

Karolina Nessel*

CZY EUROPA JEST GOTOWA NA CHIŃSKI KAPITAŁ?

Streszczenie

Ekspansja zagraniczna firm chińskich wspomagana przez sprzyjającą politykę władz państwowych ChRL jest fenomenem relatywnie nowym i wciąż w większości krajów rozwiniętych raczej marginalnym. Jednak jej dynamika i potencjał są ogromne. I to właśnie ta perspektywa wzbudza wiele niepokojących pytań o efekty owej ekspansji na płaszczyźnie ekonomicznej, jak i politycznej. Celem artykułu jest ukazanie skali zagadnienia i jego istotności, a także próba określenia specyficznych cech ekspansji kapitału chińskiego na terytorium Unii Europejskiej w kategoriach ekonomicznych. Jako najważniejsze wyzwania związane z tym zjawiskiem uważa się zakłócenie reguł konkurencji wolnorynkowej oraz ryzyko transferu strategicznych aktywów do Chin kosztem przejmowanych firm w Europie. Przejściowo problematyczne mogą być też wysokie ryzyko niepowodzeń przedsięwzięć chińskich w Europie (wynikające z braku doświadczenia działalności w tak odmiennym otoczeniu) i odmienność kultury korporacyjnej oraz praktyk biznesowych (co generuje konflikty z pracownikami i otoczeniem zewnętrznym).

115

Słowa kluczowe

Chiny, Europa, zagraniczne inwestycje bezpośrednie Chin, ekspansja zagraniczna Chin, go global policy



Wprowadzenie

Dzisiaj wiele krajów Europy – pogrążonych w kryzysie zadłużenia, recesji gospodarczej i o marnych perspektywach ekonomicznych – z wielkim zaangażowaniem zabiega o chiński kapitał. Chiny zaś, po ekspansji w Afryce i na Bliskim Wschodzie, coraz śmielej sięgają po strategiczne

* Karolina Nessel jest adiunktem Uniwersytetu Jagiellońskiego. Doktorat nauk ekonomicznych uzyskała na Université Paris I Panthéon-Sorbonne. Jej zainteresowania badawcze skupiają się wokół zmian strukturalnych wywołanych globalizacją i transformacją gospodarczą oraz europejsko-azjatyckich stosunków gospodarczych.

aktywa świata zachodniego począwszy od rządowych papierów skarbowych, akcji europejskich firm po wielkie kontrakty na przedsięwzięcia infrastrukturalne. Wprawdzie dziś ten proces wydaje się dopiero nabierać rozmachu, ale obie strony przewidują znaczne zwiększenie skali tego zjawiska.

Jednak chińska obecność w Europie to nie tylko napływ tak pożądanego kapitału czy tworzenie miejsc pracy dla Europejczyków. To także kwestia istoty interesów firm chińskich będących często własnością państwową lub też posiadających wsparcie władzy Chińskiej Republiki Ludowej. W tym kontekście pojawiają się pytania o efekty tej ekspansji – zarówno na płaszczyźnie ekonomicznej, jak i politycznej. Ograniczając się do aspektów ekonomicznych zastanawiać się można, czy kapitał z Chin jest w jakiś sposób specyficzny? Czy skutki jego napływu będą inne niż w przypadku kapitału, np. z USA czy Rosji? Jeśli odpowiedzi na te pytania byłyby pozytywne, trzeba będzie zadać pytania kolejne o właściwą reakcję Europy (poszczególnych krajów, na poziomie UE, na płaszczyźnie międzynarodowej).

Celem artykułu jest ukazanie stanu i perspektyw napływu chińskiego kapitału na terytorium Unii Europejskiej, a także próba określenia specyficznych cech tego kapitału oraz wyzwań ekonomicznych, jakie stwarza ta ekspansja. Zagadnienia te wpisują się w stare jak marksizm pytanie o narodowość kapitału.

Analiza prowadzona jest w oparciu o dane statystyczne, raporty instytucji badawczych oraz doniesienia prasowe.

Europa w potrzebie

Stary Kontynent, który jeszcze nie tak dawno miał aspiracje stać się „najbardziej dynamicznym i konkurencyjnym regionem gospodarczym na świecie”, wskazywany bywa dziś jako najważniejszy problem gospodarki światowej. Większość krajów Unii Europejskiej boryka się z problemami nadmiernego zadłużenia swoich gospodarek. Nie tylko forma systemu finansowego Europy nie jest najlepsza. W marnej kondycji znajduje się także wiele innych sektorów, cierpiących wskutek wszechobecnych oszczędności i ograniczenia popytu na ich produkty. Desperacko potrzeba więc zastrzyku kapitału – dla władz państwowych, banków oraz wielu firm.

Ironią losu jest fakt, iż tego kapitału w Europie jest wręcz z niewiązką. Jednak wśród inwestorów europejskich (a także amerykańskich, japońskich) zapanowała wysoka awersja do ryzyka. O ile aktywa bezpieczne kupowane są chętnie i drogo (np. papiery dłużne Niemiec),

to dla tych bardziej ryzykownych (obligacje państw PIIGS¹, obligacje korporacyjne i akcje wielu sektorów) brakuje już nabywców.

Gorzej nawet – dziś już tylko najwięksi optymiści wierzą, iż cel Strategii Lizbońskiej kiedyś się ziści. Problemy Unii Europejskiej są bowiem nie tylko wyjątkowo poważne z perspektywy krótkookresowej (rozwiązanie kryzysu zadłużenia, znalezienie zasad sprawnego funkcjonowania unii monetarnej, wyrwanie się z fazy recesyjnej cyklu koniunkturalnego). Także perspektywa długookresowa nie napawa optymizmem (starzenie się społeczeństwa, rosnąca presja konkurencyjna gospodarek wschodzących, umacnianie przewagi innowacyjnej i kosztowej Stanów Zjednoczonych). Problemy te prognozują niski potencjał wzrostu UE w przyszłości. I zachęcają samych Europejczyków do inwestycji kapitału i wysiłku w biznes w innych rejonach świata.

W takim kontekście Unia Europejska potrzebuje pilnie zastrzyku kapitału z zewnątrz nie tylko po to, by załatać dziury budżetowe wielu państw członkowskich, uratować wiele firm i miejsc pracy, ale także aby przywrócić zaufanie do gospodarki i perspektyw Europy.

Głównym źródłem zewnętrznego finansowania długoterminowego UE jest od lat USA. W drugiej kolejności kapitał do UE płynie z EFTY² (w tym przede wszystkim ze Szwajcarii) oraz Japonii. Obszary te generują zdecydowaną większość napływu zagranicznych inwestycji spoza UE-27 i ich dominująca pozycja w bliskiej przyszłości nie jest zagrożona. Jednak coraz większego znaczenia nabierają dla UE także inwestycje z krajów rozwijających się. Wśród tej grupy najbardziej znaczący wzrost w latach 2001–2010 zaobserwowano w przypadku krajów z regionu Ameryki Południowej, Zachodniej Azji, Wspólnoty Niepodległych Państw i ASEANu (European Commission, 2012). Patrząc natomiast na ostatni okres – od 2011 do trzeciego kwartału 2012 widać wyraźny wzrost inwestycji z Chin (Eurostat, 2012). I choć w trzech kwartałach 2012 roku było to tylko 1,2% wszystkich inwestycji spoza UE (w porównaniu do 59,4% w przypadku USA (Eurostat, 2012)), to jednak przewiduje się, że wielkość ta będzie rosła (European Commission, 2012).

W Europie potencjał inwestycyjny Chin (jako źródło kapitału, a nie tylko miejsce jego przeznaczenia) został dostrzeżony dość wyraźnie około 2011 roku. Firmy pośredniczące w transakcjach przejęć między UE a Chinami odnotowały ogromny wzrost zapytań i ofert ze strony europejskiej (The Economist, 2011). Jednocześnie w promowanie napływu chińskiego kapitału do UE zaangażowali się przywódcy

¹ Niechlubny skrót oznaczający grupę krajów europejskich najbardziej dotkniętych przez kryzys zadłużeniowy: Portugalię, Irlandię, Włochy, Grecję, Hiszpanię.

² EFTA – Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu

eurolpejscy. Zachęty do inwestycji na Starym Kontynencie pojawiały się zarówno w przypadku wizyty Klausa Reglinga, szefa Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej w październiku 2011 w Pekinie, przy okazji wizyty Jose Barozo, szefa Komisji Europejskiej na Europejsko-Chińskim szczycie gospodarczym w Pekinie w lutym 2012 roku, czy podczas wizyty chińskiego premiera Wen Jiabao w Europie w kwietniu 2012 roku. Wiele rządów europejskich wysłało liczne delegacje do Państwa Środka i wzmocniło działania promocyjne na miejscu, zachęcając do inwestycji w swoich krajach (Aderman, Barboza, 2011).

Chiński podbój Europy

118

Chińskie władze na propozycję finansowania europejskiego zadłużenia odpowiedziały oficjalnie co prawda pozytywnie, jednak nie poskutkowało to spektakularnym zwiększeniem rzeczywistych zakupów papierów dłużnych krajów PIIGS. Oczywiście w interesie Chin leży dywersyfikacja ogromnych rezerw walutowych, jak i uzdrowienie UE (największego odbiorcy chińskiego eksportu). Jednak działania władz chińskich mają na celu ochronę przede wszystkim własnych interesów gospodarczych (China.org.cn, 2011). W rzeczywistości więc zwiększony napływ chińskiego kapitału do Europy w ostatnich dwóch latach to efekt głównie zmiany modelu rozwoju wielu firm chińskich, wsparcia ogólnej ekspansji zagranicznej przez politykę gospodarczą Pekinu oraz wyszukiwania okazji rynkowych w pogrążonej kryzysem Europie. Jest to więc wynik w większej mierze sił ekonomicznych niż woli politycznej.

W wyniku tych sił ekonomicznych chiński kapitał zwiększa swą obecność w Unii Europejskiej w różnych postaciach: jako napływ kapitału portfelowego, długoterminowych inwestycji bezpośrednich oraz obecności chińskich firm w przetargach na wielkie projekty infrastrukturalne.

Kapitał portfelowy

Pomimo braku oficjalnych statystyk, przypuszcza się, że Chiny w ostatnich latach znacznie zwiększyły swoje zasoby aktywów finansowych w postaci mniejszościowych udziałów w firmach notowanych na europejskich giełdach i dłużnych papierów wartościowych (Hannemann, 2013a). Podmioty zarządzające chińskimi rezerwami waluto-

wymi w wielkości ponad 3 mld USD, w obliczu kryzysu zadłużenia europejskiego oraz obaw o przyszłość dolara amerykańskiego, odchodzą od strategii bezpiecznych lokat w niskooprocentowanych papierach wartościowych na rzecz inwestycji alternatywnych. Dzięki stopniowej (aczkolwiek wciąż bardzo ograniczonej) liberalizacji rachunku kapitałowego w Chinach podobnych inwestycji dokonują także w coraz większej mierze chińskie fundusze inwestycyjne oraz bardzo bogaci obywatele chińscy. Jest to sposób na dywersyfikację ryzyka w obliczu narastających bąbli spekulacyjnych w Chinach i kurczących się możliwości bezpiecznych i wysokich zysków na tym rynku. Tego typu inwestycje obejmują m.in. reprezentacyjne nieruchomości w prestiżowych lokalizacjach, dłużne papiery korporacyjne, pakiety mniejszościowe akcji. Z czasem owe inwestycje mogą przekroczyć próg 10% kapitału wykupowanej firmy, co w praktyce statystyk międzynarodowych kwalifikuje daną lokatę jako chińskie bezpośrednie inwestycje za granicą (dalej CHBIZ).

Inwestycje bezpośrednie

Inwestycje bezpośrednie firm chińskich, czyli inwestycje mające na celu przejęcie kontroli nad zagraniczną firmą, są relatywnie nowym zjawiskiem. Do lat 90. dla Chin priorytetem było przyciągnięcie kapitału zagranicznego, zaś wywóz kapitału chińskiego był wręcz zakazany. Zmiana nastąpiła w praktyce na przełomie wieków, kiedy to wprowadzono politykę GO GLOBAL.

119

GO GLOBAL (走向世界)

System wspierania zagranicznej ekspansji firm chińskich w ramach polityki GO GLOBAL na początku dotyczył przede wszystkim zapewnienia dostępu do surowców naturalnych tak potrzebnych dla rozwijającej się szybko gospodarki Chin. Jej obecnym celem – w ramach 12. Planu Pięcioletniego (2011–2015) jest wzmocnienie pozycji chińskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej (Lemoine, 2011). Mają temu służyć m.in. dalsze reformy ekonomiczne, zwiększenie otwartości gospodarki chińskiej, stworzenie w Hong Kongu międzynarodowego centrum finansowego, zwiększenie wydatków R&D jako procenta PKB, modernizacja infrastruktury (Alon, 2012). Wszystko po to, by chińskie firmy zwiększyły swój udział w łańcuchu wartości dodanej w strategicznych branżach przemysłowych.

Ma im w tym pomóc także ekspansja zagraniczna. W jej ramach Plan przewiduje m.in. następujące cele: wzrost CHBIZ w tempie 17% rocznie i osiągnięcie 150 mld USD w 2015, osiągnięcie wartości za-kontraktowanych zagranicznych projektów 180 mld USD w roku 2015 przy wzroście rocznym 6%, wyjazd miliona Chińczyków do pra-cy za granicą w roku 2015 (European Union Chamber of Commerce in China, 2013).

Jednocześnie jednak – obok oficjalnych zachęt, realnej pomocy finansowej – chińskie firmy napotykać także wiele czasochłonnnych i kosztownych barier biurokratycznych związanych z uzyskaniem po-zwolenia na wywóz kapitału (Hanemann, Rosen 2009, Huan, 2012). Czasem wręcz procedury zajmują tyle czasu, iż okazja biznesowa zo-staje utracona.

O ile bariery administracyjne dotyczą wszystkich firm, o tyle za-chęty i wsparcie finansowe Planu dostępne są przede wszystkim dla wielkich firm państwowych (jak większość zachęt publicznych w Chi-nach). I to właśnie firmy państwowe odpowiedzialne są za większą część wartości CHBIZ. Jednak obok firm państwowych coraz śmieiej na rynkach zagranicznych pojawiają się także duże firmy prywatne, takie jak np. Huawei czy Haier, które bynajmniej nie były wyselek-cjonowane do otrzymania wsparcia publicznego. Natomiast relatywnie nowym, dwu-, trzyletnim zjawiskiem jest duża dynamika inwestycji zagranicznych przez mniejsze firmy prywatne. Przykładowo w okresie 2010–2011 transakcje fuzji i przejęć dokonywane przez firmy prywatne stanowiły już dwie trzecie liczby wszystkich chińskich transakcji tego typu w Europie (Hanemann, 2012).

120

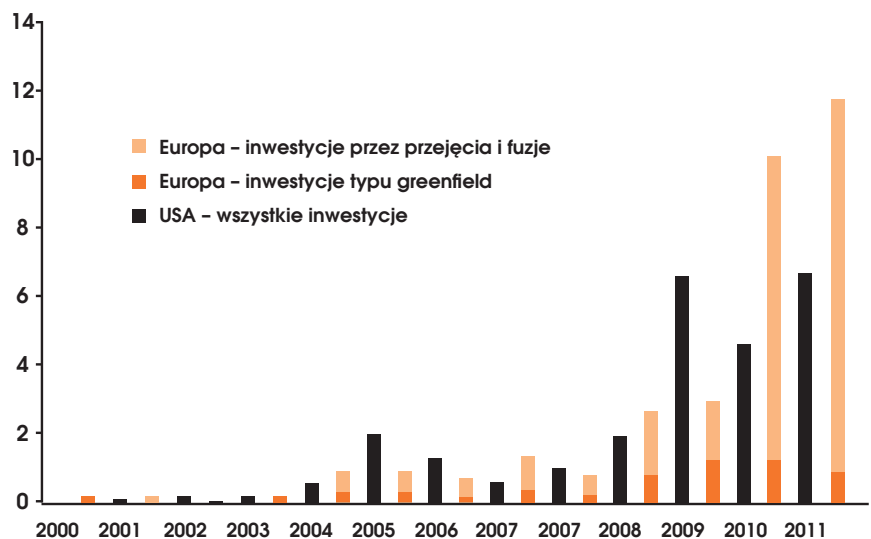
Charakterystyka CHBIZ w Europie

Oczywiście dotychczas Chiny były przede wszystkim krajem przy-jmującym bezpośrednie inwestycje z Zachodu. Jednak widać wyraźnie, iż od około roku 2005 wielkość chińskich inwestycji bezpośrednich za granicą wzrasta bardzo dynamicznie – zarówno mierzona wartością rocznych przepływów, jak i wartością zasobów. Dziś wartość zasobów CHZIB to już około połowa wartości zagranicznych zasobów inwestycji bezpośrednich w Chinach (UNCTADstat, 2012). Według oficjalnych rządowych informacji ChRL na koniec roku 2011 ponad 13,5 tysiąca chińskich firm stworzyło ponad 18 tysięcy zagranicznych przedsię-biorstw w 177 krajach (European Union Chamber of Commerce in China, 2013:6). Natomiast w grudniu 2012 po raz pierwszy odnotowa-no większy wpływ CHBIZ niż napływ inwestycji zagranicznych do Chin

(Wildau, 2013). Prognozując utrzymanie dynamiki wzrostowej CHBIZ, przewiduje się nawet 1–2 bln USD rocznego wypływu w 2020 roku (Hanemann, Rosen, 2012:18). Gdyby te prognozy miały się sprawdzić, to Chiny mogłyby stać się największym inwestorem bezpośrednim na świecie (Zhang i in., 2012). W roku 2011 były już na 9. miejscu (gdyby jednak uwzględnić także inwestycje Hong Kongu, który często służy w ich pośrednictwie, byłoby to już drugie miejsce za USA, przed trzecią Japonią).

W roku 2012 wypłynęło z Chin (bez Hong Kongu) aż 77,2 mld USD. Z tego około 16% zostało zainwestowanych w Unii Europejskiej (Wykres 1.). Oznacza to inwestycje w UE rzędu 12 miliardów USD w 2012. Widać wyraźnie, że od roku 2011 Europa stała się dla chińskiego kapitału bardziej atrakcyjna niż USA (a także takie regiony, jak Afryka czy Ameryka Łacińska). Gdyby Europie udało się choć częściowo utrzymać udział w CHBIZ, to w 2020 roku można się spodziewać około 20–30 mld USD napływu rocznie (Hanemann, 2012:1).

Wykres 1. Roczne napływy chińskich inwestycji bezpośrednich do USA i Europy, 2000–2012 (mld USD)



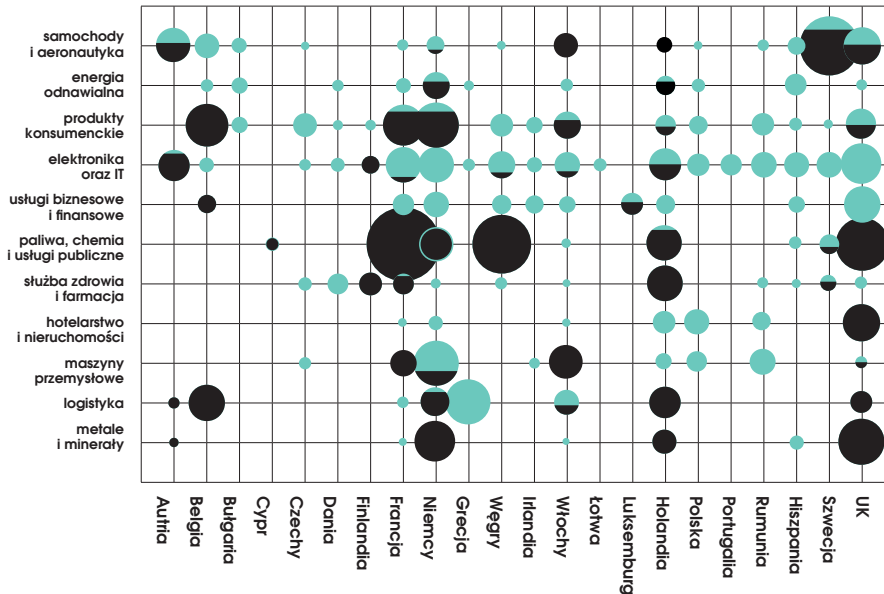
źródło: opracowanie własne na podstawie danych Rhodium Group

Napływające CHBIZ są przeznaczone przede wszystkim na transakcje typu fuzje i przejęcia (Wykres 1). Oznacza to więc przejmowanie udziałów w firmach europejskich. Budowa własnych przedsię-

wzięć od podstaw to wciąż nieznaczną (choć większą niż jeszcze kilka lat temu) formą chińskich inwestycji. Ten rodzaj inwestycji to przede wszystkim stworzenie siedziby filii, przedstawicielstwa handlowego w celu ułatwienia wejścia firmy na rynek europejski lub centrum R&D w dążeniu do skorzystania z korzyści zewnętrznych w europejskich klastrach technologicznych (Nicolas, 2009:6).

CHBIZ w UE są rozłożone dość nierównomiernie. Głównym ich odbiorcą jest Luksemburg, co wiąże się z bardzo korzystnymi uregulowaniami prawno-podatkowymi zachęcającymi do tworzenia tam centrali holdingów (z podobnych względów największe inwestycje chińskie są wykazywane statystycznie w Hong Kongu i na Karaibach). Według metodologii Rhodium Group (Hanemann, 2013b), po uwzględnieniu roli rajów podatkowych, największymi odbiorcami CHBIZ w Europie są Niemcy, UK, Francja i Szwecja (Wykres 2.).

Wykres 2. Chińskie inwestycje bezpośrednie w Unii Europejskiej, według kraju i sektora, 2000–2011



Rozmiar koła reprezentuje wartość inwestycji, część jasna to udział inwestycji typu greenfield, część ciemna to fuzje i przejęcia

źródło: tłumaczenie własne na podstawie Hanemann i Rosen (2012:44)

Zaprezentowany wykres unaocznia także, że chiński kapitał płynie dziś prawie do każdego sektora w UE. Do branż, które do tej pory przyciągnęły najwięcej inwestycji, należą wydobywanie i przetwórstwo ropy

oraz gazu, branża samochodowa, przemysł chemiczny, przetwórstwo i dystrybucja żywności, produkty konsumpcyjne, maszyny i urządzenia, nieruchomości, infrastruktura, transport i usługi użyteczności publicznej (Hanemann, 2013b:2). Jednak wzmożone zainteresowanie – wyrażone bardziej w liczbie transakcji, niż ich wielkością- dotyczy także innych branż, np. związanych z odnawialną energią, IT, czy usług komunikacyjnych, finansowych, handlu hurtowego i detalicznego.

Motywy CHBIZ w Europie

Dotychczasowy model rozwoju Chin oparty na specjalizacji w śródkowym segmencie łańcucha wartości dodanej w sektorze przemysłowym, strategii przywództwa cenowego, z wykorzystaniem tanich zasobów i nastawieniem na zbytnie na rynkach zagranicznych wyczerpuje się. Rosnące ceny czynników wytwórczych w kraju, konieczność uwzględniania w większym stopniu kosztów zewnętrznych (choćby związanych z zanieczyszczeniem środowiska), stagnacja dynamiki wzrostu na głównych rynkach eksportowych oraz rosnąca presja konkurencyjna na rynku chińskim w wielu sektorach (nie tylko ze strony firm zachodnich, ale także chińskich) sprawiają, że konieczna staje się zmiana modelu biznesowego wielu firm chińskich.

Jednym ze sposobów zwiększenia marż zysku staje się zwiększenie udziału w rynku europejskim. I to właśnie ten motyw jest najczęstszym powodem CHBIZ w Europie w ostatnich latach (European Union Chamber of Commerce in China, 2013:12). Dzięki większej bliskości w stosunku do klienta europejskiego firmy chińskie mogą szybciej i lepiej dopasować swój produkt oraz zaoferować usługi towarzyszące o wysokiej wartości dodanej. W tym celu konieczne jest jednak często przejęcie już istniejących sieci dystrybucji, baz klientów oraz doświadczenia od firm europejskich (często wcześniejszych partnerów biznesowych).

Innymi poszukiwanymi przez chińskie firmy aktywami w Europie są know-how, wysokiej jakości kapitał ludzki, rozpoznawalne marki, unikatowe wzornictwo i zaawansowane technologie. Dają one szanse na wyższe marże zysku nie tylko na rynku europejskim, czy rynkach trzecich, ale także na wyróżnienie się na rynku macierzystym. Dzięki temu firmy mogą skuteczniej rywalizować nie tylko z lokalnymi konkurentami chińskimi, ale także z zachodnimi przedsiębiorstwami w Chinach operującymi na rynku premium (Zhang i in., 2012:8).

Obok poszukiwania rynków oraz strategicznych aktywów i zwiększenia efektywności działalności międzynarodowej, motywem CHBIZ w UE jest też zapewnienie dostępu do surowców naturalnych (poprzez inwe-

stycje w sektor wydobywczy i przetwórczy ropy oraz gazu). Tak więc CHBIZ mają charakter przede wszystkim biznesowy i wpisują się idealnie w najczęściej wymieniane w literaturze motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich (np. Dunning, Ludan 2008, Caves 2007).

Podobne cele przyświecają CHBIZ w USA. Przewaga Europy polega na większej otwartości na kapitał chiński ze strony władz publicznych. Co więcej, na skutek kryzysu zadłużeniowego wiele strategicznych aktywów europejskich jest dziś najtańszymi od lat, zaś na sprzedaż jest wiele firm wymagających ratunkowego zastrzyku kapitału. Tymczasem przedsiębiorstwa chińskie dysponują znacznymi oszczędnościami i rządowym wsparciem kredytowym. Jest to więc dla nich wymarzona okazja do korzystnych zakupów w okazyjnej cenie właśnie w Europie.

Ponadto kraje europejskie -w większym stopniu niż USA- poszukują dziś oszczędności i dodatkowych wpływów do budżetów rządowych. W tym celu prywatyzują m.in. firmy użyteczności publicznej czy elementy infrastruktury transportowej (lotniska, porty), które stają się interesującą, długoterminową inwestycją dla chińskiego kapitału.

Przetargi publiczne

124

Chińskie firmy i chińscy dyplomaci coraz śmielej zabiegają też o kontrakty na wielkie przedsięwzięcia infrastrukturalne w UE (mosty, drogi, koleje, oczyszczalnie, bloki energetyczne, porty). Ich oferty mają często przewagę niższej ceny oraz wsparcie możliwością kredytowania przez China Development Bank. Takie propozycje są oczywiście bardzo kuszące dla szukających oszczędności władz państw europejskich. Zwłaszcza, że często sam zamiar przystąpienia chińskiego wykonawcy do przetargu sprawia, że europejscy konkurenci obniżają swoje propozycje cenowe. Firmy chińskie zabiegają o te kontrakty nie tylko bezpośrednio ale też za pośrednictwem firm lokalnych (aby nie zwracać na siebie zbytniej uwagi) (Godement i in., 2012:6).

Wyzwania związane z obecnością chińskiego kapitału w Europie

Chiński kapitał w Europie przynosi/może przynieść nie tylko tak potrzebny zastrzyk kapitału, obniżenie kosztów przedsięwzięć infrastrukturalnych i ratunek dla miejsc pracy, ale także ułatwić dostęp przejmowanych firm europejskich oraz ich dostawców do rynku chińskiego, zwiększyć zyskowność działalności R&D (jako że firmy chińskie płacą wysokie ceny za europejską technologię), wzmocnić tkankę

przemysłową Starego Kontynentu i poprawić stan salda handlowego z Chinami (Millner, 2012). Można też mieć nadzieję, że w sytuacji większego zaangażowania Chin jako inwestora i oferenta, kraj ten będzie miał większą motywację do międzynarodowego uregulowania kwestii inwestycji i przetargów publicznych oraz do poprawy warunków dla firm zagranicznych na swoim terytorium.

Jednak coraz większa obecność kapitału chińskiego w Europie wywołuje także pewne obawy i stawia wyzwania. Część z nich jest typowa i związana z napływem kapitału zagranicznego niezależnie od jego pochodzenia, jednak pojawiają się też kwestie specyficzne, wynikające z faktu, iż jest to kapitał pochodzący właśnie z Chińskiej Republiki Ludowej.

W ramach tej drugiej grupy obaw trzeba wymienić przede wszystkim zakłócenie reguł konkurencji wolnorynkowej. Ekspansja w Europie dokonuje się, jak dotychczas, głównie poprzez wielkie firmy państwowe, w których alokacja zasobów i podejście do ryzyka nie jest determinowana przez mechanizm rynkowy, a przez zasady specyficznego modelu kapitalizmu chińskiego. Prowadzi to nie tylko do braku przewidywalności decyzji, ale także do ryzyka, że będą one szkodliwe dla pozostałych interesariuszy transakcji (Owen, 2012). Przy dużo niższym koszcie kapitału i większej łatwości w dostępie do niego oraz znanych priorytetach chińskiej polityki przemysłowej przedsiębiorstwa z ChRL są w stanie wygrywać rywalizację z firmami europejskimi o cenne aktywa czy kontrakty. Doprowadzić to może w skrajnym przypadku do kryzysu w branżach europejskich szczególnie mocno wystawionych na tę konkurencję, zaś w najłagodniejszej wersji, przynajmniej do protestów i zintensyfikowaniu lobbingu firm europejskich.

Zakłócenie konkurencji na rynkach europejskich może też w przyszłości wynikać z oligopolizacji rynków, na których byłoby obecnych wiele, tylko teoretycznie odrębnych, państwowych firm chińskich. Z tego też powodu UE zdecydowała się traktować wszystkie firmy zarządzane przez chińską państwową instytucję Assets Supervision and Administration Commission jako jeden podmiot przy określaniu udziału w rynku (European Commission, 2011).

Niebezpieczeństwem również wynikającym z przyjętego modelu rozwoju chińskiej gospodarki jest ryzyko transferu strategicznych aktywów na teren ChRL i likwidacja działalności wykupionej firmy w Europie. Trzeba jednak przyznać, iż pomimo transferu technologii i marek do Chin, do tej pory, sporadyczne były przypadki zamykania działalności w przejętych firmach (Hanemann, Rosen, 2012:56). W wielu sytuacjach doszło natomiast do zwiększenia produkcji i zatrudnienia. Jednakże w przypadku gdy celem transferu jest technolo-

gia, często do jej zastosowania i rozwoju konieczny jest wysokiej jakości kapitał ludzki, którego brakuje na razie w Chinach. Jest to więc motyw do dalszego rozwoju technologii właśnie w Europie.

Licząc na pozytywne skutki obecności chińskiego biznesu w Europie, obawy może budzić dość wysoka statystyka niepowodzeń przedsięwzięć biznesowych Chińczyków na Starym Kontynencie (Nicolas 2009, Shambaugh 2012: 8). Wynika ona w dużej mierze z braku doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej w tak odmiennym otoczeniu. Jest to związane m.in. ze zbyt małą liczbą menedżerów chińskich z odpowiednim przygotowaniem (w tym chociażby ze znajomością języka angielskiego). Ich brak jest jedną z głównych barier chińskiej ekspansji zagranicznej (Gao, 2012). Trudności rodzi integracja przejmowanych przedsiębiorstw ze strukturami macierzystymi, budowanie relacji z lokalnymi interesariuszami, zarządzanie markami, marketing międzynarodowy i dalszy rozwój produktów (Luo, Tung 2007). Często transakcje (inwestycji czy kontraktu) są po prostu niewystarczająco dobrze przygotowane. Chińscy menedżerowie nie doceniają znaczenia barier kulturowych, siły związków zawodowych, konieczności przestrzegania zapisów kontraktu oraz bardzo rozbudowanych w UE przepisów wszelkiego rodzaju (w tym praw pracowniczych, ochrony środowiska, wartości intelektualnej). Czasem założenia biznesowe polegają na trudnych do zrealizowania oszczędnościach (np. zatrudnienia sprowadzonych z Chin pracowników według wynagrodzeń i warunków chińskich, czy plany zastosowania innych niż przewidziane w kontrakcie technologii). Bywa też, że chińska firma, w wyścigu o prawo do transakcji, musi pokonać niechęć i uprzedzenia innych stron (władz państwowych, związków zawodowych). Proponuje wówczas stawkę, która niekoniecznie jest zgodna z rynkową wartością transakcji, co wystawia później przedsięwzięcie na wysokie ryzyko porażki.

Także odmienna kultura korporacyjna i praktyki biznesowe bywają źródłem napięć między kadrą zarządzającą z Chin a europejskimi pracownikami i otoczeniem zewnętrznym (dostawcami, klientami, bankami, sądami, władzami państwowymi). Chińskie hierarchiczne struktury zarządzania, brak przejrzystości, ograniczona odpowiedzialność, zależność od klucza politycznego, skomplikowany i długi proces decyzyjny, dominacja stosunków interpersonalnych nad instytucjonalnymi, uznaniowa interpretacja prawa, skłonność do korupcji, nacisk na maksymalizację zysku krótkoterminowego, jasno określony zakres obowiązków pracownika czy koncentracja na wykonywaniu poleceń szefa bardzo odbiegają od zachodniego modelu korporacyjnego i prowadzą do ostrych konfliktów kulturowych w wielu przedsięwzięciach chińsko-europejskich (Shambaugh, 2012).

Oczywiście oprócz problematycznych kwestii ekonomicznych związanych z rosnącą obecnością firm chińskich w Europie pojawiają się też zagadnienia wpływu tej ekspansji na relacje polityczne między Europą a ChRL oraz kwestie bezpieczeństwa narodowego (podnoszone w przypadkach inwestycji w sektorach strategicznych czy w podejrzaniach o szpiegostwo gospodarcze lub militarne). Są to problemy pojawiające się w przypadku inwestycji z innych krajów, jednak w tym wypadku nabierają szczególnego znaczenia – to już nie tylko kwestia priorytetów polityki ekonomicznej i różnic kulturowych, ale także głębokich różnic ideologicznych, koncepcji rządzenia i wpływów politycznych na arenie międzynarodowej. Są to zagadnienia bardzo istotne, ale też na tyle obszerne, że wykraczają poza ramy tego opracowania.

Podsumowanie

Jeszcze do niedawna gospodarcze stosunki między Europą a Chinami były dość asymetryczne – Chiny wysyłały do Europy swoje towary, zaś Europa do Chin transferowała kapitał. To generalnie firmy Zachodu próbowały podbijać ogromny rynek Państwa Środka – pokonując ograniczenia administracyjne i bariery kulturowe. Teraz jednak jesteśmy świadkami coraz silniejszej ekspansji kapitałowej Chin w Europie. I chociaż jest to wciąż marginalne zjawisko dla całej UE, to jednak jego dynamika jest bardzo silna. Analizując czynniki po stronie Europy, jak i Chin widać wyraźnie, iż proces ten będzie się nasilał i już niedługo Chiny mogą stać się jednym z najważniejszych inwestorów zagranicznych w Unii Europejskiej.

127

Przewidywalne efekty zwiększenia obecności chińskich firm w wielu sektorach UE niosą ze sobą pewne korzyści jak i wyzwania. Część z nich pojawia się zawsze, gdy rozważa się napływ obcego kapitału. Jednak niektóre są dość specyficzne i silnie związane z chińskim pochodzeniem inwestycji. Bardzo poważne pytania rodzą się przede wszystkim na gruncie politycznym – powstają obawy związane z suwerennością i bezpieczeństwem narodowym.

Jednak także w obszarze ekonomicznym pojawiają się pewne wyzwania. Niepokój budzi przede wszystkim wpływ tych transakcji na wolnorynkowy mechanizm konkurencji. Czy Unia Europejska jest w stanie wypracować mechanizmy chroniące niewidzialną rękę rynku? Być może częściowo tak – w ramach WTO można negocjować subwencje państwowe firm zagranicznych, a Unia Europejska posiada instytucje chroniące konkurencję na Wspólnym Rynku. Większość państw członkowskich jest w stanie egzekwować swoje przepisy

prawne. Jednak w takich sytuacjach pojawia się zawsze ryzyko działań odwetowych Chin w stosunku do korporacji europejskich na ich terenie oraz tendencja do nadużywania przez firmy europejskie argumentu nieuczciwej konkurencji. Trudno wyobrażalne byłoby natomiast uniemożliwienie transferu przejętych przez chińskie firmy aktywów do Kraju Środka kosztem przejętych firm europejskich. Choć jednocześnie dopóki tak poważną barierą rozwoju gospodarczego Chin będzie jakość kapitału ludzkiego, dopóty w interesie Chin będzie rozwój przejmowanych technologii, marek, produktów w Europie. Najmniej poważnym wyzwaniem w długim okresie wydaje się brak doświadczenia w zarządzaniu międzynarodowym oraz różnice kultury korporacyjnej i praktyk biznesowych. O ile w Unii Europejskiej nie pojawiają się tendencje do dostosowania regulacji do preferencji kapitału chińskiego (co mogłoby być wynikiem desperackiej konkurencji poszczególnych krajów członkowskich o ten kapitał), z czasem firmy chińskie adaptują się do europejskich wymagań i wypracowane zostaną przewidywalne i satysfakcjonujące formy współpracy z otoczeniem zewnętrznym. Ważne będzie tempo uczenia się przez firmy i menedżerów chińskich. Kiedy w latach siedemdziesiątych w Europie pojawiały się firmy z Japonii, nikt nie przypuszczał, że już dekadę później zachodnie przedsiębiorstwa będą przejmować japońskie praktyki biznesowe. Być może już niedługo to my Europejczycy będziemy uczyć się chińskich technik zarządzania?

128

Bibliografia

- Aderman, Liz, Barboza, David (2011), *Europe Tries to Lure Chinese Cash to Back Rescue of Euro*, "The New York Times", 29 października, http://www.nytimes.com/2011/10/29/world/asia/europe-seeks-chinese-investment-in-euro-rescue.html?pagewanted=all&_r=0 [13 marca 2013].
- Alon, Ilan (2012), *Globalisation of Chinese capital*, "EastAsiaForum Quaterly", 4 (2), s. 4–9.
- Caves, Richard (2007), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, 3rd ed., New York: Cambridge University Press.
- China.org.cn (2011), *China seeks to invest in Europe*, 29 listopada, http://www.china.org.cn/business/2011-11/29/content_24027658.htm [13 marca 2013].
- Dunning, John, Lundan, Sarianna (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, 2nd ed., Cheltenham, UK ; Northampton, MA : Edward Elgar.
- European Commission (2011), *China National Bluestar/ELKEM: Case No. COMP/M.6082, 31 Marca*, http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6082_20110331_20310_1967334_EN.pdf [13 marca 2013].
- European Commission (2012), *European Competitiveness Report 2012. Reaping the benefits of globalisation*, Commission Staff Working Document SWD(2012) 299 final, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

- European Union Chamber of Commerce in China (2013), *Chinese Outbound Investment in the European Union*, http://www.europeanchamber.com.cn/upload/media/media/39/Chinese_Outbound_Investment_European_Union%5B1133%5D.pdf [13 marca 2013].
- Eurostat (2012), *EU direct investments – main indicators (bop_fdi_main)*, wersja: 17.12.2012, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [13 marca 2013].
- Gao, Xiqing (2012), *Barriers and pitfalls on foreign paths*, “EastAsiaForum Quaterly”, 4 (2), s. 18–19.
- Godement, Francois, Parello-Plesner, Jonas, Richard, Alice (2012), *The Scramble for Europe*, Brief Policy, European Council on Foreign Relations, http://www.ecfr.eu/page/-/ECFR37_Scramble_For_Europe_AW_v4.pdf [13 marca 2013].
- Hanemann, Thilo (2012), *How Europe Should Respond to Growing Chinese Investment*, <http://esharp.eu/essay/14-how-europe-should-respond-to-growing-chinese-investment/> [13 marca 2013].
- Hanemann, Thilo (2013a), *The EU-China Investment Relationship: From a One-Way to a Two-Way Street*, *New Europe*, <http://www.neurope.eu/blog/eu-china-investment-relationship-one-way-two-way-street> [13 marca 2013].
- Hanemann, Thilo (2013b), *Chinese Investment: Europe vs. the United States*, Rhodium Group, 25 lutego, <http://rhg.com/notes/chinese-investment-europe-vs-the-united-states> [13 marca 2013].
- Hanemann, Thilo, Rosen, Daniel, (2009), *China’s Changing Outbound Foreign Direct Investment Profile: Drivers and Policy Implications*, Peterson Institute for International Studies, Policy Brief, PB09-14.
- Hanemann, Thilo, Rosen, Daniel (2012), *China Invests in Europe*, Rhodium Group, http://rhgroup.net/wp-content/uploads/2012/06/RHG_ChinaInvestsInEurope_June2012.pdf [13 marca 2013].
- Huan, Yiping (2012), *The changing face of china investment*, “EastAsiaForum Quaterly”, 4 (2), s. 13–15.
- Lemoine, Françoise (2011), *Les investissements inertiels de la Chine: stratégie ou pragmatisme?*, *Revue d’Economie Financière*, 102 (2–2011), s. 133–148.
- Luo, Yadong, Tung, Rosalie (2007), *International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective*, “*Journal of International Business Studies*”, 38, s. 481–498.
- Millner, Caille (2012), *Eyes on the Price: Beijing Sets its Sights on Central Europe*, “*Spiegel Online International*”, 18 maja, <http://www.spiegel.de/international/europe/with-10-billion-dollar-credit-line-china-deepens-presence-in-central-europe-a-833811.html> [13 marca 2012].
- Nicolas, Françoise (2009), *Chinese Direct Investment in Europe: Facts and Fallacies*, briefing pape, Chatham House, IE BP 2009/01, http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/Research/International%20Economics/0609ch_odi.pdf [13 marca 2013].
- Owen, Geoffrey (2012), *Industrial Policy in Europe since the Second World War: What Has Been Learnt?*, European Centre for International Political Economy, Occasional Paper 1, <http://eprints.lse.ac.uk/41902/> [13 marca 2013].
- Shambaugh, David (2012), *Are China’s multinational corporations really Multinational?*, “EastAsiaForum Quaterly”, 4 (2), s.7–10.
- The Economist (2011), *Chinese investment in Europe. Streaks of red*, 30 czerwca, <http://www.economist.com/node/18895430> [13 marca 2013].

- UNCTADstat (2012), *Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1980–2011*, wersja: 2012-07-18, 09:54:31, <http://unctadstat.unctad.org> [13 marca 2013].
- Wildau, Gabriel (2013), *China's outbound investment leaps to record high in December*, CNBC. 17 stycznia, http://www.cnbc.com/id/100386773/China039s_outbound_investment_leaps_to_record_high_in_December [13 marca 2013].
- Zhang, Haiyan, Yang, Zhi, Van Den Bulcke, Daniël (2012), *Euro-China Investment Report 2011-2012*, Antwerp Management School, http://www.antwerpmanagementschool.be/media/294010/report_exec_summ_english.pdf [13 marca 2013].



Karolina Nessel, assistant professor at the Jagiellonian University in Krakow, with a PhD from the University of Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Her research interests focus on structural changes induced by economic globalization and/or economic transition, and Euro-Asia economic relations.

Abstract

Is Europe ready for Chinese capital?

Foreign expansion by Chinese companies supported by favourable government policy of the People's Republic of China is a relatively new phenomenon and still of marginal importance in industrialized countries of the Western world. However, its dynamics and potential are impressive. And it is precisely this medium-term perspective of the phenomenon that raises a few uneasy questions about the economic and political results of the Chinese business expansion. That is why the goal of this paper is to present, using economic terms, the scale and the importance of the phenomenon, as well as to try to determine several specific features of the Chinese business expansion in the European Union. The main challenges resulting from the increasing Chinese presence in Europe are disturbances in the free market competition and the risk of strategic asset transfers to China at the expense of acquired companies in Europe. In the short term, problems may arise due to the high risk of failure of Chinese activities in Europe (resulting from the lack of relevant experience in such a different environment), and due to numerous differences in business culture and practices generating conflicts with employees and external partners.

130

Keywords

China, Europe, Foreign Direct Investment, China's foreign economic expansion, Go Global Policy.