu. Niestety, brak kontynuacji tych działań w kolejnych latach praktycznie zahamował rozwój tych relacji i wygasił zainteresowanie polskich firm inwestycjami na turkmeńskim rynku.

Za wcześnie na Kirgistan i Tadżykistan

Kirgistan i Tadżykistan pozostają na obrzeżu euroazjatyckich relacji, z racji niskiego poziomu rozwoju gospodarczego oraz zagrożenia niestabilnością wewnętrzną i zewnętrzną. Polityka zagraniczna Kirgistanu od odzyskania niepodległości cechuje się silną inklinacją prorosyjską i nie zmieniła się pomimo napaści Rosji na Ukrainę. Postawa Biszkeku staje się więc barierą dla bliskich relacji politycznych z Unią Europejską. Potrzebę zachowania przynajmniej czasowego dystansu do Kirgistanu wzmocniają kierunki polityki wewnętrznej i gospodarczej prezydenta Sadyra Żaparowa. Szczególnie niepokojąca jest konsolidacja władzy wokół głowy państwa oraz forsowanie przez S. Żaparowa nacjonalistycznego i populistycznego programu gospodarczego. Konsekwencją tych działań jest wzrost ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej na rynku o niskim potencjale nabywczym i niewielkich możliwościach eksportowych.

Ze względu na skomplikowaną sytuację wewnętrzną i międzynarodową Tadżykistanu, z dużą ostrożnością należy podejść do nawiązywania bliskich relacji politycznych i gospodarczych z Duszanbe. Republika położona jest z dala od głównych szlaków handlowych, nie dysponuje ważnymi surowcami naturalnymi i jest słabo rozwinięta gospodarczo. Budowanie relacji dyplomatycznych jest utrudnione z uwagi na autorytarny model władzy prezydenta Emomali Rahmona, zwłaszcza w kontekście braku swobód obywatelskich, łamania praw człowieka i wszechobecnej cenzury. Na wysokie ryzyko biznesowe przekłada się bezpośrednie sąsiedztwo z niestabilnym politycznie Afganistanem, którego rząd w Kabulu nie jest uznawany przez Duszanbe. W każdym momencie możliwe jest zaognienie konfliktu z fundamentalistami muzułmańskimi z tzw. kalifatu choraszańskiego i wybuch walk.

Raporty otwarcia wobec Azji



RAPORT OTWARCIA CHINY

Polska dyskusja o współpracy z Państwem Środka popada w skrajności: od perspektywy Chin jako koła zamachowego rozwoju po obawy przed zdominowaniem przez Pekin, rządzony twardą ręką przez partię komunistyczną. Każda z tych perspektyw jest błędna. Ze względu na dużą złożoność relacji Polska-Chiny, nasza polityka wobec drugiej gospodarki świata powinna się opierać na zdywersyfikowanej strategii, uwzględniającej szanse i zagrożenia.

- Należy jasno określić i na bieżąco ewaluować korzystne pola kooperacji oraz strefy podwyższonego ryzyka. Państwo powinno te strefy współpracy i ostrożności zdefiniować zarówno w odniesieniu do instytucji centralnych, samorządów jak i podmiotów prywatnych.
- Coraz istotniejszym czynnikiem w relacjach Pekinu i Warszawy są bliskie relacje chińsko-rosyjskie i życzliwa neutralność Państwa Środka wobec Moskwy w kontekście wojny w Ukrainie.
- Ostra konkurencja Chin z USA - naszego najważniejszego sojusznika - nakazuje ostrożność w relacjach z ChRL.
- W stosunkach handlowych od dekad utrzymuje się głęboki deficyt handlowy po stronie polskiej, który mimo wysiłków kolejnych polskich rządów bardzo trudno ograniczyć.
- Od dekady Polska znajduje się na kolejowym szlaku transportowym z Chin do Unii Europejskiej. Szansą dla polskich regionów jest rozbudowa roli naszego kraju jako hubu transportowo-logistycznego.
- Rozwój transportu kolejowego Chiny-UE przez Polskę jest dla nas swojego rodzaju dodatkową asekuracją wobec ewentualnych konfliktów z sąsiadami na wschodzie. Ze względu na prestiżowy z punktu widzenia Pekinu charakter Nowego Jedwabnego Szlaku, którego kolej jest częścią, wszystkie działania zagrażające inicjatywie będą się spotykały z negatywną reakcją władz ChRL.
- Mimo zawirowań wokół ostatnich lat, w wymiarze infrastruktury cyfrowej Pekin pozostaje ważnym partnerem Warszawy.
- Po utworzeniu formatu współpracy państw Europy Środkowej z Chinami zwanej 16+1 w 2012 r. i polskiej życzliwości wobec inicjatywy Pasa i Szlaku ogłoszonej w 2013 r. w Polsce konsekwentnie rozwijaliśmy swoją infrastrukturę transportową przez Białoruś i Rosję do wschodnich Chin. W związku z

rosnącymi napięciami z Moskwą i Mińskiem należy obecnie przeprowadzić ewaluację tej strategii.

Potrzebna strategia oparta na różnorodnej wiedzy

Polska potrzebuje strategii wobec drugiej gospodarki świata opartej na wiedzy i doświadczeniach biznesu, administracji, naukowców i analityków. Takiej kompleksowej i długoterminowej strategii, ewaluowanej w miarę rozwoju wypadków, nie udało się dotychczas wypracować.

Stosunki polsko-chińskie w ubiegłej dekadzie przeżywały szybkie wzloty i gwałtowne upadki. W 2011 r. ogłoszono partnerstwo strategiczne Polska-Chiny, a w 2016 r. uzyskało ono przymiotnik “wszechstronne”, sugerując chęć dalszego pogłębienia relacji. Natomiast już po 2017 r. w polskich kręgach decyzyjnych stopniowo malał entuzjazm wobec tych relacji w związku z napięciami geopolitycznymi, konfliktem handlowym USA-Chiny i konkurencją firm zachodnich i chińskich wokół dostarczania rozwiązań telefonii piątej generacji (5G). Nawarstwiły się kolejne wyzwania. W sferze gospodarczej związane były z utrzymującym się na wysokim poziomie polskim deficytem handlowym, wzmacnianym ostatnio napływem chińskich aut elektrycznych oraz infrastruktury OZE do Europy. W wymiarze geostrategicznym Warszawę słusznie niepokoiła chińska polityka “życzliwej neutralności” wobec Moskwy oraz polityka presji wobec Tajwanu, grożąca destabilizacją również na przeciwległym końcu Eurazji.

Tak skomplikowanymi na wielu poziomach relacjami trudno jest zarządzać. Nie pomogą w tym problemy polskich instytucji o krótkiej pamięci i niskiej zdolności do kumulowania doświadczeń. Często mamy do czynienia z tworzeniem jednoosobowych instytucji-biur, mających monitorować pewien wycinek relacji. Te jednak z powodu niestabilności kadrowej są często zawieszane i nieobsadzone. Wiedza na temat konkretnego rynku często zanika wraz z zakończeniem umowy danego pracownika.

Polski deficyt handlowy - najtrwalszy element relacji

Kwestia nierównowagi w wymianie handlowej z Chinami budzi emocje także poza środowiskiem ekspertów i przedsiębiorców. Choć handel dwustronny odnotowuje w ciągu ostatnich ośmiu lat stały wzrost, to jednak bilans wymiany jest skrajnie niekorzystny dla Polski. Pomimo niemal stałego wzrostu poziomu eksportu, jest on wciąż kilkunastokrotnie niższy od importu, deficyt handlowy stale się więc pogłębia.

Przyjrzyjmy się szczegółowym danym opublikowanym przez stronę chińską i polską. Według danych GUS, wartość importu towarów z Chin wzrastała stopniowo z poziomu około 22,8 mld dolarów w 2015 roku, do około 56,9 mld dolarów w roku 2022. Największy wzrost importu odnotowano w 2021 roku - aż o 13 mld dolarów w stosunku do roku poprzedniego. Eksport z Polski do Chin również odnotowywał w ciągu ostatnich ośmiu lat umiarkowany wzrost. Zgodnie z danymi GUS, wychodząc z najniższego poziomu 1,9 mld dolarów w 2016 r. jego wartość rosła do 3,6 mld dolarów w roku 2021, by rok później odnotować nieznaczny spadek do około 3,1 mld dolarów.

Bilans handlowy Polski w handlu z Chinami pozostaje zatem ujemny i stale się pogłębia. O ile według danych z GUS w 2015 wartość importu z Chin przewyższała wartość eksportu około jedenastokrotnie, o tyle w 2022 Polska importowała z Chin około osiemnastokrotnie więcej niż eksportowała. Jak wskazują dane GUS, w 2022 r. deficyt handlowy wyniósł ponad 53,7 mld dolarów, a w pierwszej połowie 2023 r. sięgnął niemal 23,7 mld dolarów. Taka sytuacja jest korzystna z punktu widzenia Chin - ich dodatni bilans handlowy wzrósł niemal trzykrotnie na przestrzeni ostatnich ośmiu lat według danych Narodowego Biura Statystyki. Z punktu widzenia Polski oznacza to jednak dużą zależność od chińskich towarów a jednocześnie wciąż niski dostęp polskich przedsiębiorstw do chińskiego rynku. Warto tu zaznaczyć, że jest to jeden z najgorszych wyników w Europie, gdzie gorsze wyniki mają tylko Wielka Brytania i Holandia.

Polska stoi tu więc przed dylematem: czy celem naszym powinno być w pierwszym rzędzie szukanie większej równowagi w handlu z Chinami, czy raczej należy traktować ten brak balansu jako cenę za nabywanie tanich dóbr i rozwiązań infrastrukturalnych, per saldo korzystnych dla rozwoju kraju. Odpowiedź nie jest jednoznaczna i wymaga bardziej szczegółowych badań nad wpływem importu poszczególnych grup towarów na nasz rynek. Spore znaczenie w ujemnym saldzie obrotów ma zapewne rola Polski jako hubu importowego chińskich towarów do UE, o czym dalej.

Specyfika eksportu i wyzwania

Najliczniejszą kategorią eksportową, stanowiącą na początku ubiegłego roku według danych GUS aż 33 proc. polskiego eksportu do Chin są maszyny i urządzenia. Wśród nich dużą rolę odgrywa sprzęt elektryczny i elektrotechniczny, który w tym samym czasie stanowił 14 proc.

wysyłanych do Chin towarów. Nieco mniejszą część (4,3 proc.) stanowiły silniki turbodrzutowe, turbośmigłowe i turbiny gazowe. Relatywnie mniejsze znaczenie miała żywność obejmująca w 2023 roku 5,6 procenta polskiego eksportu. Porównywalne wartości osiąga eksport drewna i wyrobów z drewna - w tej kategorii można mówić o silnej specjalizacji w sprzedaży mebli.

Wyraźna specjalizacja jest widoczna również w kategorii metali nieszlachetnych, w szczególności miedzi, która w pierwszych pięciu miesiącach 2023 roku stanowiła 21 proc. wartości polskiego eksportu do tego państwa. Chiny są jednym z najważniejszych odbiorców produktów oferowanych przez KGHM, z czego główną część stanowią katody miedziane produkowane w hutach w Głogowie i Legnicy.

Problemy chińskiej gospodarki

Chiny również borykają się z własnymi problemami gospodarczymi, które potencjalnie mogą rozlać się na światową gospodarkę i zaszkodzić polskim eksporterom. Szczególną uwagę przykuwa kryzys na rynku nieruchomości, który do tej pory skutkował upadkiem takich deweloperskich potentatów jak China Evergrande Group czy Country Garden oraz opóźnieniami w budowie mieszkań, co z kolei przekłada się na utratę zainwestowanych przez klientów pieniędzy, spadek cen nieruchomości i ogólny spadek zaufania do deweloperów. W ciągu ostatnich dwóch lat, pomimo optymistycznych prognoz, udział Chin w światowym PKB uległ zmniejszeniu i według prognoz Ruchira Sharmy, szefa Rockefeller International, ten trend się utrzyma. „Maleje prawdopodobieństwo, że Chiny pewnego dnia wyprzedzą Stany Zjednoczone pod względem PKB” - powiedział w niedawnym wywiadzie dla „Nikkei” Eswar Prasad, profesor Uniwersytetu Cornella i były urzędnik Międzynarodowego Funduszu Walutowego odpowiedzialny za Chiny.

Chińskie spowolnienie gospodarcze i kryzys na rynku nieruchomości mogą też uderzyć w polski handel z Chinami. Spadek zapotrzebowania na wyroby miedziane w sektorze budowlanym może odbić się na polskim eksporcie tego surowca. Z drugiej strony chińskie firmy, nieznajdujące już łatwo konsumentów własnych wyrobów na rynku wewnętrznym, z tym większą determinacją poszukują rynków zewnętrznych, co prawdopodobnie spowoduje dalszy wzrost importu z ChRL.

Nowy Jedwabny Szlak (NJS), a Polska

Położenie geograficzne Polski znajdującej się w centralnym punkcie kontynentu europejskiego między potężniejszymi sąsiadami wielokrotnie historycznie okazywało się słabością państwa polskiego. Jednak ogłoszona w 2013 roku chińska koncepcja Nowego Jedwabnego Szlaku stworzyła nowe szanse dla polskiej gospodarki. W ramach tej inicjatywy rozbudowywano między innymi połączenia kolejowe z Europą. Polska mogła stać się ogniwem łączącym ekonomicznie Zachód ze Wschodem, przez który przebiegałyby łańcuchy dostaw i transport towarów.

Mimo że wydarzenia ostatnich lat, czyli wybuchu pandemii koronawirusa w 2020 roku, a potem rosyjskiej inwazji na Ukrainę w 2022 roku, początkowo negatywnie odbiły się na NJS, a według danych Ośrodka Studiów Wschodnich wielkość przewozów kolejowych w pierwszych dziewięciu miesiącach 2022 roku spadła o 35% w stosunku do tego samego okresu w 2021 roku, to transport kolejowy zaczął się wkrótce odbudowywać. Pojawiły się także nowe warunki będące możliwością rozwojową dla Polski. To przez Polskę odbywa się zdecydowana większość kolejowego przepływu towarów z Chin do Unii Europejskiej. Na wielkość przewozów kolejowych wpłynął także niedawny kryzys geopolityczny i niestabilność na Morzu Czerwonym wywołane atakami Huti na statki towarowe, co pchnęło niektórych dostawców do zmiany trasy łańcuchów dostaw z morskiej na kolejową.

Niedawno rozpoczęto przygotowania do rozbudowy hubu, który w wyniku modernizacji powinien potroić swoją przepustowość. Inwestycja ma przynieść korzyści w postaci podniesienia udziału Polski w przewozie towarów i wzrostu konkurencyjności portu.

NJS to też kwestia relacji polsko-białoruskich

Jednak transport kolejowy z Chin wiedzie tzw. korytarzem północnym, przez Rosję i Białoruś. Ze względu na rosnące napięcia geopolityczne z jednej strony między Moskwą a Zachodem (w tym Polską), a z drugiej między USA, a Chinami, wszelkie inwestycje na szlaku z Chin do Europy biegnące przez Polskę obarczone są pewnym ryzykiem. Handel na tym szlaku może bowiem ulec gwałtownemu zatrzymaniu z powodów politycznych.

Polskę i Białoruś łączy to, że leżą na tych samych szlakach handlowych między Chinami a Unią Europejską, czy szerzej Europą, a położenie Białorusi również predestynuje ją do

zajmowania kluczowej pozycji w tranzycie towarów z i do Państwa Środka. Po ogłoszeniu inicjatywy Nowego Jedwabnego Szlaku obie strony deklarowały chęć i możliwość wspólnego włączenia się w projekt. Stosunki gospodarczo-handlowe należą zdecydowanie do głównej osi współpracy Polski i Białorusi i widziano je jako platformę do potencjalnej poprawy relacji w innych wymiarach, w tym politycznym. Ostatnie kontakty między Mińskiem a Pekinem spotykały się z kolei z brakiem życzliwości Moskwy, widzącej w tym grę na pewne uniezależnienie Białorusi od Rosji. Jak wynika z danych GUS, pomimo spadku bilansu handlowego w 2022 roku spowodowanego zachodnimi sankcjami na reżim białoruski oraz wojną w Ukrainie, eksport na Białoruś z Polski w niektórych kategoriach produktów wzrósł.

Czy warto być hubem europejskiego importu z Chin?

Słusznie mamy ambicje, by nie skupiać się nie tylko na tranzycie dóbr z oraz do Chin, ale także na dążeniu do stania się hubem magazynowym, logistycznym i dystrybucyjnym towarów. Polska ma potencjał, by wzmocnić swoją pozycję na Nowym Jedwabnym Szlaku i logistycznej mapie Eurazji. Państwo musi jednak pozostać konkurencyjne względem innych tras tranzytowych. Aby osiągnąć te cele, potrzebne jest dalsze rozwijanie infrastruktury logistycznej oraz usunięcie przeszkód związanych ze skomplikowanymi regulacjami prawno-celnymi, a rewizji powinno zostać poddane dość pasywne do tej pory podejście władz do kwestii NJS.

Trzeba pamiętać, że linia kolejowa ze względu na swoje ograniczenia ilościowe nie jest w stanie w istotny sposób wpłynąć na bilans handlowy, tym bardziej, że duża część towarów i tak prawdopodobnie będzie reeksportowana dalej wewnątrz UE. Wedle oficjalnych danych chińskich okresie pierwszych 9 miesięcy 2023r. do Europy trafiło ponad 16000 pociągów, przewożących 1,7 miliona TEU, co stanowi wzrost o 9% w ilości przewozów i 19% wzrostu TEU w skali rok do roku. Jest to odpowiednik jedynie 85 kontenerowców (przy założeniu, że jeden duży kontenerowiec - np. klasy Evergreen G - to nieco ponad 20 tys. TEU).

Kluczowe zalety należy upatrywać w zyskach wynikających z czenia, magazynowania oraz obsługi tych przesyłek. Rozwój transportu kolejowego Polska-Chiny jest dla nas swojego rodzaju dodatkową asekuracją wobec ewentualnych konfliktów z sąsiadami na wschodzie. Ze względu na prestiżowy z punktu widzenia Pekinu charakter NJS, którego kolej jest częścią,

wszystkie działania, które zagrażają inicjatywie będą się spotykały z negatywną reakcją ChRL.

Współpraca z Chinami i trwałość instytucji

Rozwój relacji polsko-chińskich jest domeną nie tylko rządu centralnego, angażują się w nie również polskie regiony. Warto podkreślić rolę relacji województwa łódzkiego i Syczuanu, które bazują na istniejącej relacji kolejowej pomiędzy Chengdu a Łodzią. W tym mieście funkcjonuje też jeden z czterech działających w ChRL konsulatów generalnych RP.

W tym kontekście należy podkreślić wady polskich instytucji i programów, jakimi są niski poziom pamięci instytucjonalnej i kontynuacji polityk. Należy przypomnieć o zawieszonych działalności biur PAIH oraz województwa łódzkiego w Chengdu, które warto reaktywować. Dużym obciążeniem jest rywalizacja geopolityczna, która wpływa negatywnie na postrzeganie partnera chińskiego. Wydaje się, że mając na uwadze wagę relacji gospodarczych w budowaniu relacji potrzeba więcej pragmatyzmu. Nie rezygnując z kluczowych z punktu widzenia Rzeczypospolitej interesów bezpieczeństwa, w codziennych relacjach skupić się na realizacji projektów ekonomicznych. Ma to też znaczenie długoterminowe - w relacjach z partnerami chińskimi kluczowe znaczenie ma budowa wzajemnego zaufania i relacji bezpośrednich. Zawieszenie kontaktów lub ich zrywanie w praktyce będzie oznaczało trudniejsze zadanie ich odbudowy na kolejnych etapach.

Kwestie bezpieczeństwa

Największym wyzwaniem w relacjach Polski z Chinami może się jednak okazać bezpieczeństwo. Pomimo oficjalnego dystansowania się od Rosji i jej inwazji na Ukrainę, Chiny są dalekie od jej potępienia i rozbudowują dotychczasowe relacje handlowe i polityczne. Niektórzy upatrują powody w dążeniu przez oba kraje do zmiany ładu międzynarodowego w kierunku systemu wielobiegunowego i chęci detronizacji Stanów Zjednoczonych jako światowego hegemonu. W kwestiach gospodarczych zagrożeniem może być zbytnie uzależnienie od importu z Chin w kluczowych dla państwa obszarach. Pandemia koronawirusa pokazała negatywne skutki zależności od importu produktów medycznych z Chin. Obecnie, w sytuacji wojny na Ukrainie, nasilającej się rywalizacji Chin ze Stanami Zjednoczonymi i ryzyka eskalacji konfliktu wokół Tajwanu, wyzwaniem staje się ograniczenie zależności gospodarczych, zwłaszcza w zakresie surowców strategicznych,

takich jak metale ziem rzadkich. Kwestię stopnia tego uzależnienia od importu z jednego kierunku w różnych sektorach warto monitorować zarówno na poziomie Polski, jak i w ramach Unii Europejskiej.

Podobne ryzyko dotyczy kwestii nowoczesnych technologii. Chińscy giganci technologiczni rywalizują w tym zakresie z firmami amerykańskimi i są przy tym oskarżeni o nielegalne pozyskiwanie informacji. Sprawa dotknęła również Polski, kiedy w 2019 r. dyrektor sprzedaży Huawei w Warszawie został aresztowany pod zarzutem szpiegostwa. Takie napięcia mogą się powtarzać szczególnie w sytuacji zwiększonej obecności wojsk sojusznicznych w Polsce.

Jak zarządzać skomplikowaną układanką?

Ułożenie relacji z Chinami pozostaje wyzwaniem dla polskiej polityki i polskich przedsiębiorców. Pewnym remedium mogłoby być stworzenie rządowego centrum praktycznej wiedzy o Chinach, gdzie znalazłoby się miejsce na ekspertyzę przedsiębiorców, analityków i pracowników administracji, którzy przez lata działali w relacjach z Chinami. Tam powinny być skupione nie tylko dane statystyczne, obowiązujące umowy międzypaństwowe i analizy, ale także rekomendacje dla przedsiębiorców czy samorządowców, na przykład z konkretną oceną ryzyka w danych sektorach. Warto byłoby w takim miejscu zbierać również dane gospodarcze, na przykład dotyczące wysokości ceł, które zasilają budżet polski z tytułu importu towarów do Unii Europejskiej, co pozwoliłoby oprzeć kalkulacje polityczne i dyplomację gospodarczą na konkretnych liczbach.

Centrum wiedzy o Chinach powinno także zbierać informacje na temat ustaleń i kontaktów polsko-chińskich na różnych szczeblach. Taka otwarta baza danych ograniczyłaby zjawisko silosowości, które powoduje, że informacje o różnych inicjatywach w stosunkach polsko-chińskich nie docierają do istotnych interesariuszy. Utrzymać i wspierać należy wymianę poglądów na różnych poziomach, od sfer gospodarczych po think tanki, tak by Polska umacniała się na mentalnej mapie Chin jako byt niezależny.

Wiele jest miejsca na praktyczne ułatwienia. Śladem niektórych państw europejskich Polska dyplomacja powinna wzmocnić wysiłki na rzecz bezwizowego ruchu z Chinami dla obywateli RP. Obecnie koszt wizy dla Polaków oscyluje wokół 450 złotych, obywatele Niemiec nie ponoszą zaś żadnych kosztów z tego tytułu.

Dekadę temu Chiny były aspirującą potęgą globalną. Obecnie mają ugruntowaną siłę gospodarczą i polityczną, są źródłem innowacji i istotnym miejscem rozwoju przemysłów przyszłości, takich jak OZE czy elektromobilność. Potrzebujemy wiedzy i systematyczności, aby zarządzać tymi skomplikowanymi relacjami.

Raporty otwarcia wobec Azji



RAPORT
OTWARCIA

INDIE

Uwaga, modernizacja pilnie potrzebna! 70-lecie stosunków polsko-indyjskich.

Ambasada polska w Nowym Delhi potrzebuje pilnego remontu. Stosunki polsko-indyjskie też. Zmiana rządu w Warszawie i prawdopodobne odnowienie mandatu Narendry Modiego w majowych wyborach powinny skłaniać do wdrożenia całościowej wizji na kolejne lata.

- **Głębokie różnice w podejściu do Rosji i wojny w Ukrainie są trudne do usunięcia. Nie powinny jednak stać na drodze do rozwoju współpracy gospodarczej i złożenia Indiom konkretnej oferty w dziedzinach istotnych dla Warszawy i Nowego Delhi.**
- **Musimy nauczyć się mówić językiem interesu i konkretnych ofert współpracy, mając świadomość, że nasz partner ma transakcyjne podejście do relacji międzynarodowych.**
- **Jak pokazały sankcje na Rosję, bez uwzględnienia globalnego wymiaru konfliktu w Ukrainie - największego wyzwania polskiej polityki - trudno będzie o skuteczną politykę osłabiającą zdolności wojskowe Moskwy. Warto wyciągać Indie z objąć Kremla, proponując – wspólnie z innymi zachodnimi sojusznikami - konkretne projekty zastąpienia Rosji jako partnera.**
- **Wiele naszych firm zbudowało przyczółki na subkontynencie. Polskie instytucje publiczne powinny z jednej strony wspierać przedsiębiorców w ekspansji na szybko rosnącym rynku indyjskim, z drugiej zaś - we współpracy z UE próbować znosić bariery wejścia.**
- **Największym wyzwaniem po polskiej stronie jest zapewnienie ciągłości pracy instytucji i programów przez nie oferowanych oraz znalezienie synergii między działaniami polskimi, a europejskimi.**
- **Warto zadać sobie pytanie: czy Polskę stać na to, by nie mieć koherentnej wizji współpracy z państwem, które obecnie jest piątą, a w bliskiej perspektywie stanie się prawdopodobnie trzecią gospodarką globu?**

Polska ambasada jest położona wśród kwitnących ogrodów Nowego Delhi, w pobliżu pięknego parku Nehru. Olbrzymia działka skrywa w sobie potencjał, której nie wykorzystuje duży, modernistyczny gmach ambasady z lat 70-tych zeszłego wieku, niedostosowany do obecnych potrzeb i funkcji placówki. Podobnie jak architektura ambasady, tak stosunki

polsko-indyjskie wymagają odświeżenia - nowoczesnej wizji, wspartej konsekwentnym planem modernizacji. Okazja nadarza się w tym roku wyśmienita, ponieważ już za miesiąc obchodzimy 70. rocznicę nawiązania stosunków dyplomatycznych.

Czas trudniejszych relacji

Reakcja Indii na wojnę w Ukrainie położyła się cieniem na wizerunku tego kraju w Polsce. Sam początek był nawet obiecujący – strona indyjska wyrażała swoją wdzięczność za pomoc w repatriacji Indusów z ogarniętego wojną kraju. Dzięki sprawnej ewakuacji, głównie przez Polskę, rząd Narendry Modiego zdobywał cenne punkty poparcia w sondażach.

Jednak szybko dała o sobie znać różnica interesów. Indyjscy eksperci, jak Shivshankar Menon, już w pierwszych tygodniach konfliktu przewidywali, że wojna może zamienić się w długotrwałe starcia pozycyjne. Nie zajmując oficjalnie zdecydowanego stanowiska w sprawie inwazji – czego przejawem są oenzetowskie głosowania, w których ambasador indyjski konsekwentnie wstrzymywał się – Indie zaczęły wykorzystywać konflikt świata zachodniego z Moskwą do podniesienia własnej pozycji na scenie międzynarodowej. W ciągu kilkunastu miesięcy Rosja, z niewielkiego dostawcy, stała się głównym źródłem ropy dla subkontynentu, a programy współpracy wojskowej z Moskwą zostały utrzymane tam, gdzie Rosja jest nadal potrzebna i potrafi wywiązywać się ze zobowiązań. W polskiej opinii publicznej ta oportunistyczna polityka została zauważona i spotkała się z potępieniem.

Wielu chce być najlepszym przyjacielem Indii. Polska nie?

Nie tylko w Polsce mogliśmy zaobserwować tego typu reakcje. Dyplomacja amerykańska w pierwszym roku wojny bardzo zdecydowanie wyrażała oczekiwania co do potępienia agresora i ograniczenia z nim indyjskiej współpracy.

Jednak wkrótce, pomimo werbalnej krytyki, mocarstwa zachodnie zdecydowały, że Nowe Delhi jest partnerem zbyt cennym, by nie zacieśniać z nim relacji. W 2023 roku Narendra Modi był oklaskiwany w amerykańskim Kongresie podczas jego oficjalnej wizyty, a z okazji niedawnego Dnia Republiki, gościem honorowym w indyjskiej stolicy był prezydent Emmanuel Macron. Jak ujął to Boris Johnson, były premier Wielkiej Brytanii, szczególnie po 2022 r., wszyscy na świecie chcą być najlepszym przyjacielem Indii”. Z korzyścią dla Polski byłoby, gdyby również nasza dyplomacja, zamiast kontraproduktywnego moralizowania, zaczęła rozmawiać z Nowym Delhi językiem interesu i wspólnych korzyści.

Słoń zaczyna latać

W europejskiej wyobraźni Chiny to smok, a Indie - słoń. Jeśli to pierwsze mityczne stworzenie już dawno stało się gospodarczym gigantem, to indyjski słoń do niedawna wydawał się ociężały. W ostatnich latach gospodarka Indii znacznie przyspieszyła.

To właśnie szybki rozwój ekonomiczny odpowiada za to powodzenie na scenie globalnej, przynajmniej w takim samym stopniu, jak umiejętna polityka zagraniczna ministra S. Jaishankara. Ponadto Indie stały się wiosną 2023 r. według danych ONZ najludniejszym krajem globu z ponad 1,4 miliarda mieszkańców. Warto uświadomić sobie skalę tego państwa: co szósty człowiek jest obecnie Indusem.

Mimo zawirowań geopolitycznych, najludniejsze państwo globu utrzymało wzrost gospodarczy na poziomie ponad 6 proc. Działo się to w momencie, kiedy chiński smok swoją dynamikę wytrmaca, a inwestorzy są coraz bardziej nieufni wobec Państwa Środka. Indyjska inflacja na poziomie 4-5 proc. jest pod kontrolą: ani zbyt wysoka, jak w wielu państwach Zachodu i Polsce, ani zbyt niska, co jest wyzwaniem dla zmagających się z widmem deflacji Chin. Indie ściągają też wiele inwestycji zagranicznych, od firm motoryzacyjnych z Japonii i Korei Południowej, po elektronikę. Symbolem przenoszenia części produkcji na subkontynent jest rosnąca jak na drożdżach montownia iPhone'ów, gdzie telefony dla amerykańskiego Apple'a składa tajwański Foxconn. Ten trend prawdopodobnie będzie się nasilał, bo inwestycje w Indiach są najpewniejszą drogą do uzyskania dostępu do bardzo szybko rosnącego rynku konsumenckiego tego ciągle biednego kraju.

Rośnie wymiana gospodarcza Polska-Indie

Także w relacjach między Polską a Indiami akcent powinien zostać położony na gospodarkę. Dane gospodarcze sugerują, że takie jest oczekiwanie przedsiębiorców. Coraz więcej polskich firm dostrzega swoją szansę we współpracy z największym państwem subkontynentu. Po pandemicznej zapaści, dynamicznie rośnie wymiana handlowa. Według danych trade.gov.pl 2022 r. wartość eksportu towarów z Polski do Indii wyniosła 1,4 mld euro, co daje wynik znacznie wyższy niż w latach poprzednich (2021 – 947 mln euro; 2020 – 555 mln euro). Jednocześnie jeszcze szybciej powiększa się import z największego państwa subkontynentu. W 2022 r. jego wartość osiągnęła prawie 3,9 mld euro (odpowiednio 2021 –

2,7 mld euro, 2020 – 1,9 mld euro). We wspólnym raporcie PFR TFI oraz PwC uznały Indie za jeden z najbardziej perspektywicznych kierunków dla polskich inwestycji zagranicznych.

Polskie firmy będzie przyciągać do Indii powiększający się dzięki wzrostowi gospodarczemu rynek konsumencki. Wedle opublikowanych w zeszłym roku rezultatów trzeciej edycji sondażu niezależnego instytutu PRICE (People Research on India's Consumer Economy,) w latach 2015-16 tamtejszą klasę średnią szacowano na 348 milionów. Jeśli utrzyma się obecny trend, to w latach 2030-2031 grupa ta będzie liczyć około 715 milionów, a w latach 2046-2047 - 1,01 miliarda, odpowiednio 47 proc. i 61 proc. populacji w tamtym czasie.

Polskie firmy już tam są...

Jednak wedle zgodnej opinii przedsiębiorców i ekspertów Indie, mimo reform ostatnich lat, pozostają rynkiem trudnym dla podmiotów zewnętrznych. Dostęp do niego znacznie ułatwia wspomniane wyżej lokowanie produkcji na subkontynencie – cła importowe na komponenty są z reguły znacząco niższe niż na produkty gotowe. Do decyzji inwestycyjnych zachęcają też federalne i stanowe programy indyjskie, jak na przykład PLI (*production linked incentives*), gdzie w kilkunastu wybranych sektorach producenci mogą starać się o granty publiczne. W przypadku polskich firm pionierem produkcji są Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych (TZMO), od prawie dwóch dekad posiadające zakład wytwórczy i centrum logistyczne na subkontynencie. Na licencji polskiej spółki Elimen Group indyjska firma Flash z Pune produkować będzie elementy silników elektrycznych.

Perspektywicznych sektorów jest oczywiście więcej. Z braku kadr polskie firmy informatyczne coraz częściej będą szukały możliwości otwarcia swoich spółek zależnych w Indiach, gdzie relacja ceny do jakości pracy programistów jest korzystna. Polskie firmy z sektora kosmicznego – a jest ich już ponad setka – mogą znajdować komercyjne usługi wynoszenia aparatury na orbitę ziemską właśnie na subkontynencie. Indusi i tutaj oferują konkurencyjne ceny.

Wreszcie nie należy zaniedbywać współpracy w tradycyjnych sektorach takich, jak górnictwo węgla i maszyny górnicze. Częściowo kontrolowana przez państwo Coal India to w końcu największa firma górnicza świata. Mimo iż spada udział węgla w indyjskim miksie energetycznym, to jednak ze względu na duży wzrost zapotrzebowania na energię, ilość potrzebnego „czarnego złota” cały czas rośnie.

Warto również wspomnieć o perspektywach polsko-indyjskiej współpracy w ramach sektora kosmetycznego, który jest jedną z najbardziej perspektywicznych gałęzi rynku konsumenckiego Indii. Zgodnie z prognozami zamieszczonymi na łamach portalu Statista.com, wielkość rynku kosmetycznego w tym kraju w 2024 r. osiągnie 6,45 mld dolarów. W dużej mierze za dynamicznym rozwojem tego sektora kryje się demografia: młodzi chętniej korzystają z produktów kosmetycznych, a mediana wieku w Indiach to około 28 lat (tyle samo osób jest młodszych i starszych co 28-latkowie). Ponadto wraz z wejściem do klasy średniej, konsumenci chętnie zmieniają swoje przyzwyczajenia zakupowe i sięgają po nowe produkty kosmetyczne.

Na wzrost znaczenia sektora kosmetycznego w Indiach wpływa także rozwój platform e-commerce, które przeżyły boom podczas pandemii i nie oddały potem pola. Z sieci korzysta już prawie co drugi Indus, a odsetek ten nadal dynamicznie rośnie. I tutaj polski biznes już jest, o czym świadczy obecność firmy Inglot na popularnej platformie Nykaa.

Wzrost świadomości indyjskich konsumentów w ramach procesu zakupowego znajduje swoje odzwierciedlenie w zwracaniu uwagi na składniki kosmetyków. Nie dziwi zatem fakt, że produkty wytwarzane zgodnie z tradycją ajurwedyjską cieszą się niesłabnącą popularnością wśród klientów. Taki trend mogą wykorzystać polscy producenci kosmetyków pochodzących ze składników naturalnych. Indusi przywiązują także coraz większą wagę do dbania o cerę. Jest to niezwykle trudne zadanie w warunkach gorącego klimatu i rekordowo wysokich zanieczyszczeń powietrza. Z tego względu indyjscy konsumenci coraz chętniej sięgają po dermokosmetyki, czyli produkty kosmetyczne wykazujące działania lecznicze widoczne w czasie codziennej pielęgnacji.

...ale potrzebują wsparcia w znoszeniu barier

Te pozytywne przykłady współpracy powinny zostać wzmocnione politykami publicznymi. Po pierwsze, przedsiębiorcy polscy potrzebują przy wejściu na rynek indyjski wsparcia, by ograniczyć ryzyka biznesowe. Chodzi zarówno o wiedzę – na przykład jak pozyskać zaufanego lokalnego partnera lub zarejestrować spółkę – jak i doświadczenie na miejscowym rynku. W przypadku współpracy z wielkimi przedsiębiorstwami kontrolowanymi przez władze publiczne nie obędzie się bez stałej współpracy dyplomatycznej. Na kierunku tej polityki powinni mieć wpływ przedsiębiorcy, których potrzeby byłby lepiej przez

decydentów uświadamiane, gdyby byli w Polsce i w Indiach zorganizowani w ramach organizacji biznesowych i mówili jednym głosem.

Nacisk w relacjach bilateralnych i na poziomie unijnym powinien zostać położony na zmniejszanie barier celnych i pozataryfowych. Dobrym przykładem takich działań jest grudniowa wizyta komisarza Janusza Wojciechowskiego w Indiach, któremu towarzyszyli unijni przedsiębiorcy, w tym przedstawiciele Krajowej Rady Drobniarstwa - Izby Gospodarczej. Indie ze swoją rosnącą populacją będą prawdopodobnie coraz ważniejszą odbiorcą żywności i produktów spożywczych.

Polska silną pozycją w Europie

Obserwowane od grudnia 2023 r. załagodzenie sporu Polski z instytucjami unijnymi służyć może naszym interesom w Indiach. BOWIEM im silniejsza jest pozycja polski w europejskiej centrali, tym bardziej indyjscy partnerzy będą musieli uwzględniać Warszawę w swoich relacjach z UE. Ostatnie zaś lata pokazują, że Nowe Delhi mimo antyzachodniej retoryki, ciągle liczy na Unię jako partnera rozwojowego. We wszystkich projektach europejsko-indyjskich – od *connectivity*, przez technologie, aż po bardzo wrażliwe negocjacje umowy o wolnym handlu – nie może zabraknąć polskiego głosu. Polski rząd powinien zaś wyraźnie dawać do zrozumienia, że jest w relacjach Bruksela-Nowe Delhi istotnym podmiotem.

Retoryka współpracy opartej na wartościach demokracji i praw człowieka jest ważnym elementem sposobu prowadzenia dialogu. Jednak sukces w Indiach wymaga bardziej transakcyjnego podejścia do polityki. Przykład dał zresztą indyjski rząd, rozwijając relacje w sferze importu paliw z Rosją po 2022 r., kiedy Europa znalazła się w sytuacji zagrożenia podstaw własnego bezpieczeństwa.

Dlatego w działaniu z Nowym Delhi potrzebujemy jasno wyartykułować swoje priorytety i określić cenę za współpracę. Dla przykładu, szlachetne umożliwienie repatriacji Indusów przez polskie terytorium bez jakiegokolwiek gestu ze strony rządu Narendry Modiego, z perspektywy czasu wypadła uznać za błąd.

Oczywistym polem kooperacji, na którym zależy Indiom, są kwestie unijno-indyjskiej współpracy rozwojowej, migracji i edukacji wyższej. Mimo silnego wzrostu, kraj ten nie jest

w stanie zapewnić adekwatnego do potrzeb rynku wykształcenia, a następnie zatrudnienia, dla milionów młodych wchodzących co roku na rynek pracy.

Warszawa powinna stworzyć klarowną politykę imigracyjną i system wizowy, który promowałby przedsiębiorców i rzeczywistych studentów. Nauką z tak zwanej „afery wizowej” powinno być stworzenie przejrzystych reguł, w którym jak najmniej decyzji jest uznaniowych, a jak najwięcej procesów szybkich, opartych na procedurach i wspomaganych narzędziami informatycznymi. Niedyskryminacyjny system kwot narodowych przy wydawaniu polskich wiz imigracyjnych wzmocniłby pozycję Polski w relacjach z Indiami.

Polska nieobecna na mentalnej mapie indyjskich elit

W rozmowach w Nowym Delhi czy Mumbaju uderza, że Rzeczpospolita nie zaistniała w świadomości elit jako byt odrębny czy atrakcyjny. Nie powinno być to powodem naszej frustracji, lecz raczej mobilizować do działania.

Temu wyzwaniu warto próbować sprostać poprzez rozbudowę systemu stypendiów studenckich do polskich uczelni oraz staży dla przedstawicieli administracji czy środowiska think-tanków. Warto zabiegać o przyjazdy do Polski przedstawicieli dużego indyjskiego biznesu, takich jak Gautam Adani czy Mukesh Ambani. Instytut Polski - korzystając z pasji obu narodów do kina - powinien postawić na szukanie synergii między polskim a indyjskim przemysłem filmowym. Korzystając z indyjskiego głodu sukcesów sportowych, warto próbować budować partnerstwa między krajowymi związkami w dyscyplinach, w których Polska odnosi sukcesy. Wreszcie polskie regiony mogłyby zainwestować w partnerstwa z indyjskimi stanami.

Jednym słowem relacje między Polską a Indiami powinny zostać skoordynowane w celu zbudowania rozpoznawalności naszego kraju na subkontynencie jako istotnego miejsca na gospodarczej i politycznej mapie Europy, co najmniej na równi z Portugalią czy Włochami.

Ważna wizja i kontynuacja

Jednak największym wyzwaniem w polskich relacjach ze wzrastającą potęgą mogą być instytucje. Najważniejszym celem nowego rządu powinno być ustabilizowanie programów związanych z rynkiem indyjskim oraz spójny plan rozwoju dla polskich instytucji publicznych w Indiach.

Przykładem, że jest to wyzwanie, może być program promocji Polski sprzed dziesięciu lat zwany *Go India*. W notatce po konferencji w Warszawie z okazji 60-lecia nawiązania stosunków dyplomatycznych z udziałem Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych i MSZ czytamy: „Polska jest zainteresowana wzmocnieniem polsko-indyjskiej współpracy i podniesieniem jej w przyszłości do poziomu partnerstwa strategicznego (...). Dla potwierdzenia tych słów jeszcze może dojść do wizyty w Indiach Prezydenta RP Bronisława Komorowskiego, a Ministerstwo Gospodarki rozważa uznanie Indii za perspektywiczny rynek dla polskich eksporterów i uruchomienie specjalnego programu promocyjnego *Go-India*.” Jednak wedle raportu NIK w 2015 r. Polska Agencja Inwestycji Zagranicznych - poprzedniczka obecnego PAiH – „nie rozpoczęła planowanych działań promocyjnych w ramach programu *Go India*. W dniu 2 kwietnia 2015 r. Minister Gospodarki zwrócił się do PAIZ z prośbą o wstrzymanie (jego – przyp. red.) realizacji”.

Po dziesięciu latach stosunki polsko-indyjskie nie mają statusu dwustronnego partnerstwa strategicznego, inaczej niż relacje indyjsko-niemieckie czy indyjsko-francuskie. Przypomnijmy, że „wszechstronne partnerstwo strategiczne” łączy Polskę na przykład z Chinami (od 2016 r.). Jak przypominał ostatnio Patryk Kugiel z PISM, ostatnim prezydentem RP składającym wizytę w Indiach był Aleksander Kwaśniewski w 1998 r., a polski premier – Donald Tusk – zagościł nad Jamunę 14 lat temu. Bronisław Komorowski jako prezydent do Indii nie polecał.

Nawarstwiają się też proste zaniedbania po polskiej stronie. Od roku nie ma w Nowym Delhi polskiego przedstawiciela w randze ambasadora, co bardzo ogranicza możliwości pracy najlepszych nawet dyplomatów. Bardzo potrzebne i zbierające wśród przedsiębiorców dobre recenzje biuro zagraniczne PAiH często bywa nieobsadzone. Powodem są trudności w znalezieniu właściwej formy organizacyjnej dla tego typu placówki, która byłaby też atrakcyjna dla kompetentnych pracowników.

Indie w polskiej wizji globalnej

Na stosunki polsko-indyjskie trzeba spojrzeć z globalnej perspektywy polskich interesów. Konflikt w Ukrainie unaoczniał, że Warszawa i Nowe Delhi mają często rozbieżne cele w polityce zagranicznej. Mając tego świadomość, warto zadać sobie pytanie: czy Polskę stać na to, by nie mieć koherentnej wizji współpracy z państwem, które obecnie jest piątą, a w bliskiej perspektywie stanie się wedle prognoz trzecią gospodarką globu? Oraz pytanie

jeszcze ważniejsze: czy warto porzucać istotne inicjatywy – jak choćby wspomniany program *Go India* – zanim będzie można przeprowadzić jego ocenę?

W 70-lecie relacji polsko-indyjskich jedno jest pewne: zarówno budynek ambasady, jak same relacje polsko-indyjskie warto poddać najpierw przeglądowi, a następnie gruntownemu remontowi, biorąc pod uwagę zmienioną sytuację geopolityczną i geoekonomiczną Polski i Azji Południowej. Jak pokazały sankcje na Rosję, bez uwzględnienia globalnego wymiaru konfliktu w Ukrainie - największego wyzwania polskiej polityki - trudno będzie o skuteczne działania osłabiającą zdolności wojskowe Moskwy. Warto wyciągać Indie z objęć Kremla, proponując – wspólnie z innymi zachodnimi partnerami - konkretne projekty zastąpienia Rosji jako partnera.

Od grudnia w Polsce działa nowy rząd. Wkrótce Narendra Modi odnowi swój mandat w majowych wyborach. Nie zmarnujmy tej szansy na rozsądne nowe otwarcie.

Raporty otwarcia wobec Azji



RAPORT OTWARCIA

JAPONIA I KOREA POŁUDNIOWA

Japonia i Korea Południowa - nowe strategiczne partnerstwa?

Inwazja Rosji na Ukrainę otworzyła nowy rozdział w relacjach Warszawy z Seulem i Tokio. Nieco niespodziewanie Korea Południowa wyrosła na jednego z najważniejszych dostawców uzbrojenia i partnerów polskiego przemysłu zbrojeniowego. Natomiast w 105 rocznicę nawiązania stosunków dyplomatycznych relacje polsko-japońskie zatoczyły symboliczne koło - podobnie jak przed ponad stuleciem czynnikiem zbliżającym oba państwa jest postrzeganie Rosji jako zagrożenia, któremu trzeba wspólnie się przeciwstawić.

- **Wsparcie dla Ukrainy i szukanie zbliżenia ze strukturami euroatlantyckimi takimi jak NATO i UE jest dla Japonii kwestią bezpieczeństwa narodowego. Z tego powodu rośnie znaczenie Polski w tokijskich kalkulacjach.**
- **Polska od lat chce pełnić rolę bramy do Ukrainy. W przypadku firm europejskich i amerykańskich pomysł kompletnie się nie sprawdził, ma natomiast szansę na realizację w przypadku Japonii. Do tej pory firmy z Kraju Kwitnącej Wiśni nie były szczególnie obecne na ukraińskim rynku.**
- **Rośnie wymiana handlowa i wielkość japońskich inwestycji w Polsce. Od dawna jednak notujemy potężny deficyt handlowy. W przypadku polskich przedsiębiorstw posiadających swoje biura w Japonii są to sztandarowe „produkty eksportowe”: CD Project RED, Comarch i Fakro. Warto też docenić RTB House (technologie dla e-commerce), 4F (odzież), YOPE (kosmetyki) oraz tokijskie biuro LOT-u.**
- **Korea Południowa wyrosła na strategicznego partnera zbrojeniowego Polski. Poprzez wielomiliardowe inwestycje w zakup broni uzupełniamy nasze magazyny, które wcześniej zostały szeroko otworzone na rzecz dostaw dla Ukrainy. To partnerstwo jest szansą na zyskanie nowych technologii i zbudowanie mocniejszej pozycji w Europie środkowej.**
- **Polska jest atrakcyjną lokalizacją dla inwestorów, o czym świadczy powstawanie w naszym kraju coraz to nowych ośrodków produkcyjnych firm z Korei Południowej. Prym wiodą branża związane z elektromobilnością i produkcją baterii dla samochodów elektrycznych, a także szeroko pojęta elektronika.**
- **Bilans handlowy z Koreą Południową pokazuje jasno - jesteśmy odbiorcą dóbr i inwestycji. Polska powinna poszukiwać nowych wartości we współpracy z**

południowokoreańskimi partnerami, wspierając lokalny system innowacji i możliwości współpracy na wyższych poziomach łańcucha dostaw, w którym polskie firmy i ośrodki badawczo-naukowe mogłyby czerpać i dostarczać know-how.

Japonia - wieloletni partner

Reakcja Japonii na wybuch wojny była dla wszystkich zaskoczeniem. W przeciwieństwie do roku 2014, Tokio szybko przyłączyło się do sankcji nakładanych przez Stany Zjednoczone i Unię Europejską. Towarzyszyła temu zakrojona na szeroką skalę pomoc humanitarna, a nawet wojskowa. Ta ze względu na regulacje prawne i traumatyczną spuściznę II wojny światowej, nie obejmuje broni, tylko wyposażenie, takie jak kamizelki kuloodporne i hełmy, agregaty prądotwórcze, namioty, ciepłą odzież, racje żywnościowe i produkty higieniczne.

Japończycy chętnie uzasadniają swoją postawę elementarną przyzwoitością, jednak polityka nie opiera się na czymś takim. Japońskie kalkulacje dobitnie wyjaśnił premier Fumio Kishida stwierdzając, że Indo-Pacyfik i Europa nie są już dłużej osobnymi teatrami działań, lecz częściami jednej przestrzeni geopolitycznej. To co dzieje się w jednym miejscu Eurazji ma bezpośredni wpływ na wydarzenia na jej drugim końcu. Tokio obawia się, że jakakolwiek forma zwycięstwa Rosji będzie dla Chin niczym innym jak zaproszeniem do inwazji na bliski geograficznie Tajwan.

Wsparcie dla Ukrainy i szukanie zbliżenia ze strukturami euroatlantyckimi, takimi jak NATO i UE, jest więc dla Japonii kwestią bezpieczeństwa narodowego. Sprawa jest tym bardziej istotna, że nie wiadomo jak zachowają się Stany Zjednoczone. Nawet jeżeli Donald Trump nie zostanie ponownie wybrany na prezydenta, kolejne administracje będą musiały zmagać się z silnymi nastrojami izolacjonistycznymi. Konieczne jest więc zacieśnienie więzi z Europą. Najważniejszymi partnerami są oczywiście Wielka Brytania, Francja, Niemcy i Włochy, jednak w japońskich planach i kalkulacjach jest też Polska. Zobaczmy, czy zbliżenie polityczne i gospodarcze idą ze sobą w parze.

Polska i Japonia nie są dla siebie kluczowymi partnerami gospodarczymi, co nie znaczy jednak, że dwustronna wymiana handlowa jest marginalna. Wręcz przeciwnie, chociaż cały czas wyraźna jest duża dysproporcja. Według danych japońskiej agencji handlu zagranicznego JETRO w r. 2023 na terenie polski działało 358 japońskich przedsiębiorstw. Z

kolei w Japonii swoje biura posiada tylko siedem polskich firm. Więcej eksportuje na tamtejszy rynek, który chociaż chłodny i obiecujący, jest również trudny. Ogółem według danych NBP Japonia jest trzecim największym inwestorem zagranicznym w Polsce spośród krajów spoza UE.

Zaskoczenia nie ma. W inwestycjach w Polsce po stronie japońskiej dominuje branża motoryzacyjna i robotyczna (Toyota, Denso, Fanuc), chociaż w ostatnich latach swoje lokalne oddziały założyły lub rozbudowały także podmioty z branży chemicznej, produkcyjnej (Sanden Manufacturing Poland, Sumica Ceramics Poland), a także spożywczej (Ajinomoto, Asahi). W przypadku polskich przedsiębiorstw posiadających swoje biura w Japonii są to sztandarowe „produkty eksportowe”: CD Project RED, Comarch i Fakro. Trzeba też wspomnieć o RTB House (technologie dla e-commerce), 4F (odzież), YOPE (kosmetyki) oraz tokijskim biurze LOT-u. Uznanie zdobyły także polska ceramika, rękodzieło, tekstylia i galanteria skórzana. Zawarto wstępną umowę na uruchomienie w Japonii produkcji perowskitu według technologii polskiej firm Saule.

Dwustronna wymiana handlowa zaczęła rosnać po wejściu w życie w r. 2018 umowy o wolnym handlu UE-Japonia. Według danych GUS-u w 2018 r. polski import i eksport do Japonii wyniosły odpowiednio 15,39 mld zł i 2,4 mld zł w towarach oraz 772 mln zł i 758 mln zł w usługach. W 2019 r. było to już 19,32 mld zł i 2,87 mld zł w towarach oraz 982 mln zł i 877 mln zł w usługach. Pandemia zdopingowała dwustronną wymianę. W 2022 r. wyniosła ona w towarach odpowiednio 24,94 mld zł i 3,66 mld zł, zaś w usługach 1,4 mld zł i 1 mld zł. Na przestrzeni ostatnich lat Polska miała jedną z największych dynamik wzrostu handlu z Japonią spośród krajów UE.

Co blokuje naszych przedsiębiorców?

W teorii największym problemem są język i różnice kulturowe – jeśli zainteresowana wejściem na japoński rynek polska firma nie ma tam partnerów, to warto skorzystać z pomocy tokijskiego biura PAiH lub polskiej dyplomacji. To jednak tylko część zagadnienia.

Zdobycie zaufania japońskich konsumentów nie jest łatwe, produkt zagraniczny musi wykazać się wysoką jakością (jak np. pierze polskich gęsi). Do tego mimo umowy o wolnym handlu Japonia utrzymała sporo barier, szczególnie na produkty rolne i spożywcze. Kolejna kwestia to osobne standardy wypracowane przez lata przez japońskie firmy. Uznawanie

europęjskich standardów przebiega dość powoli nie tyle z powodu złęj woli, co opieszałości biurokracji. Finalnym problemem dla zagranicznych firm jest cały czas utrzymująca się korporacyjna struktura wielu sektorów japońskiej gospodarki. Cały czas zamiast rywalizacji dominują różne formy kooperacji, zostawiając niewielkie pole dla obcych. Jednak i to powoli się zmienia.

Broń? Niekoniecznie. Energetyka i kosmos? Tak!

Gdzie są szanse na rozwój współpracy gospodarczej inspirowanej przesłankami politycznymi? W zakresie przemysłu zbrojeniowego wyglądają one słabo. Wynika to nie tyle z pozycji polskich firm z branży, co odmiennych priorytetów i japońskich przepisów. Dla Polski najistotniejsze są wojska lądowe, dla Japonii marynarka wojenna i lotnictwo. Dlatego też największym międzynarodowym programem zbrojeniowym z udziałem Japonii jest Globalny Program Walki Powietrznej (Global Combat Air Programme, w skrócie GCAP), czyli połączone programy myśliwców następnej generacji japońskiego F-X i brytyjsko-włoskiego Tempesta. Japonia oficjalnie uczestniczy także w amerykańskim projekcie systemu obrony przed pociskami hipersonicznymi.

Aż do 2014 r. japońskie przepisy w praktyce uniemożliwiały eksport broni, co de facto blokowało udział w programach międzynarodowych. Jedynym wyjątkiem były USA, chociaż i tutaj pojawiały się wątpliwości. Złagodzone przepisy pozwoliły na eksport systemów „nieśmiercionyśnych” i elementów pocisków rakietowych. Większe zainteresowanie eksportem i współpracą wykazują ministerstwo obrony i Siły Samoobrony, czyli siły zbrojne. Wynika to z braku typowych koncernów zbrojeniowych – produkcja broni to marginalna działalność dla firm takich jak Mitsubishi, czy Kawasaki, do tego mogąca zaszkodzić ich wizerunkowi w kraju i innych państwach Azji Wschodniej.

Lepsze perspektywy rysują się w branżach energetycznej i kosmicznej. Japonia kładzie duży nacisk na transformację energetyczną, zwłaszcza wykorzystanie wodoru i czystego węgla. W 2022 r. w Sanoku powołano pierwszą samorządową spółkę wodorową, współpracującą z japońskimi firmami. Rok później 2023 podpisano polsko-japońskie memorandum w sprawie współpracy w zakresie energetyki wodorowej. Kolejny interesujący projekt to budowa Zielonej Strefy Ekonomicznej w ukraińskiej Buczy, w którym chcą uczestniczyć firmy z Japonii, Polski i Ukrainy.

Tutaj pojawia się interesująca kwestia. Polska od lat chce pełnić rolę bramy do Ukrainy. W przypadku firm europejskich i amerykańskich pomysł kompletnie się nie sprawdził, ma natomiast szansę na realizację w przypadku Japonii. Do tej pory firmy z Kraju Kwitnącej Wiśni nie były szczególnie obecne na ukraińskim rynku. Sytuacja uległa zmianie w obliczu planowanej powojennej odbudowy naszego sąsiada. Polskie firmy obeznane z ukraińską specyfiką i obecne na tamtejszym rynku, a jednocześnie posiadające już związki z Japonią stają się atrakcyjnym partnerem dla japońskich przedsiębiorstw. Uwagę na to zwróciło JETRO, którego warszawskie biuro obsługuje także Ukrainę.

Interesującą opcją może też być energetyka wiatrowa, chociaż bardziej w kontekście udziału polskich firm niż dwustronnej współpracy. Japonia jest zainteresowana tym źródłem energii odnawialnych i szuka w tej sprawie współpracy z Danią, globalnym potentatem branży. Duńskie firmy natomiast mają w Polsce swoje zakłady i poddostawców.

Kolejnym potencjalnie atrakcyjnym obszarem współpracy jest branża kosmiczna. Japonia ma na tym polu spore ambicje jednak z racji ograniczonych zasobów nie ma jak rywalizować z USA czy Chinami. Szuka więc dla siebie niszy rozwijając technologie i usługi, które mają uczynić z niej atrakcyjnego partnera dla innych państw zainteresowanych eksploracją kosmosu. Polityka ta obejmuje m.in.: łaziki księżycowe, satelity sprzętające, technologia precyzyjnego lądowania w wyznaczonym punkcie, poszukiwanie wody na księżycu w celu rozwoju energetyki wodorowej. Polskie firmy, których urządzenia i rozwiązania zdobyły już uznanie w branży, mogą wytworzyć synergii z japońskimi partnerami. To także dobry punkt wyjścia do rozwoju współpracy naukowej, podobnie jak energetyka odnawialna i tworzywa sztuczne.

Korea Południowa - nowy, strategiczny partner wojskowy?

Korea Południowa zyskała w ostatnich latach szczególną uwagę w naszym kraju. Dotychczas państwo to przywoływane było jako przykład spektakularnego sukcesu gospodarczego oraz nowoczesnych technologii.

Dla wielu - nie tylko w Polsce - pewnym zaskoczeniem okazały się ambicje południowokoreańskiego przemysłu zbrojeniowego, o którym zrobiło się głośno przy okazji podpisania wielomiliardowych umów z polskim Ministerstwem Obrony, obejmujących zakup samolotów, czołgów i haubic. Korea Południowa stała się w ten sposób jednym z głównych

partnerów zbrojeniowych Polski, a tym samym zademonstrowała światu gotowość do stania się jednym z kluczowych producentów broni na świecie. Już teraz jest ósmym największym globalnie eksportem, a do 2027 r. planuje być czwartym.

Sytuacja na Półwyspie Koreańskim wymusza na Seulu stałą, wysoką gotowość do obrony swoich granic. Formalnie sąsiadujące ze sobą Korea Północna i Południowa nie zakończyły toczącej się w latach 1950-1953 wojny, a trwają obecnie w stanie zawieszenia broni. Stąd też oba kraje, nieprzerwanie rozbudowują własne armie, stawiając przy tym przede wszystkim na własny przemysł zbrojeniowy. Przykładem zdolności Koreańczyków jest m.in. myśliwiec KF-21 Boramae, aspirujący w przyszłości do ekskluzywnej kategorii myśliwców piątej generacji, którą produkują obecnie jedynie trzy państwa świata (USA, Chiny i Rosja). Niebawem wejdzie do produkcji, a ze względu na obecne możliwości określa się go mianem 4,5 generacji z możliwością dalszego rozwoju do 5. Jego budowa w ramach współdzielonego z Indonezją programu pochłonęła ponad 6,5 mld dolarów, a swoje zainteresowanie myśliwcem wyraziły już Zjednoczone Emiraty Arabskie.

Takie osiągnięcia sprawiły, że Korea Południowa została dostrzeżona właśnie przez nasze Ministerstwo Obrony, a wybuch wojny w Ukrainie przyspieszył naszą gotowość do konkretnych działań. W 2022 r. doszło do podpisania wstępnego porozumienia w sprawie dostaw południowokoreańskiej broni do Polski, obejmujące dostawy 1 tys. czołgów K2/K2PL, 672 haubic K9/K9PL, 48 lekkich samolotów FA-50/FA-50PL oraz 288 wyrzutni rakiet K239 Chunmoo. Łączna wartość kontraktów sięga 12,7 mld dolarów, choć do jego pełnej finalizacji potrzebne będzie zażegnanie wyzwania związanego z udzieleniem Polsce potrzebnych kredytów.

Mający sfinansować polskie zakupy Eximbank, państwowy bank zajmujący się wsparciem transakcji importowych i eksportowych w Korei Południowej, osiągnął już ustawowe limity pożyczek względem własnego kapitału własnego. Ostatnią szansą dla sfinalizowania transakcji zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami, jest ustawowe zmniejszenie limitu lub kapitału własnego Eximbanku, na co południowokoreański parlament ma zaledwie kilka tygodni. W kwietniu dojdzie bowiem do kolejnych wyborów w Korei Południowej.

Nie tylko kupujemy, rozwijajmy wspólnie!

Nawiązanie współpracy z południowokoreańskim przemysłem zbrojnym stanowi dla Polski szansę nie tylko na uzupełnienie braków w magazynach, ale także na zyskanie dodatkowych technologii i alternatywy dla źródeł zaopatrzenia sił zbrojnych. Daje to Polsce dodatkową siłę negocjacyjną, a także pole do budowy partnerstwa wykraczającego poza czyste ramy handlowe. Zgodnie z ramowymi założeniami kontraktów na zakup południowokoreańskiej broni, od 2026 r. część z nich będzie produkowana w Polsce. Ważne jest, aby w ramach pogłębiania współpracy pomiędzy naszymi krajami, przedstawiciele naszego kraju zabiegali o jak największe zaangażowanie południowokoreańskich firm nad Wisłą, potencjalnie budując u nas hub obsługujący Europę Środkową i nie tylko.

Polska powinna poszukiwać obszarów poszerzenia współpracy w domenie obronności. Wojna pomiędzy Rosją a Ukrainą pokazała nam znaczenie przestrzeni cyfrowej. Jej waga jest także doskonale znana w Seulu, który od lat mierzy się z cyberatakami ze strony Korei Północnej, dysponującej jednymi z najbardziej zaawansowanych grup cyberprzestępczych na świecie. Wraz z poszukiwaniem nowych przestrzeni współpracy, warto rozpatrzyć możliwości kooperacji także na tym polu. Wojsko Polskie z pewnością będzie rozwijać obszar obrony w świecie wirtualnym, a zagrożenie atakami z Rosji na infrastrukturę krytyczną i przeciętnych obywateli w Polsce będzie w kolejnych latach narastać.

Potencjał współpracy gospodarczej w innych sektorach

Rozwój gospodarczy Korei Południowej napędzany jest przez wielkie konglomeraty biznesowe, zwane czebolami. Należą do nich takie firmy, jak Samsung, Hyundai, LG, czy SK Group. Ich najnowsze dokonania i inwestycje pokazują nam, w jakich kierunkach będą rozwijać się południowokoreańscy giganci technologiczni. Branże półprzewodnikowe, elektromobilność, biotechnologia, zaawansowana robotyka i automatyzacja, to sektory w których polskie firmy mogą nie tylko inspirować się dokonaniem firm z Korei Południowej, ale także doszukiwać się trendów i obszarów do współpracy.

Dla polskich miast, powiatów i województw rozwój nowych obszarów działania południowokoreańskich firm, oznacza szansę na pozyskanie nowych inwestorów w swoich granicach. Według Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej w 2023 r. działało w Polsce prawie 650 spółek z południowokoreańskim kapitałem. Najwięcej z nich - prawie połowa - znajduje się w woj. dolnośląskim (310), a na kolejne województwa mazowieckie i

śląskie przypadało 134 i 113 firm. Wśród miast liderem jest Wrocław, w którym znajduje się aż 181 takich spółek. W Warszawie jest ich 106.

Południowokoreańskie inwestycje w Polsce skupiają się głównie w branży motoryzacyjnej, a dokładnie w segmencie elektromobilności i związanej z nią produkcją baterii. W Stalowej Woli ma powstać w tym roku druga pod względem wielkości największa na świecie fabryka folii miedzianej do baterii aut elektrycznych, należącej do spółki SK nexilis z grupy SK Group. W Biskupicach Podgórnym pod Wrocławiem zlokalizowany jest należący do LG Chem jeden z największych ośrodków produkcji baterii dla elektryków w Europie, zatrudniający ponad 7 tys. osób i stanowiący mini-miasto. Do 2025 r. zakończy się jej rozbudowa, zwiększająca jej maksymalne moce produkcyjne z obecnych 86 GWh do 115 GWh. Dzięki południowokoreańskim inwestycjom Polska stała się jednym z kluczowych punktów europejskiej branży elektromobilności.

Inwestycje i sukces operacyjny największych graczy przyciąga kolejne firmy, często ze spokrewnionych branż. W Skarbmierzu w woj. opolskim powstanie zakład produkcji soli litu, którego inwestorem będzie ANP Enertech, producent komponentów baterii litowo-jonowych. Należąca do południowokoreańskiej grupy spółka AJU Poland zbuduje w Bytniu pod Poznaniem fabrykę wyrobów stalowych z blach powlekanych, mającej znaleźć zastosowanie w branży AGD i budowlanej. W ciągu ostatnich lat mogliśmy usłyszeć o wielu nowych, podobnych inwestycjach południowokoreańskiego kapitału, które dołączają do działających u nas już od dłuższego czasu zakładów - chociażby LG Electronics, mający tu także swoje zakłady: produkcji telewizorów w Mławie i sprzętu AGD we Wrocławiu.

Polska jest atrakcyjnym miejscem dla południowokoreańskich inwestorów i ma potencjał, aby wzmocnić swoją pozycję pod tym względem. Na naszą korzyść działają lokalizacja w środkowej części Europy oraz dostęp do stosunkowo taniej i wysoce wykwalifikowanej siły roboczej. Wraz z rozwojem branży elektromobilnej na świecie, nasze ośrodki produkcyjne mogą przyciągać do siebie kolejne firmy, stanowiące szeroki ekosystem dostawców i podwykonawców największych południowokoreańskich konglomeratów. Należy zadbać jednak, aby klimat inwestycyjny w Polsce był coraz lepszy – chociażby dzięki stabilności prawnej i politycznej w państwie, definiowanej także jako praworządność.

Wiele z dotychczasowych inwestycji południowokoreańskich firm zlokalizowanych jest w specjalnych strefach ekonomicznych. Polskie samorządy powinny uczyć się od siebie

budowania atrakcyjnej oferty, przekonującej inwestorów do wybrania ich jako kolejnych destynacji swoich zakładów i biur. Nie bez znaczenia jest tu także rozwój infrastruktury i przemyślane budowanie siatek komunikacyjnych, pozwalających koreańskim firmom na budowanie w Polsce hubów i klastrów, mogących stanowić okno do Europy. Tu ważną rolę może spełniać w przyszłości Centralny Port Komunikacyjny, które strategicznym partnerem jest jedno z największych lotnisk na świecie, południowokoreański Incheon International Airport.

Import i inwestycje przychodzące to nie wszystko

Zarówno w przypadku Japonii jak i Korei Południowej dostrzegamy rosnącą wymianę handlową oraz potencjał współpracy w szybko rozwijających się branżach. To co charakteryzuje dotychczasową relację na obu kierunkach, to niestety deficyt handlowy Polski i pozycja kraju przyjmującego inwestycje. Jak podaje południowokoreańska agencja KITA, wartość eksportu na linii Seul - Warszawa wynosiła w 2023 r. 9 mld dolarów (wzrost o 14,8 proc r/r), podczas gdy import to jedynie 1,1 mld dolarów (wzrost 1,2 proc. r/r). Mówimy tu ujemnym bilansie handlowym z perspektywy Polski rzędu 7,9 mld dolarów.

Budując relacje handlowe i partnerstwa w obszarze obronności, powinniśmy doszukiwać się obszarów, w których jak państwo możemy wyrównywać pewnego rodzaju bilans otrzymywanych wartości. Państwo powinno wspierać krajowy system innowacji, w obszarach jak zaawansowana produkcja, robotyka, sztuczna inteligencja czy technologie kosmiczne, zabiegając o wyższy poziom współpracy z azjatyckimi partnerami, budując w ten sposób naszą konkurencyjność.

Należy zadać sobie pytanie, czy robimy wszystko co w naszej mocy, aby w jak największym stopniu zadbać o transfer wiedzy czy dostęp do zaawansowanych technologii. Czy państwo wspiera w wystarczającym stopniu polskie ośrodki badawcze i akademickie lub poszukuje możliwości zbudowania ram współpracy z ich odpowiednikami czy też potencjalnymi inwestorami wśród największych japońskich i południowokoreańskich konglomeratów?

Przełamanie barier eksportowych z pewnością nie będzie łatwe, tak samo jak trafienie w gusta azjatyckich konsumentów. Należy jednak, oprócz wspierania polskich eksporterów, szukać możliwości zwiększenia poziomu naszej współpracy Japonią i Koreą Południową, abyśmy nie stali się jedynie odbiorcą inwestycji i produktów z Dalekiego Wschodu. Warto szukać obszarów, które pozwolą nam czerpać z fali zmieniających się technologii i trendów

na świecie, tak abyśmy stawali się coraz ważniejszym graczem na produkcyjnej mapie świata
- także jako innowator i partner technologiczny

Opening reports towards Asia



OPENING REPORT CENTRAL ASIA

Shaping Poland's relations with Central Asia. Challenges and priorities

- **Human resources, raw materials and geographical location are the factors that make the Central Asian republics one of the priorities of Polish foreign policy and sectoral cooperation.**
- **The strategic importance of Central Asia for Eurasian trade and the diversification of energy resources should lead the Polish government to become more active diplomatically in the region, especially in the economic dimension.**
- **This could be exemplified by the recent actions of France and Germany, which are consistently supporting their own companies already active in these markets and facilitating the entry of new ones.**
- **In the coming years, the importance of the so-called middle corridor will grow. The activation of Poland as an investor in the development of this transport-logistics link would lead to the strengthening of the Polish transport sector.**
- **The Polish authorities can play a very important role in supporting the development of relations with the countries of the region. However, the effectiveness of the authorities' actions will depend on the ability of different entities, including different centres of power in Poland, to work together in a coordinated manner. This is particularly important in the context of the Central Asian countries, which are characterised by strong presidential centres.**
- **Deepening bilateral relations with Kazakhstan and Uzbekistan and establishing them with Turkmenistan would enhance Poland's energy security. There are ongoing talks between Berlin and Ashgabat on gas supplies to Germany and possible investment in a new gas pipeline. Warsaw should consider becoming an active investment partner in this process.**
- **The opening of further direct air links to countries in the region could provide an important boost to the development of relations.**

The potential of economic cooperation

Poland's largest economic partner in Central Asia has for years been invariably Kazakhstan. According to the Central Statistical Office (GUS), in 2022 trade turnover between Poland and this country amounted to more than USD 2.6 billion. In comparison, Poland's trade turnover with Uzbekistan - Poland's second most traded partner - at the same time was almost five times smaller, exceeding less than USD 473 million.

The largest number of companies in the region with Polish capital operates in Kazakhstan. It is estimated that around 150 such entities have been registered there, but around 80 of them are actively operating. Polish foreign direct investment in the country at the end of 2022 was \$125.4 million. There are more than 40 companies with Polish capital in Uzbekistan. According to National Bank of Poland (NBP) data, Polish foreign direct investment in the country was very small at the end of 2022, amounting to just \$4.1 million.

Kamil Sobolewski, chief economist of Employers of Poland (Pracodawcy RP), estimates that Kazakhstan "is mainly a raw material base for the Polish economy and the EU as a whole", in terms of supplying oil and gas and agricultural products.

Exports to Kazakhstan are mainly machinery and equipment, as well as medicines. Recently, processors and products of the chemical industry have also been important items. However, the future seems to belong to companies willing to take investment risks. "The Kazakh authorities are keen to build up industrial processing and services, having already managed to develop one of the best financial systems in the region there. Preferential treatment can be hoped for by companies ready to fit in with the government's strategic goals, willing to invest in industries with higher added value," Sobolewski explains.

Kazakhstan is one of the worldwide powers in uranium mining. Although, for obvious reasons, this is not reflected in current trade with Poland for the time being, given Poland's plans to develop the sector, it creates strategic potential. In this respect, it is worth drawing on the experience of other EU countries, particularly France.

Although Uzbekistan has a smaller economy, investment opportunities can also be found there. According to the information on Uzbekistan's economic cooperation with Poland published by the Department of Trade and International Cooperation of the Ministry of Development and Technology in October 2023, prospective areas of cooperation with

Uzbekistan include the oil and gas industry, modernisation of energy facilities, the pharmaceutical industry, the agri-food sector, water-saving technologies and irrigation and irrigation systems.

High-level political relations - an essential factor

Cooperation with countries in the region is significantly influenced by the social network there. Zdzisław Jacaszek, vice-president of the Association for Poland-East Cooperation, notes that "in the case of Poland, one of the entities supporting cooperation with the countries of the region are non-governmental organisations such as chambers or associations." In Central Asian countries, on the other hand, there are no counterparts for Polish entities of this type.

Polish chambers often face the lack of a developed 'third sector' supporting the economy on the side of Central Asian republics. Officials from the countries of the region are afraid to take independent decisions, waiting for political dispositions. It is recommended that the Polish authorities encourage their partners from the region to support the development of civil society at least in terms of platforms that would facilitate bilateral economic cooperation. The social realities in the countries of the region give rise to the need for the involvement of the Polish state authorities in supporting our companies in these markets.

A positive aspect of Poland-Central Asia relations is that they have so far not been marked by any political conflict. President of the Polish-Kazakhstan Chamber of Commerce and Industry Piotr Guzowski estimates that political relations with the region's largest country, Kazakhstan, "apart from a few incidental events, had been good". Moreover, he appreciates the fact that official presidential visits to Kazakhstan and Poland have taken place.

In contrast, there are much less lively relations at presidential level with Uzbekistan. The last Polish president to pay an official visit to Tashkent was Aleksander Kwasniewski.

Germany, for example, takes a different approach to cooperation with Uzbekistan. During the presidency of Shavkat Mirziyoyev, which is since 2016, several such official visits were paid by a German head of state or chancellor. While on the Polish side the bilateral meetings between President Andrzej Duda and his Uzbek counterpart remain as a positive trend. For

instance, this has happened in 2022 during a working visit to Beijing on the occasion of the start of the XXIV Olympic Winter Games.

Untapped gateway to Afghanistan and China

President Piotr Guzowski points to another advantage of Kazakhstan. He notes that Polish companies entering there potentially can reach a 'market of 50-60 million customers'. This is not just Central Asia, but also part of Siberia.

In addition, the proximity to western China is worth noting. For now, only individual companies from Poland are re-exporting to this country. "The Kazakhs are very open towards cooperation with a Polish company that will launch export-oriented production to China," - Guzowski says. - "To get to some places in the China is closer from Kazakhstan than at least from distant areas in the PRC."

And yet we are able to cooperate

Central Asia is crossed by the so-called Northern Corridor leading from China to Russia and Belarus and on to Poland. Against the backdrop of the Ukrainian war, the EU and Poland should focus on the diversification of transport routes and make greater use of the potential of the so-called Trans-Caspian International Transport Route (TITR), which runs through the Caspian Sea, the Caucasus and the Black Sea to ports in Romania and Bulgaria.

It is being increasingly seriously considered as an alternative to the northern option, as was evident, during the recent Europe-Central Asia Transport Investment Forum held in Brussels as part of the Global Gateway initiative.

In this context, it is worth looking for possible synergies at different levels. It is not insignificant that since 2020, Prof. Teresa Czerwińska has been Vice President of the European Investment Bank, which played an important role in the aforementioned forum, for example. The areas she monitors include, among others, funding in the fields of science, education, innovation and the digital economy, including in Central Asia.

The possible development of the Central Corridor is a challenge for Poland. The necessary measures need to be analysed so that Polish companies can benefit from its development. For

this debate to be fruitful, it requires the participation of representatives from various circles. The Central Corridor may potentially bypass Poland, while the Northern Corridor, which is economically beneficial for us, is potentially vulnerable to geopolitical tensions.

Migration - something worth talking about

It is also worth noting the demographic potential of Central Asia in the context of Poland's shrinking workforce. The immigration trend has already started and is likely to intensify in the coming years. As Sobolewski notes, "several thousand Kazakhs are registered in the ZUS database".

The surplus labour force in Central Asian countries means that the issue of migration can become an important area of relations with Poland. However, the key will be to establish such a framework for the flow of human resources that will secure the interests of both sides. When it comes to arrivals from Central Asia, the Polish debate often raises issues around cultural differences, the challenges posed by the potential mass settlement of the Muslim population in Poland, and the possible threat to jobs currently occupied by Poles.

The ageing of the Polish population calls for a serious rethinking of the format of migration policy. Uzbekistan would be happy to see an increase in the number of its citizens working in Poland. It is estimated that more than 20,000 workers from this country are currently employed in Poland. Uzbekistan is keen to be included in the list of countries with easier access to the Polish labour market. Indeed, bureaucracy is said to be a particularly complicating factor in the process of attracting workers to Poland.

A problem identified by those interested in human resources from Uzbekistan is the procedure for issuing work visas. Representatives of Polish fruit farmers and transport companies, among others, point to these limitations. The Head of the International Cooperation Department of the Ministry of Labour and Poverty Reduction of the Republic of Uzbekistan, Zhahongir Rustamov, notes that "migrants can be sent to Poland in an organised manner, on the basis of relevant agreements between the employer, the Agency for Foreign Labour Migration of Uzbekistan and the worker himself. Such a mechanism guarantees decent behaviour of the workers during their stay in the country". This would potentially be a form of temporary migration that is more socially acceptable in Poland.

When it comes to migration, it is worth bearing in mind that Central Asia is a human resource base for the Russian economy. For years, human resources there have supplied, among other sectors, the construction industry. Currently, it is a hazardous labour market for their nationals due to the risk of forced conscription into the Russian Federation's army. Poland could be an important alternative for those labour migrants.

Collaborative human resource development through education

When talking about human resources, it is worth noting that migrants from Central Asia are characterised by diverse levels of education. Young people from these countries study at Polish universities. The cadres educated by Polish centres are an excellent support for bilateral relations.

The former Ambassador of Kazakhstan to the Republic of Poland, Margulan Baimukhan, the country's current representative to the EU, has become a living symbol of the above. People who come into contact with Polish culture and society are a unique bridge between Poland and Central Asia. "I believe that there is insufficient cooperation between universities, student exchange, youth exchange," remarked former Polish President Aleksander Kwasniewski during a seminar organised by the Kazakhstan Embassy and the Boym Institute. He was supported in that opinion by Krzysztof Domarecki, founder of Selena Group. He said: "Today, we those engaged in business, are seeing an increasing deficit of such mutual understanding precisely on the part of the younger generation. I still belong to the generation that can speak Russian freely, and as you know, it is an international language, especially in the former Comecon area. On the other hand, the young generation will not build cooperation between Poland and Kazakhstan without mutual understanding and getting to know each other better".

The Polish community - untapped potential

For historical reasons, Kazakhstan is home to many people with Polish roots. President of the Polish-Kazakhstan Chamber of Commerce and Industry Piotr Guzowski argues that "the Polish community there is quite active." As he notes, it is underfunded in comparison to, for example, the Germans or Koreans there. "It's worth raising the Polish community

economically, so that the Polish companies there are strong and significant. This is an area where we have a lot to do."

Janusz Piechociński, former deputy prime minister and now president of the Poland-Asia Chamber of Commerce and Industry, has a similar assessment of the current situation. He points out that he was sceptical about ideas concerning the mass repatriation of Poles from Kazakhstan. In his opinion, it is worth taking advantage of their presence in the country. He believes that those who want to return to Poland permanently should be supported. At the same time, he is convinced that scholarships should be granted to young representatives of the local Polish community, which would give them the opportunity to complete their studies in Poland. These people could later return to Kazakhstan, work in Polish companies and "be great ambassadors not only of Poland and Polishness, but great ambassadors of Polish products and services".

Air transport - an important stimulus for the development of relations

For years, a factor hampering Poland's relations with the region has been the lack of direct air links. The need for such connections was pointed out in many forums, including during intergovernmental commissions on economic affairs. In 2017, LOT Polish Airlines launched a direct connection between Poland and Kazakhstan. This was the Polish national carrier's first destination in Central Asia.

However, due to the vastness of Kazakhstan, a connection only to the country's capital seems to be insufficient, as for instance those wishing to reach the south of the country to get to the former capital Almaty often opt for connections operated by other carriers. Thousands of kilometres separate the various destinations in Kazakhstan.

From this perspective, LOT Polish Airlines' decision to launch a direct connection with the capital of Uzbekistan, which borders with Kazakhstan from the south, seems to be a good idea. This will undoubtedly facilitate bilateral relations not only with Uzbekistan, but also with the southern part of Central Asia.

Time to build relations with Turkmenistan

Turkmenistan is the only Central Asian republic with the status of a neutral state, with relatively insignificant political and economic ties to Russia and China. The country has some of the richest gas reserves in the world and could therefore play a strategic role in supplying this resource to Poland and the wider European common market. Imports from Turkmenistan would diversify the sources of supply of this raw material, most of which is imported from Norway via the Baltic Pipe and from the USA, Qatar and other countries via the Świnoujście gas port.

Turkmen gas has the advantage of being much cheaper than gas extracted from Norwegian fields. However, infrastructure constraints stand in the way, such as the low capacity of the route from Turkmenbashi through the Caspian Sea and the Caucasus to the Black Sea ports of Bulgaria and Romania. Talks between Berlin and Ashgabat about gas supplies to Germany and a potential new gas pipeline have been ongoing since September 2023. Warsaw should actively engage in this process as a third investment partner.

It is worth mentioning that already in 2015, a Polish economic mission led by the then Deputy Prime Minister Janusz Piechociński went to Turkmenistan. Its aim was to promote Polish companies as part of the International Trade Fair of the Union of Entrepreneurs and Manufacturers of Turkmenistan. Unfortunately, the lack of continuation of these activities in subsequent years has practically halted the development of these relations and extinguished the interest of Polish companies in investing in the Turkmen market.

Too early for Kyrgyzstan and Tajikistan

Kyrgyzstan and Tajikistan remain on the periphery of Eurasian relations, due to their low level of economic development and the threat of internal and external instability. Kyrgyzstan's foreign policy since independence has been characterised by a strong pro-Russian inclination and has not changed despite Russia's invasion of Ukraine. Bishkek's stance is therefore becoming a barrier to close political relations with the European Union. The need to maintain at least a temporary distance from Kyrgyzstan is reinforced by President Sadiir Zhaparov's domestic and economic policy orientations. Of particular concern is the consolidation of power around the head of state and S. Zhaparov's pushing a nationalist and populist economic agenda. The consequence of these actions is an increased risk of doing business in a market with low purchasing potential and few export opportunities.

Due to Tajikistan's complicated internal and international situation, close political and economic relations with Dushanbe should be approached with great caution. The republic is located far from the main trade routes, lacks important natural resources and is economically underdeveloped. Building diplomatic relations is hampered by President Emomali Rahmon's authoritarian model of power, especially in the context of lack of civil liberties, human rights violations and pervasive censorship. The high business risk is compounded by the immediate neighbourhood with politically unstable Afghanistan, whose government in Kabul is not recognised by Dushanbe. At any time, it is possible for a conflict with Muslim fundamentalists from the so-called Khorasan Caliphate to escalate and for fighting to break out.

Opening reports towards Asia



OPENING REPORT

CHINA

The Polish discussion about cooperation with People's Republic of China (PRC) falls into extremes: from the prospect of China as the engine of development, to fears of being dominated by Beijing, ruled with a firm hand by the Communist Party. Both perspectives are wrong. Due to the great complexity of Polish Chinese relations, our policy towards the world's second biggest economy should be based on a diversified strategy that takes into account both opportunities and threats.

- **Fields of beneficial cooperation and zones of increased risk should be clearly defined and continuously evaluated. The state should define these zones of cooperation and caution for both central institutions, local authorities, and private actors.**
- **An increasingly important factor in Beijing-Warsaw relations is the close Sino-Russian relationship and the benevolent neutrality of China towards Moscow in the context of the war in Ukraine.**
- **China's fierce competition with the US - our most important ally - dictates caution in relations with the PRC.**
- **As for economic and trade relations, there has been a deep trade deficit on the Polish side for decades, which is very difficult to reduce despite the efforts of successive Polish governments.**
- **Poland has been situated on the rail transport route from China to the European Union for a decade now. An opportunity for Polish regions is to expand our country's role as a transport and logistics hub.**
- **The development of China-EU rail transport through Poland is a kind of additional insurance against possible conflicts with our neighbours in the east. Owing to the prestigious nature, from Beijing's point of view, of the New Silk Road, in which the railway plays a key role, any actions that threaten the initiative will be met with a negative reaction from the Chinese authorities.**
- **Despite the global turmoil of recent years, Beijing remains an important partner for Warsaw in the digital infrastructure dimension .**
- **Following the creation of the Central European countries' cooperation format with China called 16+1 in 2012 and Poland's goodwill towards the Belt and Road initiative announced in 2013, Poland has consistently developed its transport infrastructure via Belarus and Russia to eastern China. In view of the growing tensions with Moscow and Minsk, an evaluation of this strategy should now be executed.**

Need for a strategy based on diverse knowledge

Poland needs a strategy for relations with the world's second economy based on the knowledge and experience of business leaders, public administration, scientists and analysts. Such a comprehensive and long-term strategy, evaluated as events unfold, has not yet been developed.

Polish-Chinese relations in the past decade have experienced rapid ups and downs. In 2011, the strategic partnership between Poland and China was announced, and in 2016 it was attributed the adjective 'comprehensive', suggesting a desire to further deepen relations. However, after 2017, enthusiasm for the relationship gradually waned at the Polish decision-making level due to geopolitical tensions, the US-China trade war and competition between Western and Chinese companies around the provision of fifth-generation (5G) solutions for mobile communications. Further challenges built up. In the economic sphere, they related to the persistently high Polish trade deficit, recently reinforced by the influx of Chinese electric cars and RES (renewable energy solutions) infrastructure into Europe. In the geostrategic dimension, Warsaw has been rightly concerned by China's policy of 'benevolent neutrality' towards Moscow and its coercive policy towards Taiwan, threatening to destabilise the opposite end of Eurasia as well.

Relationships so complex on many levels are difficult to manage. This is not helped by the problems of Polish institutions with their short-term memories and low capacity to accumulate experience. We frequently experience the creation of one-person offices to monitor a certain section of relations. However, these are often suspended and vacant due to staff instability. Moreover, knowledge and awareness of a particular market usually disappears with the termination of a particular employee's contract.

Poland's trade deficit - the most durable element in the relationship

The issue of the imbalance in trade with China raises emotions even outside the expert and business community. Although bilateral trade has seen a steady growth over the past eight years, the balance of trade is extremely unfavourable for Poland. Despite an almost constant increase in the level of exports, it is still several times lower than imports, so the trade deficit is steadily widening.

Let's take a look at the detailed data published by the Chinese and Polish sides. According to Statistics Poland's (SP) data, the value of China's imports of goods increased gradually from around \$22.8 billion in 2015 to around \$56.9 billion in 2022, with the largest increase in imports recorded in 2021 - a rise up by as much as \$13 billion compared to the previous year.

Poland's exports to China have also seen a moderate growth over the past eight years. According to SP data, starting from a low \$1.9 billion in 2016, their value grew to \$3.6 billion in 2021, only to experience a small decline to around \$3.1 billion a year later.

Poland's trade balance with China remains therefore negative and continues to worsen. While, according to SP data, in 2015 the value of imports from China exceeded the value of exports by around eleven times, in 2022 Poland imported about eighteen times more from China than it exported. As the SP data indicate, the trade deficit in 2022 totalled over \$53.7 billion, and in the first half of 2023 it reached almost \$23.7 billion. Such a situation is advantageous from China's point of view - its positive trade balance has almost tripled over the past eight years, according to data from the National Bureau of Statistics. From Poland's perspective, however, it means high dependence on Chinese goods and, at the same time, still low access of Polish companies to the Chinese market. It is worth noting here that this is one of the worst results in Europe, with only the UK and the Netherlands having poorer results.

Poland therefore faces a dilemma here: should our goal be, in the first place, to seek a greater balance in trade with China, or should this imbalance be treated as the price for acquiring cheap goods and infrastructural solutions, per balance beneficial to the country's development? The answer is not clear-cut and requires a more detailed research into the impact of imports of particular groups of goods on our market. Poland's role as an import hub for Chinese goods to the EU probably significantly impacts the negative balance of trade, as discussed further below.

Export specificities and challenges

The most important export category, accounting for as much as 33% of Polish exports to China at the beginning of last year, according to Statistics Poland, is machinery and equipment. Among these, electrical equipment and electrotechnical products play a large role, representing 14% of goods sent to China. A slightly smaller share (4.3%) was accounted for by turbojets, turboprop engines and gas turbines. Of relatively lesser importance was food making up 5.6% of Polish exports in 2023. Comparable values are achieved by exports of timber and timber products - in this category there is a strong specialisation in furniture sales. A clear specialisation is also evident in the base metals category, particularly copper, which accounted for 21% of the value of Polish exports to the country in the first five months of 2023. China is one of the most important customers for the products offered by KGHM mining group, the main part of which is copper cathodes produced at the smelters in Głogów and Legnica.

Problems of the Chinese economy

China is also facing its own economic problems, which could potentially spill over into the global economy and harm Polish exporters. A particular cause for concern is the real estate crisis, which has so far resulted in the collapse of property development giants such as China Evergrande Group and Country Garden, and delays in the construction of flats, which in turn translates into the loss of money invested by clients, falling property prices and a general decline in confidence in developers. China's share of global GDP has declined over the past two years, despite optimistic forecasts, and Ruchir Sharma, head of Rockefeller International, predicts this trend will continue. "The likelihood that China's GDP will one day overtake that of the U.S. is declining," Eswar Prasad, a professor at Cornell University and former International Monetary Fund official in charge of China, told the Nikkei in a recent interview.

China's economic slowdown and property crisis could also hit Polish trade with China. A drop in demand for copper products in the construction sector could affect Polish exports of this raw material. On the other hand, Chinese companies, no longer easily finding consumers for their own products on the domestic market, are all the more determined to seek external markets, which is likely to result in a further increase in imports from the PRC.

The New Silk Road and Poland

Poland's geographic location at the centre of the European continent between more powerful neighbours has historically repeatedly proved to be a weakness for the Polish state. However, the Chinese concept of the New Silk Road, announced in 2013, created new opportunities for the Polish economy. Among other projects, rail links to Europe were being expanded as part of this initiative. Poland had a chance to become a segment economically linking the West and the East, through which supply chains and transport of goods would be passing.

Although the events of recent years, i.e. the outbreak of the coronavirus pandemic in 2020 and then the Russian invasion of Ukraine in 2022, initially negatively affected the NSK and, according to the Centre for Eastern Studies, the volume of rail transport in the first nine months of 2022 fell by 35% compared to the same period in 2021, rail transport soon began to recover. New conditions have also emerged as a development opportunity for Poland. It is

through Poland that the vast majority of rail freight flows from China to the European Union. Rail freight volumes have been affected by the recent geopolitical crisis and instability in the Red Sea region caused by the Houthis and their attacks on cargo ships, pushing some suppliers to reroute their supply chains from sea to rail.

Preparations for the expansion of the Małaszewice transshipment port, which is expected to triple its throughput capacity as a result of the modernisation, have recently begun. The investment is expected to bring benefits in the form of an increase in Poland's share of freight and an increase in the port's competitiveness.

NSR is also an issue of Polish-Belarusian relations

However, rail transport from China runs along the so-called northern corridor, through Russia and Belarus. Due to the growing geopolitical tensions between Moscow and the West (including Poland) on the one hand, and the US and China on the other hand, any investment in the route from China to Europe via Poland is fraught with risk. Indeed, trade on this route could come to an abrupt halt for political reasons at some point.

What Poland and Belarus have in common is that they are on the same trade routes between China and the European Union, or Europe more broadly, and Belarus' location also predestines it to occupy a key position in the transit of goods to and from China. Following the announcement of the New Silk Road initiative, both sides declared their will and readiness to jointly participate in the project. Economic and trade relations are definitely one of the main dimensions of cooperation between Poland and Belarus, and were seen as a potential platform for improving relations in other dimensions, including the political one. Recent contacts between Minsk and Beijing, on the other hand, were met with Moscow's disapproval, who saw it as a gamble for achieving a degree of independence for Belarus from Russia. According to SP data, despite a decline in the trade balance in 2022 due to Western sanctions on the Belarusian regime and the war in Ukraine, exports to Belarus from Poland in some product categories increased.

Is it worth being a hub for European imports from China?

We rightly have ambitions not only to focus on the transit of goods from and to China, but also to strive to become a warehousing, logistics and goods distribution hub. Poland has the potential to strengthen its position on the New Silk Road and the logistical map of Eurasia.

Nevertheless, the country must remain competitive with other transit routes. In order to achieve these goals, further development of the logistics infrastructure and the removal of obstacles related to complex legal regulations and customs procedures are needed, and the rather passive approach of the authorities to the NSR so far should be reviewed.

It should be borne in mind that the railway line, due to its quantitative limitations, is not in a position to significantly affect the trade balance, especially as a large proportion of goods are likely to be re-exported further within the EU anyway. According to official Chinese data, during the first nine months of 2023 more than 16,000 trains arrived in Europe, carrying 1.7 million TEUs, an increase of 9% in freight volumes and a 19% year-on-year increase in TEUs. This is the equivalent of just 85 container ships (assuming that one large container ship - such as the Evergreen G-class - is just over 20,000 TEUs).

The key advantages are to be found in the profits resulting from customs, storage and handling of these shipments. For Poland, the development of Poland-China rail transport constitutes a kind of additional reassurance against possible conflicts with our neighbours in the east. The development of China-Poland rail transport constitutes a a kind of additional insurance against possible conflicts with our neighbours in the east. Owing to the prestigious nature, from Beijing's point of view, of the New Silk Road, in which the railway plays a key role, any actions that threaten the initiative will be met with a negative reaction from the Chinese authorities.

Cooperation with China and durability of institutions

The development of Polish-Chinese relations is the domain not only of the central government as Polish regions are also involved in the process. What needs to be highlighted are the relations between the Łódź Voivodeships and Sichuan, which are based on the existing rail link between Chengdu and Łódź. This city is also home to the Polish consulate general, one of four operating in the PRC.

In this context, the shortcomings of Polish institutions and programmes should be underlined, which are the low level of institutional memory and policy continuation. The suspended activities of the Polish Investment and Trade Agency (PAIH) and the Łódź Voivodeship offices in Chengdu, which are worth reactivating, should be recalled. A major burden is the

geopolitical rivalry, which negatively affects the perception of the Chinese partner. It seems that, given the importance of economic ties in building relations, a more pragmatic approach is required. Without sacrificing key security interests from the Polish viewpoint, Warsaw should focus on economic projects in day-to-day relations. This is also of long-term importance - in relations with Chinese partners, building mutual trust and direct relations is crucial. Suspending contacts or breaking them off will, in practice, mean a much more difficult task of rebuilding them at subsequent stages.

Security issues

The biggest challenge in Poland's relations with China, however, may prove to be security. Despite officially distancing itself from Russia and its invasion of Ukraine, China is far from condemning it and is expanding existing trade and political relations. Some claim that the reasons behind this is both countries' desire to change the international order towards a multipolar system and their intent to dethrone the United States as the global hegemon. In economic terms, the threat could be an over-reliance on Chinese imports in key areas for the country. The coronavirus pandemic showed the negative effects of dependence on imports of medical products from China. Now, with the war in Ukraine, China's escalating rivalry with the United States and the risk of an escalation of the conflict around Taiwan, the challenge is to reduce economic dependence, especially in strategic raw materials such as rare earths. The issue of the extent of this dependence on imports from one destination in various sectors is worth monitoring both at the national and European level.

A similar risk applies to the high-tech issue. Chinese tech giants are competing with US companies in this domain and have been accused of illegally obtaining information in the process. The problem also affected Poland when Huawei's sales director in Warsaw was arrested on espionage charges in 2019. Such tensions are likely to recur especially with the increased presence of allied troops in Poland.

How to manage such a complex puzzle?

The arrangement of relations with China remains a challenge for Polish politicians and entrepreneurs. A certain remedy could be the creation of a governmental centre for practical knowledge about China, where there would be room for the expertise of entrepreneurs, analysts and administrative staff who have been active in relations with China over the years. Not only statistics, existing inter-state agreements and analyses should be developed there,

but also recommendations for entrepreneurs or local government officials, for example with specific risk assessments in the sectors concerned. It would also be worthwhile to collect economic data in such a place, for example on the amount of customs duties that support the Polish budget coming from imports of goods into the European Union, which would make it possible to base political calculations and economic diplomacy on concrete figures.

The China knowledge centre should also collect information on Polish-Chinese arrangements and contacts at various levels. Such an open database would reduce the phenomenon of siloing, which results in information about various initiatives in Polish-Chinese relations not reaching important stakeholders. The exchange of views at various levels, from economic spheres to think tanks, should be maintained and encouraged so that Poland consolidates itself on the mental map of China as an independent entity.

There is a lot of room for practical facilitation. Following in the footsteps of some European countries, Polish diplomacy should step up its efforts for visa-free travel to China for Polish citizens. At present, the cost of a visa for Poles revolves around 450 zł, while German citizens bear no cost at all.

A decade ago, China was an aspiring global power. Today, it has established economic and political power, has become a source of innovation and an important location for the development of industries of the future, such as RES or electromobility. We need knowledge and a systematic approach to manage this complex relationship.

Opening reports towards Asia



OPENING
REPORT

INDIA

Attention, modernization urgently needed! 70th Anniversary of Polish-Indian Relations.

The Polish Embassy in New Delhi is in urgent need of renovation. Polish-Indian relations as well. The change of the government in Warsaw and the likely renewal of Narendra Modi's mandate in the May elections should prompt the implementation of a comprehensive vision for the coming years.

- **Deep differences in attitudes towards Russia and the war in Ukraine are difficult to resolve. However, they should not stand in the way of developing economic cooperation and making a concretised offer to India in areas important to Warsaw and New Delhi.**
- **We must learn to speak in the language of business and specific offers of cooperation, knowing that our partner has a transactional approach to international relations.**
- **As sanctions on Russia have shown, without taking into account the global dimension of the conflict in Ukraine - the biggest challenge of Polish policy - it will be difficult to have an effective policy to weaken Moscow's military capabilities. It is worth pulling India out of the Kremlin's embrace by proposing - together with other Western allies - concrete projects to replace Russia as a partner.**
- **Many of our companies have built footholds on the subcontinent. Polish public institutions should, on the one hand, support entrepreneurs to expand in the fast-growing Indian market and, on the other hand, in cooperation with the EU, try to remove barriers of entrance.**
- **The biggest challenge on the Polish side is to ensure continuity in the work of the institutions and the programmes they offer and to find synergies between Polish and European activities.**
- **It is worth asking ourselves: can Poland afford not to have a coherent vision of cooperation with a country that is currently the fifth, and in the near future will probably become the third, economy in the world?**

The Polish embassy is set amidst the flourishing gardens of New Delhi, close to the beautiful Nehru Park. The huge plot of land harbours a potential that the embassy's large and modernist building from the 1970s, fails to exploit with its inadequate design for the current needs and functions of the institution. Like the embassy's architecture, Polish-Indian relations are in need of refreshment - a modern vision supported by a consistent modernisation agenda is urgent. This year provides an excellent opportunity, as in a month's time we will be celebrating the 70th anniversary of the establishment of diplomatic relations.

A time of more difficult relationships

India's reaction to the war in Ukraine has cast a shadow over the country's image in Poland. The very beginning was even promising, with the Indian side expressing its gratitude for helping to repatriate Indians from the war-stricken country. Thanks to the smooth evacuation, mainly via Poland, the Narendra Modi government was gaining sympathy, soon represented in the surveys.

However, the difference in interests soon became apparent. Indian experts like Shivshankar Menon predicted as early as in the first weeks of the conflict that the war could turn into protracted positional clashes. By not officially taking a firm stance on the invasion - as evidenced by the UN vote in which the Indian ambassador consistently abstained - India began to use the Western world's conflict with Moscow to raise its own position on the international stage. Over the course of a few months, Russia has gone from being a minor supplier to being a major source of oil for the subcontinent. Moreover, military cooperation programmes with Moscow have been maintained in areas where Russia is still needed and able to keep its commitments. In Polish public opinion, this opportunistic policy has been noticed and condemned.

Many want to be India's best friend. Poland doesn't?

It is not only in Poland that we have seen this kind of reaction. In the first year of the war, US diplomacy was very keen to condemn the aggressor and limit Indian cooperation with it.

But soon, despite verbal criticism, the Western powers decided that New Delhi was too valuable a partner not to strengthen ties with it. In 2023, Narendra Modi was applauded in the US Congress during his official visit, and on the recent Republic Day, President Emmanuel Macron was the guest of honour in the Indian capital. As Boris Johnson, the former Prime Minister of the United Kingdom, put it, especially after 2022, "everyone in the world wants to be India's best friend". It would be to Poland's advantage if our diplomacy, instead of engaging in counterproductive moralising, began to speak to New Delhi in the language of interest and mutual benefit.

The elephant begins to fly

In the European imagination, China is a dragon and India an elephant. If the former has long since become an economic giant, the latter has, until recently, appeared to be sluggish. In recent years, India's economy has accelerated considerably.

Rapid economic development is at least as much to blame for this success on the global stage as the skilful foreign policy of Minister S. Jaishankar. In addition, India became the world's most populous country with more than 1.4 billion inhabitants in the spring of 2023, according to UN data. It is worth realising the scale of this country: every sixth person is now an Indian.

Despite the geopolitical turmoil, the world's most populous country has maintained economic growth above 6%. This comes at a time when the Chinese dragon is losing momentum and investors are increasingly wary of the Middle Kingdom. India's inflation rate of 4-5 per cent is under control: neither too high, as in many Western countries including Poland, nor too low like in China, which is struggling with the spectre of deflation. India is also attracting a lot of foreign investment, from Japanese and South Korean automakers to electronics companies. A symbol of the shift of some production to the subcontinent is the fast-growing iPhone assembly plant, where phones for the American company Apple are assembled by Taiwan's Foxconn. This trend is likely to intensify, as investment in India is the surest way to gain access to the still-poor country's fast-growing consumer market.

Poland-India economic exchange is growing

Relations between Poland and India should also focus on the economy. Economic data suggest that this is what entrepreneurs expect. More and more Polish companies see opportunities in cooperation with the largest country on the subcontinent. After the pandemic collapse, trade is growing dynamically. According to trade.gov.pl data for 2022, the value of Polish goods exports to India amounted to €1.4 billion, which is significantly higher than in previous years (2021 - €947 million; 2020 - €555 million). At the same time, imports from the subcontinent's largest country will grow even faster. In 2022, their value will reach almost €3.9 billion (2021 - €2.7 billion, 2020 - €1.9 billion). In a joint report, PFR TFI and PwC identified India as one of the most promising directions for Polish foreign investment.

Polish companies will be attracted to India by the growing consumer market, which is enlarging thanks to economic growth. According to the results of the third edition of a survey published last year by the independent institute PRICE (People Research on India's Consumer Economy), the local middle class was estimated to reach 348 million people in 2015-16. If the current trend continues, this group will reach the number of 715 million by 2030-2031 and 1.01 billion by 2046-2047, which will represent 47 percent and 61 percent of the population respectively.

Polish companies are already there...

However, entrepreneurs and experts agree that despite the reforms of recent years, India remains a difficult market for outsiders. Access is greatly facilitated by the aforementioned location of production on the subcontinent - import duties on components are generally much lower than on finished products. Investment decisions are also encouraged by Indian federal and state programmes such as PLI (Production Linked Incentives), where manufacturers can apply for public subsidies in several selected sectors. In the case of Polish companies, the pioneer is Toruń Dressing Materials Plant (TZMO), which has had a manufacturing plant and logistics centre on the subcontinent for almost two decades. Under the licence of the Polish Elimen Group, the Indian company Flash from Pune will manufacture elements of electric motors.

Of course, there are more promising sectors. Due to the shortage of labour, Polish IT companies will increasingly look for opportunities to open subsidiaries in India, where the price/quality ratio of programmers is favourable. Polish space companies - and there are already more than a hundred of them - can find commercial services for launching equipment into orbit on the subcontinent. Here, too, the Indians offer competitive prices.

Finally, cooperation in traditional sectors such as coal mining and mining machinery should not be neglected. Coal India, which is partly state-controlled, is the world's largest mining company. Although the share of coal in India's energy mix is declining due to a sharp rise in energy demand, the amount of "black gold" needed is still growing.

It is also worth mentioning the prospects of Polish-Indian cooperation in the cosmetics sector, which is one of the most promising branches of the Indian consumer market. According to forecasts published on the Statista.com portal, the size of the cosmetics market in this country will reach USD 6.45 billion in 2024. The dynamic growth of this sector is largely driven by demographics: young people are more likely to use beauty products, and the median age in India is around 28 years (the same number of younger and older people as 28-year-olds). In addition, as consumers enter the middle class, they are eager to change their shopping habits and try new beauty products.

The growing importance of the cosmetics sector in India is also influenced by the development of e-commerce platforms, which experienced a boom during the pandemic and have not left the field. Nearly one in two Indians is already an Internet user, and this percentage is on the rise. And Polish companies are already there, as evidenced by Inglot's presence on the popular Nykaa platform.

The increase in the awareness of Indian consumers as part of the purchasing process is reflected in the attention paid to the ingredients of cosmetics. It is therefore not surprising that products made in accordance with the Ayurvedic tradition are incessantly popular among customers. Such a trend can be used by Polish manufacturers of cosmetics derived from natural ingredients. Indians are also paying more and more attention to taking care of their skin. This is an extremely difficult task in conditions of hot climates and record-high air pollution. For this reason, Indian consumers are more and more willing to reach for dermocosmetics, i.e. cosmetic products with healing effects visible during daily care.

... but the support in breaking down barriers is needed

These positive examples of cooperation should be reinforced by public policy. First of all, Polish entrepreneurs need support when entering the Indian market to mitigate business risks. This involves both knowledge - for example, how to find a trustworthy local partner or register a company - and experience of the local market. In the case of working with large government-controlled companies, there will be constant diplomatic cooperation. The direction of this policy should be influenced by entrepreneurs, whose needs would be better understood by decision-makers if they were organised in business organisations in Poland and India and spoke with one voice.

The focus in bilateral relations and at EU level should be on reducing tariff and non-tariff barriers. A good example of such activities is the visit of Commissioner Janusz Wojciechowski to India in December, accompanied by EU entrepreneurs, including representatives of the National Poultry Council - Chamber of Commerce. With its growing population, India is likely to become an increasingly important consumer of food and food products.

Poland as a strong location in Europe

The easing of the Polish dispute with the EU institutions, which has been observed since December 2023, may serve our interests in India. The stronger the Polish position in the European headquarters become, the more Indian partners will have to involve Warsaw in their relations with the EU. Recent years have shown that New Delhi, despite its anti-Western rhetoric, still counts on the EU as a development partner. In all Indo-European projects - from connectivity and technology to the highly sensitive negotiations on a free trade agreement - the Polish voice cannot be absent. The Polish government should make it clear that it is an important actor in the relationship between Brussels and New Delhi.

The rhetoric of cooperation based on the values of democracy and human rights is an important element in the way the dialogue is conducted. However, success in India requires a more transactional approach to policy. The Indian government set an example by developing

fuel import relations with Russia after 2022, when Europe found itself in a situation where the foundations of its own security were threatened.

That is why, in our dealings with New Delhi, we must clearly articulate our priorities and set a price for cooperation. For example, allowing the generous repatriation of Indus through Polish territory without any gesture from the Narendra Modi's government, in the retrospective, comes off as a mistake.

An obvious area of cooperation of interest to India is EU-India development cooperation, migration and higher education. Despite strong growth, the country is unable to provide adequate education and employment for the millions of young people entering the labour market every year.

Warsaw should create a clear immigration policy and visa system that encourages entrepreneurs and genuine students. The lesson from the so-called "visa scandal" should be the creation of transparent rules in which as few decisions as possible are discretionary and as many processes as possible are quick, based on procedures and supported by IT tools. A non-discriminatory system of national quotas for issuing Polish immigrant visas would strengthen Poland's position in relations with India.

The absence of Poland from the mental map of the Indian elite

During the discussions in New Delhi or Mumbai, it became clear that the Republic of Poland did not exist as a separate or attractive entity in the minds of the elites. This should not be a cause for frustration, but rather a motive for action.

It is worth trying to meet this challenge by expanding the system of student scholarships to Polish universities and internships for representatives of the administration or think tanks. It is worth trying to attract representatives of large Indian companies, such as Gautam Adani or Mukesh Ambani, to Poland. The Polish Institute, taking advantage of both nations' passion for cinema, should focus on finding synergies between the Polish and Indian film industries. Taking advantage of India's hunger for sporting success, it is worth trying to build partnerships between national federations in disciplines where Poland is successful. Finally, Polish regions could invest in partnerships with Indian states.

In a word, relations between Poland and India should be coordinated in order to increase the recognition of our country on the subcontinent as an important place on the economic and political map of Europe, at least on a par with Portugal or Italy.

An important vision and continuity

But the biggest challenge in Poland's relations with the growing power may be institutional. The main goal of the new government should be to stabilise programmes related to the Indian market and a coherent development plan for Polish public institutions in India.

An example of this challenge is the ten-year-old programme to promote the Polish language called Go India. A note after the conference in Warsaw on the occasion of the 60th anniversary of the establishment of diplomatic relations, with the participation of the Polish Institute of International Affairs and the Ministry of Foreign Affairs, reads: "Poland is interested in strengthening Polish-Indian cooperation and in the future raising it to the level of a strategic partnership (...). To confirm these words, the President of the Republic of Poland, Bronisław Komorowski, may yet visit India, and the Ministry of Economy is considering recognising India as a promising market for Polish exporters and launching a special 'Go-India' promotional programme". However, according to the NIK report, in 2015 the Polish Foreign Investment Agency - the predecessor of the current PAiH - "did not launch the planned promotional activities under the Go-India programme". On 2 April 2015, the Minister of Economy asked PAiH to suspend its implementation."

Ten years later, Polish-Indian relations do not have the status of a bilateral strategic partnership, unlike India-Germany or India-France relations. Let us recall that the "Comprehensive Strategic Partnership" connects Poland, for example, with China (since 2016). As Patryk Kugiel from PISM has recently reminded, the last president of the Republic of Poland to visit India was Aleksander Kwaśniewski in 1998, and the Polish prime minister – Donald Tusk – visited the Yamuna 14 years ago. Bronisław Komorowski, as president, did not fly to India.

There is also a pile of simple negligence on the Polish side. For a year now, there has been no Polish representative in New Delhi with the rank of ambassador, which greatly limits the work opportunities of even the best diplomats. PAiH's foreign office, which is very much

needed and receives good reviews among entrepreneurs, is often unfilled. The reason for this is the difficulty in finding the right organizational form for this type of facility, which would also be attractive to competent employees.

India in the Polish global vision

Polish-Indian relations must be viewed from the global perspective of Polish interests. The conflict in Ukraine has shown that Warsaw and New Delhi often have divergent foreign policy objectives. With this in mind, it is worth asking ourselves: can Poland afford not to have a coherent vision of cooperation with a country that is currently the world's fifth largest economy and is predicted to become the world's third in the near future? And, more importantly, is it worth abandoning important initiatives - such as the aforementioned Go India programme - before they can be evaluated?

On the occasion of the 70th anniversary of Polish-Indian relations, one thing is certain: both the embassy building and Polish-Indian relations themselves should first be reviewed and then thoroughly renovated, taking into account the changed geopolitical and geo-economic situation of Poland and South Asia. As the sanctions against Russia have shown, it will be difficult to take effective measures to weaken Moscow's military capabilities without taking into account the global dimension of the conflict in Ukraine - the greatest challenge for Polish policy. It is worth pulling India out of the Kremlin's embrace by proposing - together with other Western partners - concrete projects to replace Russia as a partner.

Poland has had a new government since December. Narendra Modi will soon renew his mandate in the May elections. Let us not waste this opportunity for a meaningful new opening.

Opening reports towards Asia



OPENING REPORT

JAPAN & SOUTH KOREA

Japan and South Korea - new strategic partnerships?

Russia's invasion of Ukraine has opened a new chapter in Warsaw's relations with Seoul and Tokyo. Somewhat unexpectedly, South Korea has emerged as one of the most important arms suppliers and partners of the Polish arms industry. On the 105th anniversary of the establishment of diplomatic relations, Polish-Japanese relations have come full circle – just as more than a century ago, the factor that brings the two countries together is the perception of Russia as a threat that must be countered together.

- **Supporting Ukraine and seeking rapprochement with Euro-Atlantic structures such as NATO and the EU is a matter of national security for Japan. For this reason, the importance of Polish in Tokyo calculations is growing.**
- **For years, Poland has wanted to act as a gateway to Ukraine. In the case of European and American companies, the idea has completely failed, but it has a chance to be implemented in the case of Japan. Until now, companies from the Land of the Rising Sun have not been particularly present on the Ukrainian market.**
- **Trade exchange and the volume of Japanese investments in Poland are growing. However, we have had a huge trade deficit for a long time. In the case of Polish companies with offices in Japan, these are the flagship "export products": CD Project RED, Comarch and Fakro. It is also worth appreciating RTB House (technologies for e-commerce), 4F (clothing), YOPE (cosmetics) and the Tokyo office of LOT.**
- **South Korea has grown into a strategic defense partner of Polish. Through multibillion-dollar investments in the purchase of weapons, we are replenishing our warehouses, which were previously widely opened for supplies to Ukraine. This partnership is an opportunity to gain new technologies and build a stronger position in Central Europe.**
- **Poland is an attractive location for investors, as evidenced by the emergence of more and more new production centers of South Korean companies in our**

country. The industry related to electromobility and the production of batteries for electric cars, as well as broadly understood electronics, are leading the way.

- **The trade balance with South Korea makes it clear that we are a recipient of goods and investments. Poland should seek new values in cooperation with South Korean partners, supporting the local innovation system and opportunities for cooperation at higher levels of the supply chain, where Polish companies and research and development centers could draw on and provide know-how.**

Japan - a long-term partner

Japan's reaction to the outbreak of war came as a surprise to everyone. Unlike in 2014, Tokyo quickly joined the sanctions imposed by the United States and the European Union. This was accompanied by large-scale humanitarian and even military aid. This, due to legal regulations and the traumatic legacy of World War II, does not include weapons, only equipment such as bulletproof vests and helmets, power generators, tents, warm clothing, food rations and hygiene products.

The Japanese are happy to justify their attitude with elementary decency, but politics is not based on such a thing. Prime Minister Fumio Kishida made Japan's calculations clear when he stated that the Indo-Pacific and Europe are no longer separate theatres of operations, but parts of a single geopolitical space. What happens in one part of Eurasia has a direct impact on events at the other end of Eurasia. Tokyo fears that any form of Russian victory will be nothing more than an invitation for China to invade geographically close Taiwan.

Support for Ukraine and seeking rapprochement with Euro-Atlantic structures such as NATO and the EU is therefore a matter of national security for Japan. The matter is all the more important because it is not known how the United States will behave. Even if Donald Trump is not re-elected president, successive administrations will have to contend with strong isolationist sentiments. It is therefore necessary to strengthen ties with Europe. The most important partners are, of course, the United Kingdom, France, Germany and Italy, but

Poland is also in Japan's plans and calculations. Let's see if political and economic rapprochement go hand in hand.

Poland and Japan are not each other's key economic partners, which does not mean, however, that bilateral trade is marginal. Quite the opposite, although there is still a large disparity. According to data from the Japanese foreign trade agency JETRO, in 2023 there were 358 Japanese enterprises operating in Poland. On the other hand, only seven Polish companies have their offices in Japan. It exports more to the local market, which, although cold and promising, is also difficult. Overall, according to NBP data, Japan is the third largest foreign investor in Poland among non-EU countries.

There is no surprise. Investments in Poland on the Japanese side are dominated by the automotive and robotics industry (Toyota, Denso, Fanuc), although in recent years entities from the chemical, manufacturing (Sanden Manufacturing Poland, Sumica Ceramics Poland) and food industries (Ajinomoto, Asahi) have also established or expanded their local branches. In the case of Polish companies with offices in Japan, these are the flagship "export products": CD Project RED, Comarch and Fakro. It is also worth mentioning RTB House (technologies for e-commerce), 4F (clothing), YOPE (cosmetics) and the Tokyo office of LOT. Polish ceramics, handicrafts, textiles and leather goods have also gained recognition. A preliminary agreement was signed to launch the production of perovskite in Japan based on the technology of the Polish company Saule.

Bilateral trade started to grow after the entry into force of the EU-Japan Free Trade Agreement in 2018. According to GUS data, in 2018 Polish imports and exports to Japan amounted to PLN 15.39 billion and PLN 2.4 billion in goods and PLN 772 million and PLN 758 million in services, respectively. In 2019, it was PLN 19.32 billion and PLN 2.87 billion in goods and PLN 982 million and PLN 877 million in services. The pandemic has stimulated bilateral exchanges. In 2022, it amounted to PLN 24.94 billion and PLN 3.66 billion in goods, respectively, and PLN 1.4 billion and PLN 1 billion in services. Over the last few years, Poland has had one of the highest growth rates of trade with Japan among the EU countries.

What is blocking our entrepreneurs?

In theory, the biggest problem is language and cultural differences – if a Polish company interested in entering the Japanese market does not have partners there, it is worth using the help of the Tokyo office of PAiH or Polish diplomacy. However, this is only part of the issue.

It is not easy to gain the trust of Japanese consumers, a foreign product must demonstrate high quality (such as the feathers of Polish geese). In addition, despite the free trade agreement, Japan has maintained a number of barriers, especially on agricultural and food products. Another issue is the separate standards developed over the years by Japanese companies. The recognition of European standards is proceeding rather slowly, not so much because of ill will, but because of the sluggishness of the bureaucracy. The final problem for foreign companies is the still lingering corporate structure of many sectors of the Japanese economy. All the while, instead of competition, various forms of cooperation dominate, leaving little room for outsiders. However, this is also slowly changing.

Weapon? Not necessarily. Energy and space? Yes!

Where are the opportunities for the development of politically inspired economic cooperation? As far as the arms industry is concerned, they look weak. This is not so much due to the position of Polish companies in the industry, but to different priorities and Japanese regulations. For Polish, the most important are the land forces, for Japan the navy and aviation. That is why the largest international armaments program involving Japan is the Global Combat Air Programme (GCAP), a joint next-generation fighter program of the Japanese F-X and the British-Italian Tempest. Japan is also officially participating in the U.S. project of a defense system against hypersonic missiles.

Until 2014, Japanese regulations effectively prevented arms exports, which de facto blocked participation in international programs. The only exception was the U.S., although there were doubts here as well. The relaxed regulations allowed the export of "non-lethal" systems and missile components. The Ministry of Defence and the Self-Defence Forces, i.e. the armed forces, are showing greater interest in exports and cooperation. This is due to the lack of typical arms companies – the production of weapons is a marginal activity for companies such as Mitsubishi or Kawasaki, and it can harm their image in the country and other East Asian countries.

Better prospects are in the energy and space industries. Japan places great emphasis on the energy transition, especially the use of hydrogen and clean coal. In 2022, the first local government hydrogen company was established in Sanok, cooperating with Japanese companies. A year later, in 2023, a Polish-Japanese memorandum on cooperation in the field of hydrogen energy was signed. Another interesting project is the construction of the Green Economic Zone in the Ukrainian city of Bucha, in which companies from Japan, Polish and Ukraine want to participate.

This is where an interesting issue arises. For years, Poland has wanted to act as a gateway to Ukraine. In the case of European and American companies, the idea has completely failed, but it has a chance to be implemented in the case of Japan. Until now, companies from the Land of the Rising Sun have not been particularly present on the Ukrainian market. The situation has changed in the face of the planned post-war reconstruction of our neighbour. Polish companies that are familiar with the specifics of Ukraine and present on the Ukrainian market, and at the same time already have ties with Japan, are becoming an attractive partner for Japanese companies. This was noticed by JETRO, whose Warsaw office also provides services to Ukraine.

Wind energy may also be an interesting option, although more in the context of the participation of Polish companies than bilateral cooperation. Japan is interested in this source of renewable energy and is looking for cooperation with Denmark, a global industry tycoon. Danish companies, on the other hand, have their plants and subcontractors in Poland.

Another potentially attractive area of cooperation is the space industry. Japan has considerable ambitions in this field, but due to limited resources, it has no way to compete with the USA or China. It is therefore looking for a niche for itself by developing technologies and services that are to make it an attractive partner for other countries interested in space exploration. This policy includes, m.in lunar rovers, cleaning satellites, precision landing technology at a designated point, searching for water on the moon to develop hydrogen energy. Polish companies, whose devices and solutions have already gained recognition in the industry, can create synergy with Japanese partners. It is also a good starting point for the development of scientific cooperation, just like renewable energy and plastics.

South Korea - a new strategic military partner?

South Korea has gained special attention in our country in recent years. So far, this country has been cited as an example of spectacular economic success and modern technologies.

For many, not only in Poland, the ambitions of the South Korean arms industry came as a surprise, as it became famous when it signed multi-billion contracts with the Polish Ministry of Defence, including the purchase of aircraft, tanks and howitzers. In this way, South Korea became one of the main arms partners of Polish, and thus demonstrated to the world its readiness to become one of the key arms manufacturers in the world. It is already the eighth largest exporter globally and plans to be the fourth by 2027.

The situation on the Korean Peninsula forces Seoul to maintain a constant high readiness to defend its borders. Formally neighboring North and South Korea, they have not ended the war that lasted from 1950 to 1953, and they are currently in a state of armistice. Hence, both countries are constantly expanding their own armies, focusing primarily on their own arms industry. An example of the capabilities of the Koreans is, m.in, the KF-21 Boramae fighter, which in the future aspires to the exclusive category of fifth-generation fighters, which is currently produced by only three countries in the world (the USA, China and Russia). It will soon go into production, and due to its current capabilities, it is referred to as the 4.5th generation with the possibility of further development up to 5. Its construction as part of a joint program with Indonesia has cost over \$6.5 billion, and the United Arab Emirates has already expressed its interest in the fighter.

Such achievements have made South Korea noticed by our Ministry of Defense, and the outbreak of the war in Ukraine has accelerated our readiness for concrete actions. In 2022, a preliminary agreement was signed on the supply of South Korean weapons to Polish, including the delivery of 1,000 K2/K2PL tanks, 672 K9/K9PL howitzers, 48 FA-50/FA-50PL light aircraft and 288 K239 Chunmoo rocket launchers. The total value of the contracts reaches USD 12.7 billion, although in order to fully finalize it, it will be necessary to solve the challenge of granting Poland the necessary loans.

Eximbank, a state-owned bank that supports import and export transactions in South Korea, has already reached the statutory limits on loans relative to its own equity, which is supposed to finance the Polish purchases. The last chance to finalize the transaction as previously

agreed is to change Eximbank's limit or equity by law, for which the South Korean parliament has only a few weeks. In April, there will be another election in South Korea.

Let's not just buy, let's develop together!

Establishing cooperation with the South Korean military industry is an opportunity for Poland not only to supplement the shortage of warehouses, but also to gain additional technologies and an alternative to the sources of supply of the armed forces. This gives Poland additional negotiating power, as well as room to build a partnership that goes beyond a pure trade framework. According to the framework assumptions of the contracts for the purchase of South Korean weapons, from 2026 some of them will be manufactured in Poland. It is important that as part of deepening cooperation between our countries, representatives of our country strive for the greatest possible involvement of South Korean companies in Poland, potentially building a hub serving Central Europe and beyond.

Poland should look for areas of expanding cooperation in the field of defence. The war between Russia and Ukraine has shown us the importance of the digital space. Its importance is also well known in Seoul, which for years has been facing cyberattacks from North Korea, which has one of the most advanced cybercriminal groups in the world. Along with the search for new spaces for cooperation, it is worth considering the possibilities of cooperation in this field as well. The Polish Armed Forces will certainly develop the area of defence in the virtual world, and the threat of attacks from Russia on critical infrastructure and average citizens in Poland will increase in the coming years.

The potential of economic cooperation in other sectors

South Korea's economic development is driven by large business conglomerates, known as chaebols. These include companies such as Samsung, Hyundai, LG, and SK Group. Their latest achievements and investments show us the directions in which the South Korean tech giants will develop. Semiconductor industries, electromobility, biotechnology, advanced robotics and automation are sectors in which Polish companies can not only be inspired by

the achievements of South Korean companies, but also look for trends and areas for cooperation.

For Polish cities, counties and provinces, the development of new areas of operation of South Korean companies means opportunities to attract new investors within their borders. According to the Central Economic Information Centre, in 2023 there were almost 650 companies with South Korean capital operating in Poland. Most of them - almost half - are located in the Lower Silesian Voivodeship (310), followed by 134 and 113 companies in the Mazowieckie and Śląskie Voivodeships. Among the cities, Wrocław is the leader, with as many as 181 such companies. There are 106 of them in Warsaw.

South Korean investments in Poland are mainly concentrated in the automotive industry, specifically in the electromobility segment and the related battery production. This year, the world's second largest copper foil factory for electric car batteries, owned by SK nexilis from the SK Group, is to be built in Stalowa Wola. LG Chem's one of the largest battery production centres for electric vehicles in Europe, employing over 7,000 people and constituting a mini-city, is located in Biskupice Podgórne near Wrocław. By 2025, its expansion will be completed, increasing its maximum production capacity from the current 86 GWh to 115 GWh. Thanks to South Korean investments, Poland has become one of the key points of the European electromobility industry.

The investments and operational success of the largest players attract new companies, often from related industries. A lithium salt production plant will be built in Skarbimierz in the Opolskie Voivodeship, the investor of which will be ANP Eneritech, a manufacturer of lithium-ion battery components. AJU Poland, a company belonging to the South Korean group, will build a factory of steel products made of coated steel sheets in Bytń near Poznań, which will be used in the household appliances and construction industry. Over the past few years, we have heard about many new, similar investments of South Korean capital, which join the plants that have been operating in Poland for a long time, such as LG Electronics, which also has its plants here: the production of TV sets in Mława and household appliances in Wrocław.

Poland is an attractive destination for South Korean investors and has the potential to strengthen its position in this regard. Our location in the central part of Europe and access to a relatively cheap and highly qualified workforce work in our favour. As the electromobility

industry continues to grow around the world, our manufacturing centers can attract new companies, representing a broad ecosystem of suppliers and subcontractors to the largest South Korean conglomerates. However, it is necessary to ensure that the investment climate in Poland is getting better and better – for example, thanks to the legal and political stability in the country, also defined as the rule of law.

Many of the investments made by South Korean companies are located in special economic zones. Polish local governments should learn from each other how to build an attractive offer, convincing investors to choose them as the next destinations for their plants and offices. Not without significance here is also the development of infrastructure and well-thought-out building of communication networks, allowing Korean companies to build hubs and clusters in Poland, which can be a window to Europe. In the future, an important role may be played by the Central Communication Port, whose strategic partner is one of the largest airports in the world, South Korea's Incheon International Airport.

Imports and inbound investments are not everything

In the case of both Japan and South Korea, we see increasing trade and potential for cooperation in fast-growing industries. What characterizes the current relationship in both directions is, unfortunately, the trade deficit of Polish and the position of the country receiving investments. According to the South Korean agency KITA, the value of exports between Seoul and Warsaw in 2023 amounted to \$9 billion (an increase of 14.8 percent y/y), while imports amounted to only \$1.1 billion (an increase of 1.2 percent y/y). We are talking about a negative trade balance from the perspective of Polish of 7.9 billion dollars.

When building trade relations and partnerships in the area of defence, we should look for areas in which, as a country, we can balance a kind of balance of values. The state should support the national innovation system in areas such as advanced manufacturing, robotics, artificial intelligence, and space technologies, striving for a higher level of cooperation with Asian partners, thus building our competitiveness.

We should ask ourselves whether we are doing everything in our power to ensure the transfer of knowledge or access to advanced technologies as much as possible. Does the state sufficiently support Polish research and academic centres or is it looking for opportunities to

build a framework for cooperation with their counterparts or potential investors among the largest Japanese and South Korean conglomerates?

Overcoming export barriers will certainly not be easy, as well as hitting the tastes of Asian consumers. However, in addition to supporting Polish exporters, we should look for opportunities to increase the level of our cooperation with Japan and South Korea, so that we do not become only a recipient of investments and products from the Far East. It is worth looking for areas that will allow us to take advantage of the wave of changing technologies and trends in the world, so that we become an increasingly important player on the production map of the world - also as an innovator and technological partner.

