

CHIŃSKI KAPITALIZM IDZIE W ŚWIAT

Wprowadzenie

Polityka reform otwierających gospodarkę Państwa Środka na świat (*gaige kaifang*, ang. *open door policy* – polityka otwartych drzwi) została zainicjowana przez władze chińskie w 1978 roku. Od tamtej pory rośnie zafascynowanie świata gospodarką i finansów potencjałem Kraju Środka i przepływami kapitału na tym obszarze. Tyle że prawie zawsze chodzi o zagraniczne inwestycje bezpośrednie lokowane na terenie Chin. W roku przystąpienia Chin do Światowej Organizacji Handlu osiągnęły one skumulowaną kwotę 393,6 mld USD, co postawiło ten kraj na drugim po Stanach Zjednoczonych miejscu wśród krajów „goszczących”, z 10% udziałem. W tym samym 2001 roku dość dobrze zakorzenionym, choć wartościowo nadal marginalnym elementem gospodarki ChRL były zagraniczne inwestycje bezpośrednie chińskich przedsiębiorstw. Wielkość tych inwestycji – typu *outward*, wychodzących (*Outward Foreign Direct Investment* – OFDI), a nie *inward*, przychodzących (*Inward Foreign Direct Investment* – IFDI) – w kwocie kilkanaście razy mniejszej była raczej ignorowana przez światowe potęgi inwestycyjne i prasę fachową.

Tematem artykułu są zagraniczne inwestycje bezpośrednie chińskich przedsiębiorstw¹. Ten wycinek ogromnej gospodarki, rosnącej w tempie 8–10% rocznie,

* **Dr hab. Anna Ząbkowicz** – Instytut Ekonomii i Zarządzania, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego.

** **Dr Jerzy Ząbkowicz** – Wyższa Szkoła Cła i Logistyki w Warszawie.

¹ Zakres opracowania został ograniczony do przepływów kapitału inwestycyjnego o charakterze niefinansowym (*non-financial*). Wynika to z faktu nieuwzględniania w chińskich statystykach do 2006 roku przepływów OFDI typu *financial* jako oddzielnej kategorii. W praktyce oznacza to, że wcześniejsze dane chińskie były zaniżone nie tylko z powodu nie uwzględniania finansowych OFDI, ale też ignorowania przez statystyki wszystkich transferów kapitału z Chin trafiających do już funkcjonujących projektów (pożyczek ze strony firm – matek, dofinansowań, podniesienia kapitału itd.), jak również reinwestowanych przez nie zagranicznych zysków (odnotowywano tylko kwoty dewizowe zapisane w pierwotnych projektach).

wydaje się interesujący nie tylko z uwagi na potencjał, jaki w sobie kryje. Analiza tematu odkrywa szczególne cechy chińskiego kapitalizmu, które mogą zainteresować zaintrygowanych pytaniem, jak łączy on bezprecedensową aktywność gospodarczą z dużą centralizacją władzy politycznej.

Łączna wartość kapitału zaangażowanego dotąd przez Chiny w projekty OFDI pozostaje daleko w tyle za amerykańskimi, brytyjskimi czy niemieckimi zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi – i w tym sensie ich wpływ na światowy rynek jako całość, mimo szeregu spektakularnych transakcji (np. zakupu działu komputerów osobistych IBM przez Lenovo), jest raczej marginalny. Jednak, abstrahując od wysokiej dynamiki zjawiska, wiąże się ono z pewnymi kwestiami strategicznymi. Inwestycje bezpośrednie za granicą są jednym z przykładów, jak rezerwy dewizowe ChRL pozwalają temu krajowi iść wbrew światowym trendom. Na przykład w 2008 roku Chiny niemal podwoiły wartość swoich OFDI, podczas gdy w skali globalnej spadły one o 20%. Co więcej, ChRL zmniejsza w ten sposób stopień swojego uzależnienia od coraz bardziej ryzykownych i nieefektywnych lokat w amerykańskie papiery dłużne – przy okazji zaś ogranicza permanentną nadwyżkę w swoim bilansie płatniczym, oferując to rozwiązanie jako substytut gwałtownej rewaluacji juana, przed którą uparcie się broni mimo narastających nacisków głównych partnerów handlowych.

Jednym z motywów „wyjścia na zewnątrz” było przejęcie kontroli nad zagranicznymi złożami surowców i długofalowe ustabilizowanie ich dostaw do Chin. Tym artykułem chcemy zwrócić uwagę szczególnie na rolę, jaką chińskie OFDI odgrywają na międzynarodowych rynkach surowcowych. Wywód wychodzi z przesłanki, że sugerowanie się samą wysokością nakładów inwestycyjnych – bez odniesienia do mechanizmów sterujących ich alokacją – daje obraz powierzchowny i mylący.

Problematyczne szacunki skali

Z liczb i porównań wynika, że wykupienie świata przez Chiny nam nie grozi². Znacznie opóźnione włączenie się Państwa Środka w proces eksportu kapitału inwestycyjnego powoduje, że obecny udział tego kraju w skumulowanej wartości OFDI na świecie nie przekracza, według statystyk OECD i UNCTAD, 0,6% całości zagranicznych inwestycji bezpośrednich. [4, s. 65 i nast.]. W 2006 roku, zgodnie z danymi porównawczymi zebranymi przez pierwszą z wymienionych organizacji, lokowało to ChRL tuż za Austrią (również 0,6%) i Finlandią (0,7%), ale bardzo daleko za światową czołówką, czyli za Niemcami (8,1%), Francją (8,7%), Wielką Brytanią (11,9%) i USA (19,1%). [4, s. 132] Pojawia się jednak parę „ale”

² Z powodów omówionych w tej sekcji, aby wyrobić sobie zdanie o wartościach liczbowych, trzeba konfrontować statystyki pochodzące z różnych źródeł. Odnośnie do lat ostatnich, a zwłaszcza do 2010 roku, taki przegląd nie jest jeszcze możliwy.

Niemal wszyscy eksperci gospodarczy przyznają, że publikowane dane dotyczące chińskich OFDI obarczone są, delikatnie mówiąc, dużym marginesem błędu. Problem w tym, że nikt nie jest w stanie określić, jaka jest jego skala, a konkretnie – niedoszacowanie wyników. Po porównaniu danych OECD dotyczących 20 państw członkowskich tej organizacji, będących beneficjentami chińskich projektów OFDI ze statystykami chińskiego ministerstwa handlu, okazuje się, że kwota skumulowana do 2005 roku, podana przez OECD jest wyższa o blisko 64% od oficjalnych danych ChRL [1]. Nie ulega przy tym żadnej wątpliwości fakt, że również analitykom tej organizacji nie udało się wychwycić wszystkich ruchów kapitału inwestycyjnego z Państwa Środka, a więc ich dane są również zaniżone, chociaż w mniejszym stopniu. Należy przy tym zauważyć, że rozbieżności istnieją w obu kierunkach. Na przykład, biorąc za punkt odniesienia dane OECD z 2005 roku Chińczycy przeszacowali wartość kapitału ulokowanego w USA o ponad 341 mln USD, zaś np. w Japonii o blisko 49 mln USD; nie doszacowali zaś w przypadku Francji o ponad 178 mln USD, Korei Pd. – o 220 mln USD, Wielkiej Brytanii – o ponad 95 mln USD itd. W przypadku Polski OECD oceniło wartość chińskich OFDI na 65 mln USD, chińskie ministerstwo handlu zaś – zaledwie na 12,39 mln USD.

Częściowe wyjaśnienie powyższych problemów statystycznych kryje się w kierunkach przepływu chińskich OFDI – przy okazji zaciemniając obraz możliwego oddziaływania inwestycji pochodzących z tego kraju na światową gospodarkę. Z danych publikowanych w oficjalnym biuletynie statystycznym Chin wynika, że beneficjentem 63% wszystkich OFDI – od momentu otwarcia gospodarki na świat aż do końca 2008 roku – był Hong Kong, 11% – Wyspy Kajmana, zaś 5,7% – Wyspy Dziewicze [1]. W tym czasie (według oficjalnych danych ChRL) do Europy trafiło ogółem zaledwie 2,8% chińskiego kapitału inwestycyjnego, do Ameryki Północnej – 2%, Afryki – 4,2%, Ameryki Łacińskiej (wyłączywszy oba wymienione archipelagi) – 0,8%, Azji (bez Hong Kongu) – 8,4%. W przypadku Europy oznaczałoby to niewiele ponad 5 mld USD na przestrzeni 30 lat, a zatem wielkość marginalną z punktu widzenia potencjalnego wpływu na gospodarki zlokalizowane na naszym kontynencie.

Problem w tym, że powyższe dane, statystycznie poprawne, w rzeczywistości są fikcją, gdyż zarówno Hong Kong, jak i oba wymienione raje podatkowe nigdy nie były (bo być nie mogły) punktami docelowymi chińskich inwestycji, a jedynie zagranicznymi platformami (*offshore platforms*) służącymi do akumulacji i przemieszczania kapitału. Środki dewizowe tam wysłane wędrują dalej – przy czym znaczna ich część wraca do Chin, aby formalnie udając IFDI, korzystać z przywilejów przysługujących napływającemu z zagranicy obcemu kapitałowi³. Zjawisko to, określane jako

³ Uzyskując status *Foreign-Owned Enterprise* (FOE), właściciele mogli korzystać z przywilejów podatkowych. Począwszy od 2007 roku skale podatkowe FOE i przedsiębiorstw krajowych zostały zrównane; patrz [3, s. 5; 4, s. 73; 2, s. 3].

round-tripping, nie ma bynajmniej charakteru marginalnego, zapewniając Państwu Środka (według różnych ocen) 20–40% ogólnej wartości zagranicznych inwestycji. Z istnienia tego mechanizmu władze chińskie w pełni zdają sobie sprawę, uwzględniając go pośrednio w publikowanych statystykach. Tym „odejmowaniem” można częściowo wytłumaczyć, dlaczego chińskie źródła generalnie podają niższe kwoty OFDI niż statystyki zachodnie.

Znaczenie inwestycji surowcowych

Sektor surowcowy nie dominuje wartościowo wśród chińskich OFDI, choć w niektórych latach (co wynika z wielkości poszczególnych projektów) potrafi odgrywać pierwszoplanową rolę w procesie alokacji kapitału inwestycyjnego. Przykładowo w 2006 roku projekty OFDI w branży wydobywczej stanowiły wartościowo 48,4% wszystkich zagranicznych inwestycji bezpośrednich (niefinansowych), podczas gdy rok wcześniej tylko 13,7%, zaś rok później 16,4%. Niemniej jednak w długim okresie czasu jego udział w strukturze chińskich inwestycji za granicą nie jest duży. Według oficjalnych chińskich statystyk ponad 70% łącznej wartości projektów OFDI o charakterze niefinansowym uruchomionych w latach 1978–2008 trafiło do sektora usług, przy czym dominująca okazała się zagraniczna obsługa krajowych podmiotów gospodarczych (*leasing & business service*) – 37,1%, przed działalnością transportową i logistyką (*transport, warehousing & postal service*) – 9,9%. Do sektora przemysłowego trafiła mniejszość inwestycji, przy tym w branżę wydobywczą zaangażowane zostało w sumie 15,5% kapitału [1]⁴.

Powstaje w związku z tym pytanie o znaczenie tego typu inwestycji. Nie tylko skala zjawiska eksportu inwestycji bezpośrednich z Chin wydaje się niewielka, lecz również udział w tej niewielkiej puli branży surowcowej nie jest bynajmniej dominujący, jeśli zignorujemy krótkookresowe anomalie. Warte uwagi wydaje się jednak to, że obraz ten może ulec istotnym zmianom, jeśli dołączyć do niego aspekty o charakterze jakościowym. Chcemy położyć nacisk na inne, nie tylko ilościowe atrybuty chińskich inwestycji w pozyskiwanie surowców na świecie.

Przede wszystkim inwestycje surowcowe za granicą mają dla Chin znaczenie polityczno-strategiczne. Długofalowe ustabilizowanie dostaw surowców dla rekordowo rosnącej gospodarki wydaje się jedną z przesłanek polityki wyjścia na zewnątrz. Potrzeby importowe przemysłu ChRL zaczęły osiągać rozmiary mające przełożenie na poziomy notowań cen surowców na światowych giełdach. Rynek stawał się nieprzewidywalny, co utrudniało funkcjonowanie tak wielkiej gospodarki i zarządzanie

⁴ W przemysł przetwórczy zainwestowano jeszcze mniej – zaledwie 6,6% – i jest to udział stopniowo malejący.

nią w warunkach wzrostu PKB rządu 8–10% rocznie. Rozwiązaniem mogły być wieloletnie kontrakty zaopatrzeniowe i przejęcie kontroli nad zagranicznymi złożami surowców drogą wykupu koncesji na wydobycie. Przy tym, ze względu na rangę, zadanie to powierzono głównie wielkim koncernom państwowym.

Siła chińskich inwestorów

Instytucjonalne usytuowanie wiodących chińskich inwestorów wydaje się kluczowe w rozwiązaniu postawionej kwestii. Największe kontrakty zagraniczne, mające na celu uzyskanie dostępu do surowców naturalnych, prowadzone są przez wąską grupę wielkich państwowych przedsiębiorstw (*State-Owned Enterprises* – SOE). Uprawnienia właścicielskie w tych korporacjach (w sumie jest ich blisko 170) sprawuje centralny urząd *State Asset Supervision and Administration Commission* (SASAC), powołany do życia przez Radę Państwa w 2003 roku. Tworzy on swoisty „pas transmisyjny” między rządem i zarządami SOE. Oprócz tych formalnych powiązań z państwem sieć więzi osobistych łączy tych szczególnych inwestorów z władzą. Najwyżsi rangą członkowie zarządów SOE są często zarazem obecnymi lub byłymi wysokimi funkcjonariuszami partyjnymi i rządowymi, desygnowanymi na zajmowane stanowiska przez Departament Organizacyjny Komitetu Centralnego KPCh.

Specjalne stosunki z władzą przekładają się na uprzywilejowanie w wielu aspektach decydujących o pozycji konkurencyjnej. Po pierwsze, odnośnie SOE wyposażone są w potężny kapitał własny i dysponują praktycznie nieograniczonym dostępem do taniego kredytu. Dla zobrazowania skali prowadzonych przez nie operacji można nadmienić, że zysk netto jednego z państwowych koncernów – *China National Petroleum Corporation* za 2006 rok wyniósł 13,3 mld USD. Po drugie, funkcja koordynacyjna sprawowana centralnie przez SASAC pozwala unikać przypadków szkodliwej konkurencji między chińskimi korporacjami, do jakiej dochodziło niejednokrotnie w latach wcześniejszych, gdy podlegały one szeregu ministerstwom branżowym. Powiązanie z władzami państwowymi ma też trzeci, zdecydowanie kontrowersyjny aspekt. Mianowicie zdarza się, że silna pozycja i partyjne koneksje osób z zarządów SOE powodują samowolne (i czasem bezkarne) podejmowanie lub wymuszanie na władzach zgody na ryzykowne lub nieuzasadnione ekonomicznie decyzje inwestycyjne poszczególnych koncernów. Wymienione aspekty zwiększają siłę przebicia tej grupy inwestorów w operacjach przejmowania przedsiębiorstw zagranicznych i zdobywania koncesji, przynajmniej teoretycznie⁵. Wniosek ten zdają się potwierdzać nie-

⁵ W rzeczywistości nie ma gwarancji sukcesu, jeśli za drugą stroną kontraktu stoją stosunkowo silne państwa. Oferta chińskiego koncernu CNOOC Ltd., opiewająca na 18,5 mld USD, za koncern wydobyczy Unocal w 2005 roku została pod naciskiem władz amerykańskich odrzucona na korzyść niższej oferty firmy Chevron. Podobną porażką zakończył się udział CNPC w 2002 w przetargu na 75% akcji

które liczby. O ile na początku lat 90-tych XX w. dominowały inwestycje typu *green-field*, a fuzje i przejęcia składały się przeciętnie na niespełna 17% chińskich OFDI, o tyle w 2006 roku fuzje i akwizycje (M & A) stanowiły już 84,5% całości.

Ukierunkowanie siły

Znamienne jest, że działania chińskich korporacji surowcowych w coraz większym stopniu ukierunkowane są, przy pełnym wsparciu rządu, na kraje słabo rozwinięte, poszukujące kapitału zagranicznego niezbędnego do uruchomienia wydobycia posiadanych bogactw mineralnych. Przykładowo skumulowana wartość chińskich OFDI (zarówno niefinansowych, jak finansowych) w Afryce, która na koniec 2003 roku wynosiła niespełna 0,5 mld USD, pięć lat później urosła do 7,8 mld USD. W krajach cierpiących na niedobór kapitału Chińczycy znakomicie nauczyli się wykorzystywać potęgę swoich rezerw dewizowych. Pozwalają one na wielomiliardowe przedpłaty *a conto* przyszłych dostaw surowców. Dzięki nim Chiny kredytują rozwój infrastruktury w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej – w zamian za otwarcie dostępu dla swoich firm i powierzenie im kontraktów wykonawczych. Inwestycje w tak bardzo potrzebną krajom „goszczącym” infrastrukturę są często wstępem do starań o koncesje na wydobycie miejscowych surowców, które dzięki temu są łatwiej uzyskiwane. Podejmując próby fuzji i akwizycji w strefie gospodarek transformujących się i rozwiniętych, przedsiębiorstwa z Chin potrafią spokojnie przyjąć do wiadomości fakt poniesionej porażki, zmodyfikować swoją strategię i cierpliwie czekać na korzystny dla siebie moment do sfinalizowania transakcji, np. na kryzys finansowy powodujący, że oferowany przez nich kapitał, wcześniej traktowany z nieufnością, zyskuje akceptację jako jedyny ratunek przed groźącym bankructwem.

Mimo państwowego rodowodu inwestorzy z Chin dla większości krajów rozwijających się są partnerem geopolitycznie neutralnym (w przeciwieństwie np. do prywatnych korporacji z USA). Co więcej, SOE bez żadnych zahamowań wkraczają w pustą przestrzeń pozostawioną przez koncerny z państw wysoko rozwiniętych, wycofujące się z inwestycji na obszarach politycznie niestabilnych, nękanych wojnami domowymi lub objętych amerykańskim lub unijnym embargiem. Przykładem są inwestycje chińskich koncernów CNOOC i CNPC w irańskie pola naftowe Yadavaran, nigeryjskie Akpo czy też złoża sudańskie. W przypadku bowiem inwestycji w określonych krajach, chińscy inwestorzy mają przyzwolenie władz na uruchamianie projektów o dość wysokim stopniu ryzyka. Badania przeprowadzone w 2009 roku przez Chińską Radę ds. Promocji Handlu Zagranicznego wykazały, że tylko jedna trzecia

rosyjskiego Slavneftu. Chińskie 3 mld USD okazały się nie dość atrakcyjne, aby przebić 1,85 mld USD oferowane przez firmy krajowe.

sfinalizowanych przez chińskie spółki fuzji i akwizycji (M & A) została uznana za udane transakcje. Mimo licznych porażek stosunkowo niska awersja do ryzyka może być traktowana jako element przewagi chińskich inwestorów.

W przypadku chińskich OFDI w sektorze wydobywczym szczególnie widoczna jest asymetria siły zagranicznych inwestorów i słabości krajów przyjmujących. Z jednej strony graczami są firmy wielkości *China National Petroleum Corporation*, których możliwości są daleko większe niż własny kapitał ze względu na silne powiązania z państwem. Z drugiej strony ich celem są złoża w krajach słabych gospodarczo, często niestabilnych politycznie.

Państwowa koordynacja

Zaangażowanie inwestycyjne ChRL w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej ma przy tym coraz bardziej skoordynowany charakter i jest energicznie wspierane przez najwyższe władze państwowe, oferujące poszczególnym krajom tych regionów kredytowanie infrastrukturalnych projektów rozwojowych i dostęp do wielomiliardowych pożyczek – często „pod zastaw” posiadanych złóż surowców. Jest to element polityki otwartych drzwi (*gaige kaifang*, ang. *open door policy*) i strategii wyjścia na zewnątrz (*go global*), którą kierownictwo polityczne sygnalizowało w przeszłości na najwyższych forach⁶. W czerwcu 2007 roku rząd ChRL oficjalnie ogłosił uruchomienie Chińsko-Afrykańskiego Funduszu Rozwoju (tzw. CADFund) z docelowym kapitałem 5 mld USD przeznaczonym na wsparcie krajowych przedsiębiorstw inwestujących na tym kontynencie. W listopadzie 2009 roku, podczas konferencji państw afrykańskich w Egipcie premier Chin Wen Jiabao zapowiedział przeznaczenie kolejnych 10 mld USD na preferencyjne kredyty dla tych krajów, podwajając ofertę prezydenta Hu Jintao z 2006 roku. Kontrakty wykonawcze mają, rzecz jasna, trafić do chińskich firm. Równie hojne propozycje skierowane zostały do państw Ameryki Łacińskiej.

Pomoc rządu ChRL wobec krajowych inwestorów angażujących się w projekty OFDI ma, jak widać, konkretny, znaczący wymiar. Zarazem, mimo programowo deklarowanego prawa do swobodnego wyboru branż i kierunków inwestowania, organy państwa starają się – także w odniesieniu do podmiotów niepaństwowych – zachować maksymalną kontrolę nad całym procesem i nadal nim sterować w skali makro (pozostawiając decyzje mikroekonomiczne w gestii przedsiębiorstw). Wydany

⁶ Między innymi w sierpniu 1979 roku Rada Państwa wydała dokument uznający OFDI za jeden z 13 filarów programu otwarcia gospodarki. W marcu 2001 r. na Czwartej Sesji IX Ogólnochińskiego Zgromadzenia Przedstawicieli Ludowych premier Rady Państwa Zhu Rongji, zachęcając krajowych przedsiębiorców do inwestowania poza granicami Chin, użył w obecności członków Biura Politycznego KPCh terminu *go global*.

po raz pierwszy w lipcu 2004 roku przez Ministerstwo Handlu i Ministerstwo Spraw Zagranicznych (i później kilkakrotnie aktualizowany) przewodnik *Guidance for Investments in Overseas Countries' Industries* z listą rekomendowanych branż przemysłowych w 68 państwach (I edycja) jest niczym innym, jak jedną z podstaw do zatwierdzania poszczególnych projektów OFDI. Oczywiście, jak twierdzi chińskie ministerstwo handlu, lista ta ma jedynie pomóc firmom zidentyfikować „obiecującą” branżę, a nie narzucać kierunku alokacji kapitału.

Wspomniany wcześniej rządowy biuletyn statystyczny ocenia łączną kwotę chińskich OFDI zrealizowanych do końca 2008 roku na 183,97 mld USD (w tym inwestycje finansowe na 36,69 mld USD) [1, s. 65]. Nawet zakładając znaczne niedoszacowanie tej sumy, w powszechnej opinii pozostaje ona jeszcze daleko od poziomu pozwalającego Państwu Środka na uzyskanie realnego wpływu na światowy rynek inwestycyjny. Powyższe stanowisko wydaje się jednak błędne, gdyż sugerowanie się samą wysokością nakładów inwestycyjnych – bez odniesienia do mechanizmów sterujących ich alokacją – jest w pewnym sensie wyrwane z kontekstu. Aby móc ocenić rzeczywistą „siłę rażenia” OFDI, należy pamiętać, że duża część środków przeznaczonych na kolejne projekty zarządzana jest (i zapewne jeszcze długo będzie) w sposób scentralizowany, przy czym coraz potężniejszym instrumentem stają się, obok klasycznych SOE, funkcjonujące od niedawna chińskie Państwowe Fundusze Majątkowe (*Sovereign Wealth Funds* – SWF), na czele z dysponującą kilkuset miliardami dolarów *China Investment Corporation*.

Na międzynarodowych rynkach surowcowych skoordynowanie działań chińskich SOE zaangażowanych w eksploatację zagranicznych złóż może wywrzeć efekt na ceny większy niż można by się spodziewać na podstawie niepokąźnych jak dotąd rozmiarów inwestycji z Chin. Możliwe, że z czasem OFDI, wspierane przez chińskie państwo jako forma obrony przed nieprzewidywalnością tych rynków, będą wykorzystane ofensywnie. Istnieje ryzyko, że to narzędzie, będące unikalnym tworem kapitalizmu i centralistycznej władzy państwowej, posłuży Chinom do wywierania wpływu na ceny i dostawy niektórych przynajmniej surowców.

Bibliografia

- [1] *2008 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*, publikacja wspólna Ministry of Commerce, National Bureau of Statistics of People's Republic of China oraz State Administration of Foreign Exchange, Beijing 2009.
- [2] *Global champions in waiting. Perspectives of China's overseas direct investment*, Deutsche Bank Research, August 4, 2006.

[3] Morck R., Yeung B., Zhao M., *Perspectives on China's Outward Foreign Direct Investment*, University of Alberta School of Business and NBER, Stern School of Business, Ross School of Business, sierpień 2007.

[4] *OECD Investment Policy Reviews: China 2008*, OECD 2008.

CHIŃSKI KAPITALIZM IDZIE W ŚWIAT

Streszczenie

Tematem artykułu są zagraniczne inwestycje bezpośrednie chińskich przedsiębiorstw (*outward*), które są znacznie mniej opracowane niż zagraniczne inwestycje w Chinach (*inward*). Fenomen jest prezentowany na podstawie chińskich i międzynarodowych statystyk. Wywód wychodzi z przesłanki, że sugerowanie się samą wysokością nakładów inwestycyjnych – bez odniesienia do czynników instytucjonalnych i jakościowych – daje obraz powierzchowny i mylący. Wielkość nakładów w powszechnej opinii pozostaje jeszcze daleko od poziomu pozwalającego Chinom na uzyskanie realnego wpływu na światowy rynek inwestycyjny, niemniej duża część środków przeznaczanych na kolejne projekty jest zarządzana w sposób scentralizowany i podporządkowany państwowej strategii. Na międzynarodowych rynkach surowcowych skoordynowanie działań chińskich przedsiębiorstw państwowych, zaangażowanych w eksploatację zagranicznych złóż, może wywrzeć efekt na ceny większy niż można by się spodziewać na podstawie niepokaźnych jak dotąd rozmiarów inwestycji z Chin.

SŁOWA KLUCZOWE: CHINY, INWESTYCJE ZAGRANICZNE TYPU OUTWARD, RYNKI SUROWCÓW

CHINA'S CAPITALISM GOES GLOBAL

Abstract

The article aims at Outward Foreign Direct Investment (OFDI) of China which seems to be a far less investigated phenomenon than Inward Foreign Direct Investment to China. The phenomenon is presented according to both the Chinese and international statistics.

The size of the Chinese OFDI, however hard to estimate, constitutes no risk of buy-out of a substantial world stock by Chinese investors. However, OFDI of China in Asia, Africa and Latin America seem to be strongly coordinated and supported by the Chinese state. In international commodity markets the very fact of coordinated activities of Chinese investors may result in price effects much stronger than the size of investment in extracting industries would have suggested.

KEY WORDS: CHINA, OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT, COMMODITY MARKETS