



Michał Młody

**Uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych
Chińskiej Republiki Ludowej w Ameryce Łacińskiej
w latach 1992-2012**

Rozprawa doktorska

Promotor:

Prof. dr hab. Henryk Mruk, prof. zw. UEP

Katedra Zarządzania Międzynarodowego

Poznań 2014

Spis treści

Wykaz najważniejszych skrótów:.....	5
Wstęp	7
Rozdział 1	16
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma międzynarodowego przepływu kapitału...16	
1.1. Podstawowe pojęcia związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi.....17	
1.1.1. Definicja zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB).....17	
1.1.2. Korporacja transnarodowa.....18	
1.1.3. Rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....21	
1.2. Zarys historyczny ZIB	23
1.3. Przegląd teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich	25
1.4. Charakter światowych przepływów inwestycyjnych.....37	
Rozdział 2.	40
Czynniki warunkujące podjęcie oraz lokalizację zagranicznych inwestycji bezpośrednich...40	
2.1. Struktura uwarunkowań zagranicznych inwestycji bezpośrednich	40
2.2. Uwarunkowania wewnętrzne. Motywy inwestycji.....42	
2.3. Uwarunkowania zewnętrzne.....49	
2.3.1. Czynniki związane z krajem goszczącym	49
2.3.2. Czynniki związane z krajem pochodzenia.....53	
2.4. Czynniki typu <i>push</i> i <i>pull</i>56	
Rozdział 3	59
Relacje polityczno-gospodarcze pomiędzy ChRL a Ameryką Łacińską.....59	
3.1. Diagnoza rozwoju ekonomicznego Chin	59
3.2. Charakterystyka oraz wyzwania gospodarki Ameryki Łacińskiej	66
3.3. Zarys historyczny relacji polityczno – ekonomicznych	70
3.4. Struktura wymiany handlowej	75
3.5. Pomoc finansowa ChRL w krajach Ameryki Łacińskiej.....83	
3.6. Perspektywy zaangażowania Chin w Ameryce Łacińskiej	87
Rozdział 4	90
Aktywność inwestycyjna ChRL w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012	90
4.1. Napływ ZIB do Ameryki Łacińskiej	90

4.2. Ekspansja inwestycyjna Chin	95
4.3. Dynamika, struktura geograficzna oraz sektorowa zagranicznych inwestycji bepośrednich w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012	100
4.4. Znaczenie przedsiębiorstw państwowych dla przepływów inwestycyjnych. Formy oraz efektywność chińskich ZIB	105
4.5. Rola rajów podatkowych w ekspansji chińskich przedsiębiorstw	111
4.6. Ocena ekspansji chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej	115
 Rozdział 5	 118
Czynniki determinujące ekspansję inwestycyjną ChRL w Ameryce Łacińskiej	118
5.1. Ekspansja inwestycyjna chińskich przedsiębiorstw oraz determinanty ZIB w Ameryce Łacińskiej w świetle wybranych badań empirycznych.....	118
5.1.1. Chińskie ZIB.....	119
5.1.2. ZIB w Ameryce Łacińskiej.....	122
5.1.3. Chińskie ZIB w Ameryce Łacińskiej.....	124
5.2. Czynniki związane z krajem pochodzenia	125
5.2.1. Polityka bezpośrednich inwestycji zagranicznych	126
5.2.1.1. Instytucje wpływające na kształtowanie oraz realizację polityki ZIB.....	126
5.2.1.2. Rozwój polityki inwestycyjnej	128
5.2.1.3. Państwowe fundusze inwestycyjne. Pomoc kredytowa.....	134
5.2.1.4. Wytyczne rządowe.....	137
5.2.1.5. Model decyzyjny oraz nadzór inwestycyjny	140
5.2.1.6. Instrumenty wsparcia dla przedsiębiorstw prywatnych.....	144
5.2.2. Wyniki badania kwestionariuszowego	145
5.2.3. Podsumowanie badań	150
5.2. Czynniki związane z krajem goszczącym	153
5.2.1. Zakres badań	154
5.2.2. Metodyka badań empirycznych	157
5.2.3. Wyniki badań ekonometrycznych	161
5.2.4. Interpretacja wyników	167
5.2.5. Podsumowanie badań	170
5.3. Chińskie ZIB w świetle paradygmatu OLI oraz modelu LLL.....	172
 Zakończenie	 177
 Bibliografia	 187
Spis źródeł internetowych.....	204
Spis tabel.....	209
Spis rysunków.....	211

Aneks	214
Załącznik 1. Kwestionariusz ankiety	214
Załącznik 2. Charakterystyka respondentów	217
Załącznik 3. Etapy liberalizacji polityki ZIB	220
Załącznik 4. Instytucje odpowiedzialne za kształtowanie i realizację polityki ZIB	222
Załącznik 5. Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment (2006).....	224
Załącznik 6. Dane statystyczne uwzględnione w analizie ekonometrycznej.....	226
Załącznik 7. Dane statystyczne nieuwzględnione w analizie ekonometrycznej.....	229
Załącznik 8. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona	232
Załącznik 9. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna: ZIB całkowite	234
Załącznik 10. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna: ZIB per capita.....	238

Wykaz najważniejszych skrótów:

- ASEAN - Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ang. *Association of South-East Asian Nations*),
- BIT – Bilateralna umowa inwestycyjna (ang. *bilateral investment treaty*)
- CDB - Chiński Bank Rozwoju (ang. *China Development Bank*),
- ChRL – Chińska Republika Ludowa
- COMTRADE (ang. *United Nations Commodity Trade Statistics Database*)
- CSRC - Chińska Komisja Regulacyjna ds. Papierów Wartościowych (ang. *China Securities Regulatory Commission*),
- ECLAC - Komisja Gospodarcza ds. Ameryki Łacińskiej i Karaibów (ang. *United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean*),
- EODB - Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Interesów (ang. *Ease of Doing Business Index*),
- EXIM Bank - (ang. *Export-Import Bank of China*),
- FTA – Porozumienie o wolnym handlu (ang. *free trade agreement*)
- GCI - Globalny Indeks Konkurencyjności (ang. *Global Competitiveness Index*),
- ICRG - Międzynarodowy Indeks Ryzyka Kraju (ang. *International Country Risk Guide*),
- IDB - Międzyamerykański Bank Rozwoju (ang. *Inter-American Development Bank*),
- IEF - Indeks Wolności Gospodarczej (ang. *Index of Economic Freedom*),
- IMF - Międzynarodowy Fundusz Walutowy (ang. *International Monetary Fund*,
- IIRSA – Południowoamerykańska Inicjatywa Integracji Regionalnej Infrastruktury (ang. *Initiative for the Integration of the Regional Infrastructure of South America*)
- KTN - Korporacja Transnarodowa,
- MERCOSUR - Wspólny Rynek Południa (hiszp. *Mercado Comun del Sur*),
- MOF - Ministerstwo Finansów (ang. *Ministry of Finance*),
- MOFCOM - Ministerstwo Handlu Chińskiej Republiki Ludowej (ang. *Ministry of Commerce of the People's Republic of China*),
- NDRC - Narodowa Komisja Rozwoju i Reform (ang. *National Development and Reform Commission*),

- OECD - Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *Organization for Economic Co-operation and Development*),
- PBC - Ludowy Bank Chin (ang. *People's Bank of China*),
- R&D – Badania i rozwój (ang. *Research and Development*)
- SAFE - Państwowa Administracja Wymiany Walut (ang. *State Administration of Foreign Exchange*),
- SASAC - Komisja ds. Nadzoru i Administracji nad Aktywami Państwowymi (ang. *State Asset Supervision and Administration Commission*),
- SOE - przedsiębiorstwo państwowe (ang. *state-owned enterprises*),
- TNC – korporacja transnarodowa (ang. *transnational corporation*)
- UNCTAD - Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (ang. *United Nations Conference on Trade and Development*),
- WEF – Światowe Forum Ekonomiczne (ang. *World Economic Forum*)
- WIR - Światowy Raport Inwestycyjny (ang. *World Investment Report*),
- WTO - Światowa Organizacja Handlu (ang. *World Trade Organization*),
- ZIB - Zagraniczne Inwestycje Bezpośrednie (ang. *Foreign Direct Investments*).

Wstęp

Obserwowany od końca lat siedemdziesiątych stały i dynamiczny wzrost gospodarczy Chińskiej Republiki Ludowej sprawił, że państwo to stało się kluczowym podmiotem światowego systemu gospodarczego. Postępująca globalizacja skłoniła hermetyczną gospodarkę Chin do większego otwarcia się na świat, ażeby w dłuższej perspektywie zapewnić państwu bezpieczeństwo w trzech newralgicznych obszarach: żywność, surowce oraz kapitał finansowy. Wspomniane priorytety są podstawą formułowanych przez Komunistyczną Partię Chin planów 5-letnich, których wdrażanie opiera się na zdecydowanym interwencjonizmie państwowym. Takie podejście pozwalało dotychczas chińskiej gospodarce na uniknięcie okresów gwałtownych wzrostów i załamań gospodarki. Perspektywy rozwojowe Chin są jednak coraz bardziej zależne od wielu czynników zewnętrznych, stąd też starania rządu chińskiego, aby rozszerzyć strefę wpływów na świecie. Jednym z przejawów tej strategii jest rosnące zaangażowanie chińskich przedsiębiorstw na wszystkich kontynentach. Aktywność chińskich korporacji na rynkach zagranicznych przejawia się nie tylko w zintensyfikowanej wymianie handlowej, ale również w działaniach inwestycyjnych. Większość dotychczasowych badań naukowych w kontekście ZIB dotyczyła jednak inwestycji KTN z krajów rozwiniętych wchodzących na rynki gospodarek rozwijających się. W opracowaniach obejmujących ekspansję inwestycyjną w Chińskiej Republice Ludowej zwracano uwagę na m.in. niskie koszty, atrakcyjne podatki oraz niemalże nieograniczoną siłę roboczą w Chinach. Niewielu badaczy skupiało się na transformacji podejścia chińskiego rządu do inwestycji rodzimych przedsiębiorstw poza granicami ChRL. Dopiero od końca lat dziewięćdziesiątych zaczęto zwracać uwagę na fakt, że po latach intensywnego napływu kapitału, chińskie przedsiębiorstwa same weszły na ścieżkę ekspansji inwestycyjnej.

Wytłumaczenie ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw na bazie tradycyjnych teorii ZIB wydaje się być zadaniem skomplikowanym z co najmniej kilku powodów. Po pierwsze, przedsiębiorstwa powstałe w krajach rozwijających się zaczęły wchodzić na rynki zagraniczne później niż KTN z krajów rozwiniętych, co stawiało je z założenia w dość niekorzystnej pozycji konkurencyjnej. Z drugiej strony jednak postępująca globalizacja oraz związany z tym napływ inwestycji umożliwił gospodarkom rozwijającym się nadrobienie zaległości w wielu obszarach (np. technologie produkcji, sposób zarządzania, know-how), a nowoczesne narzędzia komunikacji przyspieszyły zdecydowanie dostęp do informacji oraz międzynarodowych rynków finansowych. Ponadto,

czynniki takie, jak stały i silny wzrost PKB, wysoki poziom eksportu oraz generowany dzięki niemu wysoki poziom oszczędności pozwoliły zbudować chińskim firmom platformę umożliwiającą ekspansję zagraniczną. Kolejnym aspektem wyróżniającym chińskie korporacje jest rola rządu, który wyznacza państwowym i prywatnym przedsiębiorstwom szczegółowe priorytety inwestycyjne. Zgodnie z nimi podstawowym celem dotychczasowej ekspansji było zdobycie kluczowych dla dalszego rozwoju gospodarki aktywów (m.in. marek i technologii w wysoko rozwiniętych gospodarkach oraz zasobów naturalnych w krajach rozwijających się).

W związku ze znaczącą luką badawczą, intencją autora rozprawy jest przedstawienie uwarunkowań ekspansji chińskich przedsiębiorstw. W celu zilustrowania problemu badawczego zdecydowano się na analizę chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej. Wybór ten nie był przypadkowy. Po pierwsze, gospodarki latynoamerykańskie są dość zróżnicowane pod względem poziomu rozwoju gospodarczego, struktury gospodarki oraz ustroju polityczno-gospodarczego, w związku z czym istnieje szerokie pole do interesujących porównań i odniesień. Po drugie, zgodnie z oficjalnymi danymi chińskiego ministerstwa handlu, większość ZIB w ramach całej Ameryki Łacińskiej kierowanych jest ku rajom podatkowym (Kajmany, Brytyjskie Wyspy Dziewicze), co nie ma jednak odzwierciedlenia w oficjalnych danych poszczególnych krajów przyjmujących. Znaczne rozbieżności w publikowanych danych zasugerowały autorowi, że badania nad przepływami inwestycyjnymi między Chinami a krajami Ameryki Łacińskiej są tym bardziej konieczne.

Dotychczas wydane opracowania przez uznane instytucje na szczeblu regionalnym lub światowym, takie jak Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Bank Światowy, *Inter-American Development Bank* (IDB) czy Komisja Gospodarcza ds. Ameryki Łacińskiej i Karaibów (ECLAC), koncentrowały się głównie na ilościowych i opisowych aspektach chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej. Z kolei oparte na metodzie case study lub analizie ekonometrycznej wyniki badań empirycznych naukowców (z zarówno wyższych uczelni latynoamerykańskich, jak i innych krajów będących beneficjentami chińskich inwestycji) nie dały jednoznacznych wyników. Ważnym wnioskiem płynącym z większości wspomnianych opracowań jest jednak to, że chińskie KTN powinny być traktowane odmiennie od korporacji z krajów rozwiniętych z uwagi na ich pochodzenie i specyficzne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w ChRL. Mając powyższe na uwadze, podstawowym zamierzeniem przeprowadzonych w niniejszej pracy badań empirycznych było zwiększenie wiedzy na temat procesu internacjonalizacji chińskich przedsiębiorstw w krajach rozwijających się na przykładzie gospodarek Ameryki Łacińskiej poprzez analizę

kluczowych czynników wpływających na poziom i strukturę chińskich ZIB. Omawiany problem badawczy można przedstawić za pomocą pytania badawczego:

1. Jakie czynniki i w jakim stopniu uwarunkowują wielkość oraz charakter aktywności inwestycyjnej Chińskiej Republiki Ludowej w regionie Ameryki Łacińskiej?

Wyniki analizy dotychczasowego dorobku naukowego odnośnie ekspansji chińskich przedsiębiorstw w krajach Ameryki Łacińskiej świadczą o istotnych różnicach w funkcjonowaniu na tych rynkach między przedsiębiorstwami chińskimi a korporacjami z krajów rozwiniętych. W związku z powyższym za cel główny postawiono identyfikację oraz hierarchizację czynników determinujących poziom i strukturę chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej w latach 1992-2012.

Do realizacji celu głównego wyznaczone zostały następujące zadania badawcze:

1. Krytyczna analiza koncepcji internacjonalizacji przedsiębiorstw w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (1)¹.
2. Identyfikacja czynników decydujących o podjęciu oraz wyborze kierunku zagranicznych inwestycji bezpośrednich na podstawie wybranych nurtów teoretycznych (2).
3. Analiza oraz ocena relacji polityczno-gospodarczych pomiędzy Chińską Republiką Ludową a Ameryką Łacińską w latach 1992-2012 (3).
4. Przedstawienie dynamiki inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw w przekroju gospodarek oraz branż w latach 2005-2012 w krajach Ameryki Łacińskiej (4).
5. Diagnoza zmian w polityce gospodarczej, zagranicznej oraz inwestycyjnej ChRL w latach 2005-2012(3, 5).
6. Analiza oraz ocena przeprowadzonych do 2012 r. badań empirycznych dotyczących ekspansji chińskich przedsiębiorstw (5).
7. Weryfikacja empiryczna czynników decydujących o kierunku, poziomie i strukturze chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej (5).
8. Stworzenie modelu determinant zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej.

¹ W nawiasach podano numery rozdziałów, w których zostały zrealizowane poszczególne zadania badawcze.

Fernandez-Arias [1996] oraz Gottschalk [2001] zaprezentowali dwuczynnikową klasyfikację czynników wpływających na wartość, strukturę oraz kierunki zagranicznych inwestycji bezpośrednich: czynniki typu *pull* („przyciągające”) oraz czynniki *push* („wypychające”). Czynniki typu *push* są niezależne od krajów goszczących i obejmują m.in. uwarunkowania polityczno-ekonomiczne w kraju macierzystym ZIB. Ta grupa czynników może doprowadzić do intensyfikacji lub zahamowania działań inwestycyjnych przedsiębiorstw. Z kolei czynniki typu *pull* obejmują przede wszystkim uwarunkowania instytucjonalne, społeczne, naturalne oraz gospodarcze, wpływające pośrednio lub bezpośrednio na atrakcyjność inwestycyjną kraju goszczącego. Zdaniem autora, uzyskane wyniki analizy oddziaływania obu grup czynników pozwalają na lepsze zrozumienie uwarunkowań inwestycji chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej.

Część badaczy jest zdania, że ekspansja chińskich przedsiębiorstw związana jest w dużej mierze z posiadanymi rezerwami walutowymi oraz doświadczeniem uzyskanym przy współpracy z obecnymi na chińskim rynku od wielu lat korporacjami z krajów zachodnich [Child i Rodriguez 2005, Hong i Sun 2006]. Inni eksperci z kolei są zdania, że rząd chiński silnie oddziałuje na realizowane inwestycje poza granicami ChRL [Buckley i in. 2007, Meyer i in. 2009]. Uważa się także, że po 1990 roku nastąpiły istotne zmiany w polityce inwestycyjnej Chin, które prawdopodobnie przyczyniły się do wzrostu znaczenia chińskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej. W związku z powyższym można założyć, że wprowadzane regulacje, sposób funkcjonowania administracji rządowej, jak i system gospodarczy ChRL stanowią istotną grupę czynników wpływających na chińskie inwestycje w Ameryce Łacińskiej.

W literaturze poświęca się także dużą uwagę czynnikom wpływającym na lokalizację chińskich inwestycji w krajach goszczących [m.in. Duanmu 2012, Ramasay 2012, Kang i Jiang 2011, Kolstad i Wiig 2011]. Rezultaty badań empirycznych części autorów sugerują, że chińskie korporacje podejmując decyzję o ZIB zwracają uwagę na jakość klimatu inwestycyjnego, konkurencyjność kraju czy poziom rozwoju gospodarczego gospodarek przyjmujących ZIB. Inni badacze natomiast wykazują, że zasoby naturalne oraz bliskość kulturowa krajów goszczących są wystarczającymi bodźcami przyciągającymi chiński kapitał. Istnieje zatem zgoda co do tego, że istnieją pewne bodźce wpływające na atrakcyjność gospodarek w oczach chińskich przedsiębiorstw, lecz jednocześnie zauważalna jest duża niejednoznaczność wyników badań we wspomnianym obszarze.

Na podstawie przeprowadzonej analizy literaturowej i własnych przemyśleń autora sformułowano i poddano weryfikacji następujące hipotezy:

H1: Poziom i struktura sektorowa chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej jest wypadkową realizowanej po 1992 roku polityki zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez ChRL

H2: Istnieją czynniki rynkowe oraz pozarynkowe w państwach Ameryki Łacińskiej wpływające na wartość i strukturę chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Ponadto, autor sformułował hipotezy szczegółowe, odwołujące się do hipotezy drugiej, które, dzięki silnemu powiązaniu z problemem badawczym, pozwalają utrzymać logiczną spójność rozprawy oraz rozszerzyć zakres badań do rozsądnych granic.

H2a: Chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie są pozytywnie związane z wielkością rynku kraju goszczącego.

H2b: Niska konkurencyjność kraju goszczącego nie wpływa negatywnie na wzrost wartości chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

H2c.: Korzystny klimat inwestycyjny wpływa pozytywnie na poziom inwestycji w kraju goszczącym.

H2d: Chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów, których gospodarka opiera się na eksploatacji zasobów naturalnych.

H2e: Chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów bliskich kulturowo.

Reasumując, hipoteza 1 odnosi się do czynników związanych z krajem pochodzenia (czynników *push*), a uściślając, odnosi się do budowanej oraz realizowanej po 1992 roku przez chińską administrację państwową szeroko pojętej polityki inwestycyjnej. Druga hipoteza główna oraz powiązane z nią hipotezy szczegółowe, dotyczą natomiast czynników lokalizacji chińskich inwestycji z punktu widzenia krajów goszczących.

Realizacja celu głównego pracy wymagała określenia przedmiotu i podmiotu rozprawy oraz zakresu czasowego i przestrzennego analizy. Przedmiotem przeprowadzonych w niniejszej pracy rozważań jest wartość i struktura chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej. Zakres podmiotowy obejmuje chińskie korporacje transnarodowe, organy administracji państwowej ChRL oraz państwa będące beneficjentami chińskich ZIB.

Łączny okres badawczy pracy obejmował lata: 1992-2012. Badania ilościowe dotyczyły okresu 2005-2012 r., z kolei badania jakościowe mieściły się w latach 1992-2012. Ten stosunkowo krótki okres badań ilościowych miał podłoże pragmatyczne - *The Heritage Foundation* - podstawowe źródło danych statystycznych dotyczących chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej, gromadzi i udostępnia informacje dopiero od 2005 roku. Poza tym, przepływy inwestycyjne chińskich przedsiębiorstw w kierunku gospodarek Ameryki Łacińskiej (zgodnie z danymi chińskiego ministerstwa handlu) nie miały znaczącej wartości przed 2005 r. Początek szczegółowych badań jakościowych był z kolei związany z wejściem w życie w latach dziewięćdziesiątych przełomowych regulacji dotyczących polityki inwestycyjnej ChRL.

Zakres przestrzenny pracy w założeniu miał obejmować wszystkie gospodarki Ameryki Łacińskiej oraz ChRL, jednak z uwagi na ograniczoną dostępność danych ostatecznie zdecydowano się na pozostawienie w analizie 27 krajów Ameryki Łacińskiej. Ograniczenie to nie przeszkodziło jednak w przeprowadzeniu wiarygodnych badań empirycznych, których wyniki umożliwiły weryfikację założonych hipotez.

Podejmowany problem naukowy, a także zdefiniowany cel oraz hipotezy zdecydowały o wyborze źródeł oraz metod badawczych. W pracy wykorzystywano zarówno wtórne, jak i pierwotne źródła danych. Analizowane źródła wtórne stonowała polskojęzyczna, anglojęzyczna oraz chińskojęzyczna literatura zwarta i czasopiśmiennicza. Ponadto wykorzystano szereg aktów normatywnych, zarówno w formie oryginalnej, jak i wiarygodnych tłumaczeń anglojęzycznych. Najważniejszymi źródłami danych statystycznych były raporty oraz materiały dostarczane przez instytucje o szczeblu krajowym (*State Administration of Foreign Exchange, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, China National Bureau of Statistics*), międzynarodowym (*World Bank, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, United Nations Commodity Trade Statistics Database, Organization for Economic Cooperation and Development, Inter-American Development Bank, International Monetary Fund, United Nations Conference on Trade and Development*) i niezależne ośrodki analityczne, takie jak: *the Heritage Foundation* czy *Euromoney Institutional Investor Company*. Należy zwrócić uwagę na dość istotne różnice w danych oferowanych przez poszczególne instytucje, co zmusiło autora do ich wnikliwej weryfikacji pod kątem wiarygodności.

W pracy wykorzystano również pierwotne źródła informacji. Celem ich uzyskania w okresie od stycznia do lutego 2014 r. przeprowadzono badanie kwestionariuszowe

wśród 38 ekspertów oraz naukowców, którzy zajmują się w wymiarze praktycznym lub naukowym problematyką chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W celu doboru odpowiedniej próby badawczej wykorzystano metodę doboru celowego. Dodatkowo, materiały zgromadzone w drodze badania kwestionariuszowego zostały poszerzone o przeprowadzone wywiady z wybranymi ekspertami w celu doprecyzowania uzyskanych wcześniej wyników.

Rozprawa ma charakter teoretyczno-empiryczny. Rozważania teoretyczne, których podstawę stanowiła krytyczna analiza polskiej i zagranicznej literatury, dotyczyły koncepcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, analizy relacji polityczno-ekonomicznych między ChRL a krajami Ameryki Łacińskiej, polityki inwestycyjnej ChRL, a także wybranych opracowań dotyczących ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw oraz ZIB w Ameryce Łacińskiej. Szerokie studia literaturowe stanowiły istotny etap postępowania badawczego, pozwalając na usystematyzowanie wiedzy w badanym obszarze, sformułowanie pojęć i definicji, a także częściową weryfikację hipotez.

Zebrane, zweryfikowane oraz przetworzone dane statystyczne posłużyły wykonaniu obliczeń korelacji liniowej Pearsona oraz analizy regresji przy wykorzystaniu oprogramowania IBM SPSS Statistics (*Statistical Package for the Social Sciences*). Uzyskane wyniki pozwoliły na wysunięcie kluczowych, z punktu widzenia realizacji celu pracy, wniosków odnośnie uwarunkowań chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej.

Głównym celem uszczegółowionego wcześniej badania kwestionariuszowego była przede wszystkim weryfikacja poziomu oddziaływania chińskiej administracji państwowej względem przedsiębiorstw podejmujących inwestycje w Ameryce Łacińskiej.

Dominującym w rozprawie podejściem była metoda dedukcji, w związku z czym przyjęty przez autora tok rozumowania oparty był na wyprowadzanych wnioskach ze sformułowanych uniwersalnych twierdzeń, a następnie poszukiwaniu ich empirycznego potwierdzenia. Podsumowując, weryfikacja hipotez badawczych wykonana została zarówno za pomocą analizy jakościowej, jak i ilościowej, opartych na źródłach wtórnych oraz pierwotnych. Zastosowanymi metodami badawczymi były ponadto: analiza przyczynowo-skutkowa, analiza porównawcza oraz interpretacja.

Koncepcja pracy odzwierciedlona jest w jej układzie strukturalnym. Rozprawa składa się z pięciu rozdziałów, z których każdy poświęcony jest odrębnemu problemowi badawczemu. Pierwsze dwie części dysertacji mają charakter teoretyczny, rozdziały trzeci i czwarty analityczny, z kolei rozdział piąty stanowią w głównej mierze wyniki oraz interpretacja przeprowadzonych badań empirycznych. Wszystkie rozdziały łącznie

umożliwiają weryfikację hipotez głównych oraz pozwalają na sformułowanie zamieszczonych pod koniec rozprawy wniosków.

W rozdziale pierwszym uwaga została skoncentrowana na zagadnieniach związanych z istotą zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Autor wskazał na istniejącą w literaturze niejednoznaczność definicyjną pojęć: internacjonalizacji, zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz korporacji transnarodowej, stąd też rozdział rozpoczyna się od wyjaśnienia tych pojęć. W dalszej części rozdziału przedstawiono rodzaje inwestycji bezpośrednich oraz ich cechy szczególne, które wpływają na podejmowany przez inwestora zagranicznego wybór formy wejścia na rynek zagraniczny. Ponadto, w rozdziale przedstawiono krótki zarys historyczny zjawiska inwestycji bezpośrednich, którego celem było ukazanie trendów rozwijających się w gospodarce światowej od połowy XIX wieku. W dalszej części rozdziału dokonano przeglądu dominujących w literaturze ujęć teoretycznych dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wskazując na ich wzajemne związki, a także zalety ograniczenia. Wynikiem niniejszego podsumowania była wstępna identyfikacja podejść umożliwiających wyjaśnienie zjawiska przepływów inwestycyjnych z gospodarek rozwijających się. Rozdział kończy diagnoza globalnych przepływów inwestycyjnych w latach 2000-2012.

Druga rozdział pracy odnosi się bezpośrednio do zagadnienia uwarunkowań zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Najpierw przedstawiono pojęcie uwarunkowań oraz intuicyjną systematyzację czynników wpływających na kierunek, wartość oraz strukturę zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W dalszej części przedstawione zostały szczegółowo wspomniane czynniki, w podziale wewnętrzne oraz zewnętrzne, co też wynikało z założonej wcześniej kategoryzacji. Rozdział został zwieńczony odpowiednio uzasadnioną propozycją alternatywnej segmentacji na czynniki typu *push* oraz *pull*. Podział ten został następnie przyjęty w niniejszej pracy.

Podstawowym celem rozdziału trzeciego było przedstawienie genezy oraz stanu obecnego stosunków polityczno-gospodarczych między Chińska Republiką Ludową i Ameryką Łacińską. Aby ten cel osiągnąć niezbędne było jednak scharakteryzowanie obu gospodarek, dzięki czemu zidentyfikowane zostały istniejące podobieństwa oraz różnice między nimi. W dalszej części rozdziału kolejno omówiono zarys historyczny wzajemnych relacji na płaszczyźnie politycznej oraz ekonomicznej, a także strukturę wymiany handlowej między Chinami i gospodarkami latynoamerykańskimi. Ostatnim elementem trzeciej części pracy była analiza oraz diagnoza nowego wymiaru w bilateralnych stosunkach, a mianowicie

ekspansja kredytowa ChRL w Ameryce Łacińskiej. Omówione aspekty pozwoliły na podsumowanie i określenie obecnego stanu współpracy między gospodarkami.

Zaprezentowana w rozdziale trzecim geneza bilateralnych stosunków między krajami Ameryki Łacińskiej a Chinami stanowiła podłoże do czwartej części pracy, której celem było przedstawienie poziomu oraz struktury chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarkach latynoamerykańskich. Nim jednak zaprezentowano strukturę napływów inwestycji do państw regionu, omówiono problemy związane z wiarygodnością danych publikowanych przez chińskie instytucje rządowe. W dalszej części autor wyjaśnił znaczenie przedsiębiorstw państwowych w procesie ekspansji inwestycyjnej ChRL, odnosząc się do ich cech szczególnych, wynikających z realizowanej polityki gospodarczej kraju. Następnie spróbowano również zidentyfikować formy współpracy oraz poziom efektywności podejmowanych przez chińskie podmioty inwestycji bezpośrednich. Ważnym w tym aspekcie było znaczenie centrów *offshore*, których rolę także scharakteryzowano. Rozdział kończy ocena ekspansji chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012.

W ostatniej części pracy skupiono się przede wszystkim na empirycznej weryfikacji czynników wpływających na wartość, strukturę oraz kierunek chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w krajach Ameryki Łacińskiej. Pierwszą część rozdziału stanowiło jednak omówienie wyników wybranych dotychczasowych badań w tym obszarze. Wyciągnięte wnioski pozwoliły na podjęcie własnych badań empirycznych, w których wykorzystano zarówno podejście ilościowe, jak i jakościowe (zastosowano tym samym mieszaną metodologię badań). W pierwszej części, dotyczącej czynników związanych z krajem pochodzenia, przeprowadzono analizę dostępnej literatury oraz aktów prawnych, celem scharakteryzowania polityki inwestycyjnej ChRL i jej wpływu na ekspansję krajowych inwestorów zagranicznych. Analizę tę uzupełniono o wyniki badania kwestionariuszowego oraz przeprowadzonych wywiadów z wybranymi ekspertami, w celu doprecyzowania uzyskanych wcześniej wyników. Z kolei analiza czynników związanych z krajem goszczącym oparta została na wynikach badań ekonometrycznych. Po przedstawieniu wyników badań ilościowych oraz jakościowych autor je omówił, zinterpretował oraz podsumował. Rozdział kończy się przedstawieniem autorskiego modelu w oparciu o paradygmat eklektyczny oraz model LLL Mathewsa.

Rozdział 1

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma międzynarodowego przepływu kapitału

Według Gorynii i Owczarzaka [2004], genezy internacjonalizacji przedsiębiorstw należy poszukiwać w obrębie trzech, dynamicznych i zarazem sprzężonych ze sobą procesów: rozwoju technologicznego, przemian kulturowych oraz działań politycznych i prawnych. Niezwykła złożoność pojęcia internacjonalizacji skutkuje tym, że trudno odnaleźć we współczesnej literaturze ekonomicznej definicję, która w pełni charakteryzowałaby ten proces. Dokonując przeglądu literatury przedmiotu można dostrzec wiele prób zdefiniowania internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Ilość różnorodnych podejść jest znacząca, zważywszy na fakt, że proces ten jest obiektem szerokiego zainteresowania badaczy już czasów Adama Smitha.

Piercy [1985] oraz Turnbull [1985] określają internacjonalizację jako przeniesienie działalności firmy za granicę, a tym samym utożsamiają ją z fizycznym powstaniem nowego przedsiębiorstwa poza granicami kraju macierzystego. Podejście to zostało rozbudowane przez Welcha i Luostarinen [1988], którzy postrzegają internacjonalizację jako proces długotrwałego zwiększania zaangażowania się przedsiębiorstwa w międzynarodową działalność gospodarczą. Według wspomnianych autorów, proces ten obejmuje zarówno wewnętrzne (pasywne), jak i zewnętrzne (aktywne) formy ekspansji przedsiębiorstwa. Formy pasywne obejmują: import, sprzedaż licencji, wykorzystanie franchisingu oraz kooperację z przedsiębiorstwami zagranicznymi na rodzimym rynku. Do aktywnych form zaangażowania zagranicznego można zaliczyć z kolei: eksport, międzynarodowe alianse strategiczne, zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz inne formy kapitałowej i niekapitałowej kooperacji z partnerami zagranicznymi [Przybylska 2005, s. 74].

Jeden z największych współczesnych ekonomistów, J.H. Dunning [1981], określił internacjonalizację jako model inwestowania przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach, oparty na będących w jego dyspozycji specyficznych przewag. W polskiej literaturze najszerszej proces internacjonalizacji zdefiniował J. Rymarczyk [2004], według którego każdy rodzaj działalności polegający na współpracy przedsiębiorstwa z podmiotami zagranicznymi można uważać symptom jego umiędzynarodowienia. Natomiast Fonfara, Gorynia, Najlepszy i Schroeder [2000] postrzegają internacjonalizację jako jeden z elementów szerszej strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Przedmiotem rozważań w niniejszym rozdziale są zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Jest to najwyższa, według sekwencyjnego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa, forma aktywnego zaangażowania przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych [Vahlne oraz Johanson 1990, s. 11-22].

1.1. Podstawowe pojęcia związane z zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi

W niniejszej pracy stosowanych jest szereg pojęć, kluczowych z punktu widzenia podejmowanych rozważań. Konieczne jest sprecyzowanie ich znaczenia, aby prowadzony przez autora wywód był przejrzysty. Mając powyższe na uwadze, poniższa część pracy dotyczy takich pojęć, jak: zagraniczne inwestycje bezpośrednie, korporacja transnarodowa oraz forma zagranicznej inwestycji bezpośredniej.

1.1.1. Definicja zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB)

W teorii ekonomii istnieje wiele definicji zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Krugman i Obstfeld [1997, s. 124] rozumieją pod tym pojęciem specyficzny rodzaj inwestycji polegający na międzynarodowym transferze kapitału, w celu utworzenia w innej gospodarce filii zagranicznej i sprawowania nad nią kontroli. Według Stępnika [1996, s. 76] zagraniczne inwestycje bezpośrednie to „lokaty kapitałowe podjęte przez inwestora za granicą w celu uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność produkcyjną przedsiębiorstwa, w którym są lokowane, lub w celu dostarczenia środków finansowych, dóbr inwestycyjnych, technologii lub know-how przedsiębiorstwu, w którym dana firma posiada udział własnościowy”. Autor ten zalicza tym samym do ZIB zarówno przepływy finansowe (kierowane do filii lub oddziałów), jak i transfer technologii, patentów oraz różnego rodzaju dóbr rzeczowych w zamian za udziały.

Pach [2001] definiuje ZIB jako formę długoterminowej lokaty kapitału za granicą, polegającej na stworzeniu w innym kraju nowego przedsiębiorstwa lub też przejęciu takiej liczby akcji przedsiębiorstwa zagranicznego, która pozwoli na jego kontrolę (Pach, 2001). Z kolei Guzek [2006, s.114] uważa, że ZIB to lokata kapitału w takim przedsiębiorstwie zagranicznym, którego nieodłącznym elementem są cele związane z maksymalizacją zysku i osiągnięciem innych korzyści.

Zgodnie z podejściem Międzynarowego Funduszu Walutowego, zagraniczna inwestycja bezpośrednia podejmowana jest celem uzyskania długotrwałego wpływu na działalność zagranicznego przedsiębiorstwa. W procesie tym inwestor bezpośredni (osoba

prawna lub grupa przedsiębiorstw) dąży do uzyskania efektywnego wpływu na zarządzanie firmą. Według Stępnika niniejsza definicja ma jednak zbyt ogólny charakter, aby można było ją z powodzeniem stosować.

Bardziej precyzyjna jest definicja OECD, według której zagraniczna inwestycja bezpośrednia to „inwestycja wywołująca długotrwały związek, przejawiająca trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym (inwestor bezpośredni) jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora (...). Inwestycja bezpośrednia obejmuje jednocześnie transakcję wstępną między obiema jednostkami, jak i późniejsze działania między nimi i między przedsiębiorstwami afiliowanymi, niezależnie od tego czy są one lub nie spółkami” [Dziemianowicz 1997].

Warto także zwrócić uwagę także na istotną cechę charakterystyczną inwestycji bezpośredniej, którą jest jej zwykle długookresowy charakter (w przeciwieństwie do inwestycji portfelowych). W praktyce oznacza to, że zaangażowanie kapitału w formie inwestycji bezpośredniej wiąże się z dłuższą perspektywą funkcjonowania na zagranicznym rynku [Karaszewski 2004].

Autor przyjął na potrzeby niniejszej pracy następującą definicję ZIB: zagraniczna inwestycja bezpośrednia to długookresowa lokata kapitału oraz wiedzy organizacyjnej i technicznej w nowe lub istniejące przedsiębiorstwo zagraniczne, dokonana przez osobę fizyczną, prawną lub grupę osób prawnych, której celem jest maksymalizacja zysku lub osiągnięcie innych korzyści.

Inwestycje zagraniczne o charakterze innym niż bezpośrednie nie będą w niniejszej pracy rozpatrywane, a zatem ze względów stylistycznych zdecydowano się na synonimiczne stosowanie terminów: zagraniczne inwestycje bezpośrednie, inwestycje zagraniczne, inwestycje bezpośrednie oraz napływ kapitału.

1.1.2. Korporacja transnarodowa

Niejednoznaczność definicji korporacji transnarodowych (KTN) sugeruje również potrzebę bliższego zaprezentowania tych podmiotów, tym bardziej, że są one charakterystycznym elementem współczesnej gospodarki światowej. Najtrafniejsze, zdaniem autora, ujęcie KTN wykorzystywane jest przez UNCTAD² - mianem korporacji transnarodowej określane jest przedsiębiorstwo będące spółką akcyjną lub posiadające inną formę prawną, składające się ze spółki matki (centrali) oraz jednej lub większej liczby filii

² W raportach UNCTAD stosowana jest nazwa transnational corporations (TNCs).

zagranicznych. Spółka matka to przedsiębiorstwo kontrolujące aktywa innego podmiotu gospodarczego, ulokowanego w innym kraju, aniżeli spółka matka, zwykle poprzez posiadanie udziałów w tym przedsiębiorstwie, natomiast filia zagraniczna (spółka córka) to przedsiębiorstwo będące spółką akcyjną lub posiadające inną formę prawną, w którym inwestor, będący rezydentem innego kraju, posiada udziały pozwalające mu na długotrwałą zdolność do zarządzania tym przedsiębiorstwem.

W statystykach międzynarodowych wyróżnia się: (1) filie będące oddzielnymi podmiotami prawnymi (*incorporated*); dzielą się one na zależne (*subsidiaries*), w których spółka matka posiada powyżej 50% udziałów, oraz stowarzyszone (*associates*) - udział centrali mieści się w przedziale od 10% do 50%; (2) filie nieposiadające odrębnej osobowości prawnej (*unincorporated*), określane również jako oddziały (*branches*) - stanowią one w całości własność spółki matki [IMF, 2001, s. 26].

Mając powyższe na uwadze, można utożsamiać filię zagraniczną (niezależnie od jej formy) z zagraniczną inwestycją bezpośrednią (ZIB). Podjęcie inwestycji przez spółkę matkę oznacza zwykle nie tylko transfer kapitału, technologii, know-how i metod zarządzania, ale również włączenie filii do międzynarodowych kanałów dystrybucji oraz systemów uczenia się w ramach wspólnej struktury organizacyjnej [Zorska 2007, s. 124].

Według ONZ, korporacje transnarodowe operują w skomplikowanym systemie podejmowania decyzji, który pozwala na realizację wspólnej strategii przez jeden (lub więcej) ośrodek decyzyjny, przy czym jednostki te są w taki sposób ze sobą powiązane, aby mogły na siebie wywierać wzajemny wpływ [Fabiańska i Szflarski 1999, s. 16]. Podobnego zdania jest Ietto-Gillies [2005, s. 8], która tłumaczy, że korporacji transnarodowej nie należy uznawać za luźny zbiór rozproszonych geograficznie przedsiębiorstw a system przedsiębiorstw koordynowany z centrali w kraju macierzystym, mający na celu realizację wspólnych celów oraz strategii.

Gorynia [2007, s. 133] uważa, że funkcjonowanie spółek córek w krajach przyjmujących ZIB pozwala spółkom matkom (centralom) na intensywną penetrację rynków zagranicznych, tym samym przyczyniając się do postępującej globalizacji gospodarki światowej. Z kolei Bartkiewicz [1998, s. 8] podkreśla, że KTN koncentrują swoją działalność poziomo lub pionowo, dzięki czemu mogą wykorzystywać skalę międzynarodową do uzyskania korzyści płynących z produkcji masowej.

Korporację transnarodową, w kontekście podejmowanych zagranicznych inwestycji bezpośrednich, można określać mianem bezpośredniego inwestora zagranicznego, który tworzy lub wnosi udziały do przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania [OECD 2013].

Rozszerzając definicję OECD można stwierdzić, iż bezpośrednim inwestorem może zostać przedsiębiorstwo państwowe lub prywatne, a także rząd lub grupa przedsiębiorstw, podejmujących inwestycje bezpośrednie.

W niniejszej pracy wyrażenia inwestor oraz inwestor zagraniczny będą stosowane synonimicznie. W odniesieniu do inwestorów zagranicznych używa się również innych określeń, jak: przedsiębiorstwa międzynarodowe, korporacje transnarodowe, przedsiębiorstwa zagraniczne, przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym, spółki z udziałem zagranicznym. Pojęcia te będą w niniejszej pracy używane zamiennie.

Analogicznie rzecz się ma z pojęciami: przedsiębiorstwo, firma, a także inwestor, które będą uznawane w pracy za tożsame, ponieważ z punktu widzenia realizacji celu pracy nie ma znaczenia czy charakterystyka dotyczy w sensie podmiotowym inwestora, czy też przedsiębiorstwa (w sensie przedmiotowym).

Warto również dodać, że kraj, z którego pochodzi inwestor zagraniczny będzie określany jako kraj pochodzenia lub kraj macierzysty, natomiast wobec gospodarki, w której zostaje podjęta inwestycja będą stosowane zamiennie takie wyrażenia, jak: gospodarka przyjmująca, kraj przyjmujący, kraj goszczący, gospodarka goszcząca oraz rynek goszczący.

Korporacje są głównym źródłem nowoczesnych technologii oraz jednym z najistotniejszych kanałów dyfuzji wiedzy. Podejmowane przez nie inwestycje bezpośrednie przyczyniają się istotnie do procesu restrukturyzacji gospodarek oraz wzrostu poziomu życia społeczeństwa. Znaczenie korporacji transnarodowych w systemie światowej gospodarki wzrosło w ostatnich dekadach – zarówno pod względem wartości zaangażowanego kapitału, udziału w globalnym PKB, transferu technologii, zatrudnienia jak i w innych obszarach.

Zorska [2007, s. 22-23] podaje długą listę powodów, dla których warto uznać wiodącą rolę KTN we współczesnym procesie globalizacji, spośród których warto wymienić: (1) dominujący udział w „falach” fuzji i przejęć przedsiębiorstw, które stymulują rozwój światowej gospodarki; (2)- orientacja na tworzenie, wykorzystanie i rozwijanie wiedzy jako strategicznego zasobu przedsiębiorstwa, który służy podnoszeniu innowacyjności i jednocześnie konkurencyjności; (3) wpływ na wyrównywanie się lub ujednocianie uwarunkowań biznesu międzynarodowego w różnych krajach.

Dane liczbowe potwierdzają silny poziom oddziaływania korporacji transnarodowych na światową gospodarkę. Według UNCTAD, KTN zatrudniają obecnie około 72 mln osób na całym świecie, a całkowita wartość sprzedaży ich produktów była w 2012 r. szacowana na

26 bln USD, co stanowiło około 9% globalnego PKB. Ponadto, wartość aktywów w gospodarkach goszczących wzrosła do 87 bln USD [Zimny 2013].

1.1.3. Rodzaje zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Jak wynika z wcześniejszego przeglądu definicji zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz korporacji transnarodowej, ZIB podejmowane są celem sprawowania długotrwałej kontroli nad przedsiębiorstwem znajdującym się poza krajem macierzystym. W zależności od wybranego przez przedsiębiorstwo rodzaju inwestycji zagranicznej, wspomniana kontrola może przyjmować różny zakres i charakter.

Inwestycje bezpośrednie mogą polegać na zakładaniu od podstaw samodzielnych podmiotów gospodarczych (inwestycje *greenfield*) lub na przejęciu kontroli nad zagranicznym przedsiębiorstwem –mówimy wówczas o fuzjach i przejęciach (*mergers and acquisitions* - M&A). Z inwestycji *greenfield* można wyodrębnić jednak jeszcze jeden rodzaj inwestycji – *joint venture*, który stanowi nowy podmiot współtworzony z partnerem w kraju goszczącym.

Spółki *joint venture* są charakterystyczne dla krajów przechodzących transformację gospodarczą oraz gospodarek rozwijających się. Współpraca tego typu pozwala przedsiębiorstwu podejmującemu inwestycje ograniczyć ryzyko niepowodzenia, związanego z niezajomością lokalnych uwarunkowań. Krajowi partnerzy z kolei mogą zwykle liczyć na dostęp do środków finansowych, transfer nowoczesnych technologii oraz wiedzy.

Przejęcia określane są również jako inwestycje *brownfield*, a ich celem jest zazwyczaj restrukturyzacja przejmowanego podmiotu (rozbudowa, wymiana urzędzeń, rozwój zasobów ludzkich, poszerzenie asortymentu produktów etc.) w taki sposób, aby stał się on bardziej konkurencyjny na rynki. Inwestycje *brownfield* związane są głównie z procesem prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych³.

Tao i in. [2013], bazując na szerokim spektrum badań empirycznych, podsumowali kilka aspektów związanych z rodzajami wejść na rynki zagraniczne. Według autorów, decyzja odnośnie rodzaju wejścia na rynek zagraniczny jest zazwyczaj kompromisem osiągniętym na podstawie analizy siedmiu kluczowych cech form wejścia na rynki zagraniczne: (1) szybkość wejścia na rynek (2) możliwości kontroli; (3) ryzyko finansowe/inwestycyjne; (4) integracja z otoczeniem lokalnym; (5) dostęp zasobów niematerialnych; (6) elastyczność funkcjonowania oraz (7) możliwości uczenia się.

³ Warto zwrócić uwagę, że powyżej opisana klasyfikacja rodzajów zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie jest jednak jedyną spotykaną w literaturze (patrz np. Gorynia 2005, s. 49-51).

Znajomość poziomu powyższych cech w kontekście analizowanych trzech rodzajów zagranicznych inwestycji bezpośrednich (przejęcie, *joint venture*, inwestycja *greenfield*) umożliwia podjęcie decyzji odnośnie formy wejścia [Meyer i in. 2009].

Jak wynika z informacji przedstawionych w tabeli 1, chociaż przejęcia cechują się krótszym czasem wejścia na rynek, to inwestorzy wybierający ten rodzaj ZIB narażeni są na ryzyko finansowe oraz problemy związane z integracją z otoczeniem (z uwagi na różnice kulturowe) [Chang i Rosenzweig 2001, Dikova i Witteloostuijn 2007]. Przejęcia umożliwiają również pozyskanie nowych zasobów niematerialnych (technologie, marki, kompetencje), a zatem aktywa o szczególnym znaczeniu dla korporacji z krajów rozwijających się.

Tabela 1. Cechy różnych form wejścia na rynki zagraniczne

Sposób wejścia na rynek	Przejęcie	Joint venture	Inwestycje greenfield
Szybkość (wejścia na rynek)	średnia*	wysoka	niska
Kontrola	średni-wyższa	średni-niższa	wysoka
Dostęp do zasobów niematerialnych	wysoki	średni-wyższy	niski
Ryzyko finansowe/inwestycyjne	średni-niższe	niskie	wysokie
Integracja z otoczeniem lokalnym	średnia	niska	wysoka
Elastyczność funkcjonowania	średni-niższa	wysoka	wysoka
Możliwości uczenia się	średnie	średni-niższe	wysokie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Meyer i in. 2009]

* niski, średni, wysoki, średni-wyższy, średni-niższy oznacza poziom danej cechy

Inwestycje typu *greenfield* pozwalają z kolei na utrzymanie wysokiego poziomu kontroli nad utworzoną filią lub oddziałem a także wysoki stopień autonomii kierowniczej (elastyczność). Z drugiej strony proces podejmowania tego typu inwestycji jest najdłuższy i wymaga know-how na odpowiednio wysokim poziomie [Chang i Rosenzweig 2001]. Poza tym, inwestycje *greenfield* obarczone są wysokim ryzykiem inwestycyjnym w przypadku, gdy poniesione zostały znaczące nakłady finansowe, a otoczenie prawne i ekonomiczne jest niepewne na danym rynku goszczącym. Inwestycje *greenfield* uważane są za sposób wejścia, umożliwiający integrację z rynkiem goszczącym. Inwestorzy tego typu nawiązują relacje z lokalnymi sieciami biznesowymi, mającymi kluczowe znaczenie dla sukcesu filii zagranicznej [Peng i Luo 2000].

Jeśli przedsiębiorstwo chce szybko wejść na rynek zagraniczny, wspólne przedsięwzięcia *joint ventures* są w tym przypadku niezwykle korzystną formą, gdyż umożliwiają wykorzystanie lokalnego łańcucha dostaw oraz wypracowanych sieci

dystrybucji [Meyer i Estrina 2001]. Joint ventures charakteryzują się również niższym poziomem ryzyka inwestycyjnego oraz możliwością skorzystania z zasobów posiadanych przez partnera zagranicznego. To z kolei pozwala na dużo szybszy transfer wiedzy dotyczącej procesu produkcji, dystrybucji oraz innych obszarów wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa [Simonin 2004]. Podsumowując, spółki *joint venture* okazują się być szybką, elastyczną oraz relatywnie mało ryzykowną strategią wejścia na rynki zagraniczne

Każdy ze scharakteryzowanych wyżej rodzajów zagranicznych inwestycji bezpośrednich odznacza się pewnymi, charakterystycznymi dla siebie cechami, które pozwalają w różnym stopniu osiągnąć sukces rynkowy. Zarówno inwestycje *greenfield*, jak i fuzje oraz spółki *joint venture* nie są pozbawione wad. Ostatecznie to, którą formę inwestycji wybiera przedsiębiorstwo zależy od wielu zmiennych wynikających z wnętrza firmy, np. posiadany kapitał inwestycyjny, doświadczenie na arenie międzynarodowej, zdolność do absorpcji umiejętności i technologii, asortyment produktów czy w końcu branża, w której funkcjonuje.

1.2. Zarys historyczny ZIB

W XIX wieku zagraniczne inwestycje podejmowane były na względnie szeroką skalę, choć przybierały przede wszystkim formę udzielanych przez Wielką Brytanię pożyczek wspierających rozwój ekonomiczny w innych krajach. Trend ten trwał aż do pierwszej wojny światowej. W okresie międzywojennym na znaczeniu nabrały jednak bezpośrednie inwestycje. Inną ważną rzeczą w okresie międzywojennym była utrata roli Anglii jako głównego wierzyciela i pojawienie się USA w roli głównej gospodarczej i finansowej potęgi na świecie [Chang 2003, Moosa 2002, s. 16].

W okresie powojennym przepływy ZIB zaczęły rosnąć z dwóch powodów. Pierwszy był natury technologicznej, a mianowicie nastąpiła istotna poprawa w transporcie i komunikacji, która umożliwiała sprawowanie kontroli nad działalnością firm na odległość. Drugim powodem było zapotrzebowanie ze strony Europy i Japonii na amerykański kapitał celem sfinansowania odbudowy zniszczeń powojennych. Ponadto warto zaznaczyć, że ZIB były faworyzowane przez niektóre regulacje podatkowe w Stanach Zjednoczonych. Do końca lat 60-tych wszystkie te czynniki osłabły, powodując znaczący trend spadkowy ZIB. Po pierwsze, część krajów goszczących zaczęła okazywać opór wobec amerykańskiego kapitału i ściślej kontrolować rodzimy przemysł, co ostatecznie spowodowało zmniejszenie wpływów inwestycyjnych z USA. Po drugie, gospodarki, które dotychczas były krajami

goszczącymi, same zaczęły być źródłami inwestycji, lokując część kapitału w formie ZIB w Stanach Zjednoczonych [Akrami 2008, s. 136-138, Moosa 2002, s., 17]. Lata 70-te to okres zmniejszonej aktywności w obszarze zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Istotnym faktem z tego okresu jest to, że Wielka Brytania stała się głównym graczem w obszarze ZIB w rezultacie nadwyżek finansowych spowodowanych eksploatacją złóż ropy naftowej na Morzu Północnym.

Lata 80-te przyniosły dwie istotne zmiany i były okresem znaczącego ożywienia ZIB. Pierwszą zmianą było to, że USA stały się głównym odbiorcą ZIB. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy była niska stopa oszczędności w gospodarce USA, która uniemożliwiała finansowanie powiększającego się deficytu budżetowego. To z kolei zwiększyło zapotrzebowanie na kapitał zagraniczny, z którym przybyły przede wszystkim korporacje japońskie oraz niemieckie. Innym powodem była restrykcyjna polityka handlowa Stanów Zjednoczonych. Istotną zmianą w latach osiemdziesiątych było również pojawienie się Japonii w roli głównego dostawcy inwestycji bezpośrednich do USA i Europy. Japońscy inwestorzy motywowani chęcią redukcji kosztów produkcji rozszerzyli również działania inwestycyjne w obrębie Azji Południowo-Wschodniej.

Rozwój ZIB w latach osiemdziesiątych przypisywany jest postępującej globalizacji. Zaczęto wówczas postrzegać zagraniczne inwestycje jako szansę na odniesienie korzyści nie tylko dla korporacji zaangażowanej w ten proces, ale także dla krajów goszczących, co z kolei skutkowało większą tolerancją wobec napływu kapitału. Inną przyczyną wzrostu światowych przepływów inwestycyjnych była deprecjacja dolara amerykańskiego w drugiej połowie lat osiemdziesiątych. Odpływy ZIB (przede wszystkim z gospodarek rozwiniętych) zwiększyły się tym samym czterokrotnie między 1984 a 1990 rokiem [Moosa 2002, 17].

Na początku lat dziewięćdziesiątych (1990-1992) przepływy inwestycyjne spadły na skutek spowolnienia gospodarczego krajów uprzemysłowionych. Po tym krótkotrwałym załamaniu nastąpiło jednak jeszcze silniejsze odbicie. Było ono efektem trzech nowych trendów, które wówczas pojawiły się w światowej gospodarce. Po pierwsze, dynamicznie wzrastała liczba małych i średnich firm podejmujących internacjonalizację na rynkach zagranicznych, w związku z czym monopol ogromnych korporacji został przerwany. Po drugie, nastąpiła znaczna dywersyfikacja sektorowa inwestycji, a spora część kapitału została skierowana ku sektorowi usług. I po trzecie, znacznie wzrosła liczba krajów, które zostały zarówno źródłami inwestycji, jak i rynkami docelowymi. Miało to również związek z rozpadem związku radzieckiego, który doprowadził w konsekwencji do otwarcia się dużej grupy gospodarek na zagraniczne przedsiębiorstwa.

Lata dziewięćdziesiąte charakteryzowały się ponadto znaczną poprawą klimatu inwestycyjnego w wielu krajach, co miało związek z jeszcze silniejszym postrzeganiem korporacji jako szansy na szybszy rozwój [Akrami 2008, s. 159]. Zmiana w podejściu do ZIB doprowadziła także do stopniowego usuwania przeszkód uniemożliwiających napływ zagranicznego kapitału, ponadto zaczęto stosować także pewne zachęty inwestycyjne. Cechą tego okresu była także zintensyfikowana prywatyzacja wielu przedsiębiorstw państwowych, przede wszystkim w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w gospodarkach latynoamerykańskich. Lata dziewięćdziesiąte charakteryzowały się spadkiem znaczenia Japonii jako czołowego źródła ZIB, co było spowodowane załamaniem na japońskim rynku. Dodatkowo w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych miał miejsce azjatycki kryzys finansowy, który przyczynił się do pogłębienia problemów Kraju Kwitnącej Wiśni [Willem te Welde 2006]. Koniec ostatniej dekady XX wieku odznaczał się pojawieniem się fuzji i przejęć (M&A) jako głównej formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dodatkowo, nadal postępował trend związany z liberalizacją polityki wobec napływowi zagranicznego kapitału.

W kolejnych latach rozwijać zaczęły się też strategie w wielu krajach rozwijających się polegające na promowaniu kraju jako doskonała lokalizacja inwestycji zagranicznych. Tego rodzaju politykę można było zaobserwować między innymi w ChRL, której rząd (mimo posiadania oczywistej przewagi w postaci ogromnych zasobów siły roboczej), wprowadzał regulacje (m.in. zwolnienia podatkowe, uproszczone procedury zatwierdzania inwestycji) zachęcające zachodnie korporacje do podejmowania inwestycji na tym rynku [Davies 2013]. W ten sposób prowadzona polityka doprowadziła do tego, że Chiny stały się największym odbiorcą kapitału zagranicznego. Zakrojone na szeroką skalę inwestycje zagraniczne sprawiły, że Chiny stały się największym światowym eksporterem, co w konsekwencji (przy odpowiednio prowadzonej polityce rządu chińskiego) pozwoliło na akumulację ogromnych rezerw walutowych. Tym samym, chińskie przedsiębiorstwa stały się same zdolne do podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Właśnie ekspansja zagraniczna ChRL budzi coraz więcej uwagi wśród obserwatorów na całym świecie, bowiem jest to zupełnie nowy trend, mający znaczenie dla przyszłego układu sił na świecie.

1.3. Przegląd teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Jak wynika z poprzedniej części pracy, biznes międzynarodowy nie jest bynajmniej zjawiskiem nowym. Początki nowoczesnej międzynarodowej działalności gospodarczej związane są z rewolucją przemysłową, a nowoczesne korporacje transnarodowe mają swoje

korzenie w międzynarodowym przemieszczeniu czynników produkcji, który miał miejsce w XIX wieku [Dunning, 1993, s. 99]. Poszukiwanie zasobów było najczęstszą motywacją zagranicznych inwestycji bezpośrednich w tym okresie, chociaż już przed 1850 r. wiele przedsiębiorstw prowadziło swoje zamorskie interesy po obu stronach Atlantyku, co można określić jako inwestycje w poszukiwanie nowych rynków [Dunning 1993, s. 100; Jones 1996, s. 5]. Mimo obecności zagranicznych inwestycji, większość z nich do końca lat czterdziestych XX wieku miało formę inwestycji portfelowych. W rezultacie, działalność gospodarcza o charakterze międzynarodowym była w dużej mierze ignorowana w teorii ekonomicznej aż do końca lat pięćdziesiątych XX wieku. Z jednej strony, zjawisko to nie było postrzegane jako mające większy wpływ na gospodarkę - powszechnie przyjmowano, że korporacje transnarodowe były krótkotrwałym, powojennym zjawiskiem pochodzącym ze Stanów Zjednoczonych [Jones, 1996, s. 3], z drugiej strony, (co zapewne miało większe znaczenie) teorie neoklasyczne, oparte na założeniach rynku doskonałego i zakładające brak międzynarodowej mobilności czynników, z trudem znajdowały przestrzeń dla działalności na płaszczyźnie międzynarodowej.

Wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich (i ilości samych korporacji transnarodowych), który nastąpił po II wojnie światowej podkreślił nieadekwatność teorii neoklasycznych do wyjaśnienia tego zjawiska, w związku z czym powstała konieczność stworzenia zupełnie nowego podejścia. Wartość ZIB w tym okresie znacznie wzrosła oraz zaobserwowano zupełnie nowe trendy: KTN zmniejszyły swoją koncentrację na towarach podstawowych i coraz bardziej ukierunkowywały się na wytwarzanie produktów opartych na wykorzystaniu wiedzy w innych krajach rozwiniętych [Buckley i Casson 1976, s. 36]. Ponadto, nastąpiły istotne zmiany w organizacji międzynarodowej działalności gospodarczej, w szczególności nastąpił rozwój horyzontalnych korporacji transnarodowych oraz nowe, japońskie zagraniczne inwestycje wertykalne [Dunning 1993, s.126-127].

Literatura obejmująca międzynarodowe przepływy kapitału (zwłaszcza dotycząca zagranicznych inwestycji bezpośrednich) zaczęła się znacznie poszerzać w latach sześćdziesiątych XX wieku. Publikacja teorii cyklu życia produktu Raymonda Vernona [1966] spowodowała przeprowadzenie szeroko zakrojonych badań na temat uwarunkowań produkcji zagranicznej, zwłaszcza przez grupę naukowców z Harvard Business School prowadzonych przez samego Vernona. W tym czasie, John Dunning przyniósł kopię pracy doktorskiej Stephena Hymera na brytyjski University of Reading, co w połączeniu z pracami Charlesa Kindlebergera, miało bardzo duże znaczenie dla ukształtowania przyszłej teorii ZIB. Dwa podejścia naukowców z *Reading School* - teoria internalizacji (Buckley, Casson,

Rugman) i eklektyczny paradygmat (Dunning) - stanowiły spójne wyjaśnienie powodów, dla których przedsiębiorstwa decydują się na prowadzenie handlu i podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Co więcej, naukowcy z Uniwersytetu w Uppsala (Johanson, Wiedersheim-Paul, Vahlne) rozpoczęli badanie procesu internacjonalizacji poszczególnych firm, poszerzając tym samym zakres nowej dyscypliny.

Ponad czterdzieści lat temu, Dunning [1973, s. 289] zauważył, że "istnieje niewiele obszarów analizy ekonomicznej, które nie są istotne dla zrozumienia podstaw i rozwoju przedsiębiorstw wielonarodowych". Wynikiem tego był szeroki wachlarz podejść do biznesu międzynarodowego, często zależny od danego środowiska naukowców. Poniżej zostanie zaprezentowany przegląd głównych, według autora, nurtów teoretycznych związanych z międzynarodowymi przepływami kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Aż do lat pięćdziesiątych XX wieku, międzynarodowe inwestycje wyjaśniane były w ramach tradycyjnej teorii międzynarodowych przepływów kapitałowych. Podobnie jak inne formy inwestycji międzynarodowych, ZIB były postrzegane jako odpowiedź na różnice w stopach zwrotu z kapitału między krajami. Sugestia ta została wzmocniona poprzez empiryczne dostrzeżenie faktu, iż amerykańskie firmy (będące głównym źródłem inwestycji w latach 50-tych) uzyskały wyższą stopę zwrotu ze swoich europejskich inwestycji niż w przypadku inwestycji krajowych [Mundell 1960]. Jednakże hipoteza tzw. zróżnicowanego współczynnika stopy zwrotu nie oparła się zależnościom zaobserwowanym w latach 60-tych, czemu wciąż towarzyszył wzrost amerykańskich inwestycji w Europie. Podejście to nie otrzymało również istotnego wsparcia empirycznego.

Hymer (1960) był pierwszym, który zwrócił uwagę na braki zarysowanej wyżej teorii, stwierdzając, że hipoteza zróżnicowanego współczynnika stopy zwrotu nie była zgodna z zaobserwowanymi cechami inwestycji międzynarodowych. Po pierwsze, Stany Zjednoczone łączyły odpływy netto zagranicznych inwestycji bezpośrednich z napływem netto inwestycji portfelowych. Po drugie, przepływy ZIB w obu kierunkach nie były rzadkością. Po trzecie, wiele spółek zależnych uzupełniało napływ inwestycji bezpośrednich kapitałem pożyczonym na rynkach goszczących. I wreszcie, firmy produkcyjne miały większe znaczenie w międzynarodowych przepływach ZIB niż firmy finansowe [Caves 1982, s. 25].

Oczywistym jest, że badacze zajmujący się handlem międzynarodowym byli również jednymi z pierwszych, którzy badali zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zagraniczna produkcja może być substytutem eksportu, jako że może wpływać na warunki

handlu i tym samym zmienić cały model specjalizacji produkcji. Jednak w neoklasycznym modelu Heckschera-Ohlina nie było miejsca dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Mundell [1960] zastosował rozszerzenie podstawowego modelu, aby pokazać, że handel i przepływy kapitału mogą być substytutami, a mianowicie, że wprowadzenie taryf celnych spowodowałyby przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kierunku kraju, w którym taryfy zostały wprowadzone. W pewnym zakresie hipotezy oparte na modelu Heckschera-Ohlina nie różnią się od tych, opartych na podstawie przepływów kapitału.

Również w neoklasycznej „tradycji” utrzymane jest podejście makroekonomiczne Kojimy [Kojima 1973, 1978, 1982]. Kojima próbował wyjaśnić odmienny charakter nastawionych de facto na intensyfikację handlu inwestycji japońskich korporacji, mając na uwadze istnienie przewag komparatywnych oraz ZIB w Stanach Zjednoczonych, podejmowanych w oligopolistycznej strukturze rynku [Dunning, 1993, s. 90].

Podstawowym twierdzeniem Kojimy jest, że "zagraniczne inwestycje bezpośrednie powinny pochodzić z z gałęzi przemysłu kraju inwestującego, która jest w niekorzystnej sytuacji rynkowej, a która jednocześnie byłaby potencjalnie bardziej konkurencyjna w gospodarce przyjmującej" [Kojima 1982, s. 2]. Jeśli stwierdzenie to jest prawdą, to wg Kojimy, (zorientowane na handel japońskie) zagraniczne inwestycje bezpośrednie i handel międzynarodowy są komplementarne i prowadzą do dynamicznej reorganizacji w międzynarodowym podziale handlu, z korzyścią dla wszystkich krajów uczestniczących.

Rola ZIB może być zatem postrzegana jako wykorzystanie względnej przewagi kraju pochodzenia w nakładach pośrednich, które są zawarte w produktach, których końcowe etapy produkcji dają względną przewagę krajowi przyjmującemu [Dunning 1993]. Podejście makroekonomiczne było celem wielu krytycznych uwag. Jego neoklasyczne idealne założenia rynkowe są wyraźnie głównym ograniczeniem jako, że ignorują korzyści skali, zróżnicowanie produktów oraz inne niedoskonałości rynku. Wydaje się jednak, że Kojima był świadomy ograniczeń, ale nie będąc w stanie odróżnić poziomu ekonomii skali od „ekonomii” na poziomie przedsiębiorstwa, nie rozumiał, że w sytuacji istniejących niedoskonałości rynkowych można byłoby poprawić międzynarodową alokację zasobów [Dunning, 1993, s. 90].

Kolejny omawiany nurt teoretyczny bierze pod uwagę rolę innowacji i dyfuzji wiedzy. Vernon [1966] i Wells [1972] to chyba najważniejsze punkty odniesienia związane z teorią cyklu produktu (zwykle kojarzoną z Vernonem). Wypracowali oni model, który opisuje rolę przypisaną korporacjom transnarodowym w interakcji między technologiami, międzynarodową produkcją i handlem. Jako argument do swojego podejścia podawali, że

rozwój technologiczny generuje zmiany produktów, zmieniając w ten sposób komparatywne przewagi krajów. Rola popytu jest również brana pod uwagę. Popyt krajowy może być bodźcem do wprowadzania innowacji, a międzynarodowy popyt na produkty stymuluje eksport. W świecie, w którym istnieją istotne bariery technologiczne i rynkowe w handlu, korporacje transnarodowe mają największe szanse zorganizowania produkcji i dystrybucji towarów w odpowiedzi na międzynarodowy popyt, dla którego najbardziej efektywne miejsce produkcji nie jest stałe, bowiem zmienia się z upływem czasu [Vernon 1966].

Model cyklu produktu otrzymał potwierdzenie w wynikach wielu przeprowadzonych badań empirycznych w latach 50-tych i 60-tych. Ale Vernon sam przyznał, że "do roku 1970 roku model cyklu produktu zaczął, pod pewnymi względami, stawać się niewystarczający jako sposób postrzegania ekspansji korporacji międzynarodowych" [1971, s. 108].

Podstawy dla całkowicie nowego podejścia do międzynarodowej produkcji opartej na niedoskonałym rynku zostały określone przez Hymera [1960]. Jednak jego praca była w dużej mierze ignorowana dopóki Kindleberger (1969) opublikował własne badania, oparte w dużej mierze na pracy Hymera.

Hipoteza Hymera-Kindlebergera sugeruje, że ponieważ przedsiębiorstwa międzynarodowe posiadają z założenia pewne niedoskonałości vis-à-vis przedsiębiorstw działających na rynkach krajowych (np. znajomość rynku, komunikacja), muszą posiadać pewne charakterystyczne dla danej firmy przewagi, jeżeli mają się zaangażować w zagraniczne inwestycje bezpośrednie [Hymer, 1960, 1968]. Ponadto, zauważono, że w podejmowaniu ZIB nie chodzi wyłącznie o transfer kapitału - może być dostarczany do firm lokalnych za pomocą innych form finansowania, a o międzynarodowy transfer własności niematerialnych (technologii, technik biznesowych oraz wykwalifikowanego personelu) [Hymer 1960, s. 69]. Hymer stwierdził, że istnienie zagranicznych inwestycji bezpośrednich to wyłącznie skutek niedoskonałości międzynarodowych rynków w obszarze aktywów posiadanych przez przedsiębiorstwa. Firma „internalizuje” lub „wypiera” te niedoskonałości rynku poprzez inwestycje bezpośrednie [Hymer, 1960, s. 48].

Problem przed którym stoją międzynarodowe przedsiębiorstwa podsumował Dunning [1973, s.313]: "istnieją dwie podstawowe determinanty wielkości produkcji międzynarodowej. Pierwszym z nich jest rozmiar rynku w każdym kraju, a drugim jest konkurencyjność zagranicznych podmiotów względem firm lokalnych". Oznacza to, że celem każdej analizy powinno być „określenie zarówno lokalizacji jak i zasobów firmy". Drugim kluczowym elementem podejścia Hymera-Kindlebergera jest odpowiedź dlaczego firmy powinny zdecydować się na wykorzystanie swojej przewagi własnościowej poprzez

bezpośrednie inwestycje, a nie eksport, licencje lub inne formy obsługi rynków międzynarodowych. Hymer [1968, s. 966-970] wydaje się wierzyć, że ZIB są najbardziej skuteczną strategią umiędzynarodowienia, w szczególności w porównaniu z przekazywaniem licencji. Jeśli przewaga jest oparta na technologii lub na jakiejś innej wartości niematerialnej, to (według Hymera) ZIB są najodpowiedniejszym sposobem maksymalizacji zysków.

Pomimo nieocenionego wkładu Hymera, Kindlebergera i Cavesa, zasługę przekształcenia internalizacji do pełnego paradygmatu międzynarodowej produkcji przypisuje się zazwyczaj Buckley'owi i Casson'owi [1976]. Twierdzenie Buckley'a i Casson'a, że korporacje transnarodowe są zazwyczaj zarówno pionowo jak i poziomo zintegrowane, doprowadziło ich do modelu koncentrującego się na relacji między wiedzą, niedoskonałościami rynku i internalizacją rynków. To kompleksowe potraktowanie pionowych i poziomych ZIB jest możliwe w takim stopniu, w jakim "przedsiębiorstwo zintegrowane pionowo internalizuje rynek dla produktu pośredniego, podobnie jak pozioma korporacja transnarodowa internalizuje rynki aktywów majątkowych" [Caves 1982, s. 13].

Dodatkowo, internalizacja nastąpi, a korporacje transnarodowe będą się rozwijać - tylko jeśli korzyści, w tym te związane z barierą wejścia dla nowych uczestników, nie będą przeważone kosztami komunikacji, koordynacji i kontroli, a "zagraniczność" kojarzona będzie z firmami zintegrowanymi wertykalnie i horyzontalnie.

Teoria internalizacji ewoluje z koncepcji zawodności rynku. Niektóre transakcje są wykonywane bardziej wydajnie wewnątrz firmy niż na rynku. Buckley i Casson [1976, s.37-38) określili pięć rodzajów niedoskonałości rynku, które wymagają internalizacji:

- gdy niezbędna jest koordynacja zasobów w perspektywie długoterminowej;
- gdy efektywne wykorzystywanie sił rynkowych wymaga zastosowania dyskryminacji cenowej;
- gdy monopol dwustronny skutkuje niestabilną sytuacją przetargową;
- gdy kupujący nie może prawidłowo wycenić produktów (zwykle niematerialnych) skierowanych na sprzedaż lub gdy zaangażowane są dobra publiczne;
- gdy rządowe interwencje na rynkach międzynarodowych stwarzają zachętę do stosowania cen transferowych.

Kolejnym, chyba najszerszym poruszonym w literaturze, ujęciem ZIB jest eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej. Według Dunninga [1979, s. 274], eklektyczny paradygmat wynikał z niewystarczalności istniejących teorii międzynarodowej produkcji:

podejścia Hymera-Kindlebergera, teorii cyklu produktu i teorii internalizacji. Te trzy teorie były uważane za częściowe wyjaśnienie produkcji międzynarodowej. W związku z tym, zaproponował alternatywne podejście, które zintegrowało istniejące nurty w ogólny i "eklektyczny" model, w którym "temat, który należy wyjaśnić to zakres i model międzynarodowej produkcji" [Dunning 1991, s. 124]. Dunning [1979, s. 275] sugeruje, że firma angażuje się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie, jeśli spełnione są trzy warunki:

1. Przedsiębiorstwo posiada przewagi własnościowe względem przedsiębiorstw z innych krajów (O-advantages - specyficzne przewagi własnościowe, ang. *ownership specific advantages*);
2. Przedsiębiorstwo internalizuje swoje przewagi zamiast wykorzystywać rynek do przekazania ich zagranicznym podmiotom (I-advantages – specyficzne przewagi internalizacji, ang. *internalization specific advantages*);
3. Istnieją specyficzne przewagi lokalizacyjne w innym kraju, umożliwiające wykorzystanie przewag własnościowych przedsiębiorstwa (L-advantages – specyficzne przewagi lokalizacyjne, ang. *location specific advantages*).

Koncepcja przewagi własnościowej jest szczególnie istotna w paradygmacie eklektycznym, przede wszystkim dlatego, że jest spójna z teorią internalizacji [Rugman 1985, Casson 1987]. Dunning [1979, s. 276] rozróżnił dwa obszary przewagi własnościowej: te, które nie wynikają z międzynarodowej działalności korporacji oraz te, które wynikają z prowadzenia przez KTN międzynarodowej działalności przedsiębiorstw.

Jednym z głównych zarzutów wobec paradygmatu eklektycznego jest to, że zawiera tak wiele zmiennych, iż traci jakkolwiek operacyjność. Dunning [1991, s. 125] częściowo zgadza się z tą uwagą, choć postrzega to jako nieuchronną konsekwencję próby integracji motywów, które stoją za ZIB w jedną ogólną teorię. Zgadza się również z tym, że pierwsze wersje paradygmatu OLI nie wyjaśniały w pełni dynamicznych interakcji między zmiennymi. Odpowiedzią na krytykę była *Ścieżka Rozwoju Inwestycji*, którą Dunning po raz pierwszy opublikował w 1981, i która omówiona zostanie w dalszej części rozdziału.

Warto dodać również, że Dunning [1993, s. 85] twierdzi, iż "[eklektyczny] paradygmat nie jest alternatywną teorią produkcji międzynarodowej, ale wskazuje na istotne i wspólne cechy każdego z głównych, dotychczasowych nurtów". To właśnie z tego względu podejście Dunninga zawiera w nazwie słowo "paradygmat".

Wszystkie wyjaśnienia zagranicznych inwestycji bezpośrednich przedstawione do tej pory mają charakter statyczny, podczas gdy produkcja międzynarodowej i zarządzania

międzynarodowa są zasadniczo zagadnieniami dynamicznymi. Ze swoim wewnętrznym, dynamicznym podejściem do biznesu międzynarodowego, szkoła skandynawska (zwana również "Uppsala") była w dużej mierze skutkiem empirycznych obserwacji procesu internacjonalizacji poszczególnych (głównie szwedzkich) korporacji transnarodowych w latach 70-tych.

Na podstawie licznych obserwacji, Johanson i Wiedersheim-Paul [1975] i Johanson i Vahlne [1977] stwierdzili, że przedsiębiorstwa stopniowo rozwijają działalność międzynarodową dzięki procesowi ciągłego poszerzania wiedzy i zaangażowania na rynkach zagranicznych. Podobnie jak Hymer [1960], autorzy ci uważają, że z uwagi na fakt, iż przedsiębiorstwa mają niewielką lub nie mają żadnej wiedzy na temat lokalnych warunków (w krajach goszczących), podmioty te są w gorszej sytuacji względem lokalnych konkurentów. Mimo, że „obiektywna” wiedza o obcych krajach może zostać zakupiona przez firmę, to „empiryczną” wiedzę można uzyskać jedynie poprzez bezpośrednie doświadczenie [Johanson i Vahlne 1977]. Tylko efektywna obecność w obcych krajach zapewnia ten krytyczny element, dzięki któremu przedsiębiorstwo ma szansę stać się skutecznym graczem na rynkach międzynarodowych. Co więcej, proces ekspansji zagranicznej zależy od wcześniejszych doświadczeń przedsiębiorstwa, wielkości potencjalnych rynków i, co najważniejsze, „mentalnej” odległości przedsiębiorstwa, dzielącej je potencjalnego państwa przyjmującego. Ten ostatni warunek zawiera różnice między własnym a przyjmującym krajem w zakresie języka, kultury, systemów politycznych, poziomu wykształcenia i poziomu rozwoju przemysłowego. Z powodu istotnej korelacji pomiędzy kulturową oraz geograficzną odległością, odległość "mentalna" jest zazwyczaj silnie związana z odległością geograficzną.

Typowy proces internacjonalizacji, zgodnie modelem Uppsala, zaczyna się od eksportu poprzez niezależnych przedstawicieli (agentów), a następnie utworzenia przedstawicielstw handlowych i w końcu produkcyjnych spółek zależnych. Jest to oczywiście proces zwiększania zaangażowania zasobów, a także progresywnego zdobywania wiedzy. Fakt, że zagraniczne spółki zależne są często tworzone przy pomocy osób zaangażowanych we wcześniejszych etapach jest spójny z teorią zdobywania wiedzy [Johanson i Vahlne 1977, s. 33].

Vahlne i Nordstrom [1988, s. 262] stwierdzili, że udane wejście do międzynarodowego systemu gospodarczego zależy od tego, czy przedsiębiorstwo posiada pewną specyficzną (np. technologiczną) przewagę (przewagę własnościową w ujęciu Dunninga). Natomiast po wejściu we wspomniany system, znajomość rynku oraz stosunki

z dostawcami i klientami stają się zaletą samą w sobie, pozwalająca firmie utrzymać międzynarodową pozycję - nawet jeśli początkowa przewaga zanika. Zgodnie z tym podejściem, internacjonalizacja zależy od relacji sieciowych firmy, a nie od konkretnej przewagi charakterystycznej dla danej firmy. W związku z tym, przedsiębiorstwa nie internacjonalizują swojej działalności, aby wykorzystać istniejącą przewagę własnościową, a zamiast tego, internacjonalizacja może być środkiem dostępu do zagranicznych strategicznych aktywów, które pozwolą zrównoważyć uprzednie braki we przewagach własnościowych firmy. Podejście sieciowe umożliwia zatem realizację ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa w perspektywie długoterminowej.

Kolejne podejście, ścieżka rozwoju inwestycji, zostało wprowadzone jako alternatywa dla paradygmatu OLI, charakteryzująca się jednak większym dynamizmem [Dunning, 1981, s. 34]. Jednak, w przeciwieństwie do paradygmatu eklektycznego, gdzie zmienne makroekonomiczne są po prostu jednym poziomem analizy, ścieżka rozwoju inwestycji jest przede wszystkim podejściem makroekonomicznym. IDP sugeruje związek między poziomem rozwoju danego kraju (PKB per capita) i jego międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (ZIB netto per capita). Podstawową hipotezą jest to, że w miarę rozwoju gospodarki, warunki, które napotykają przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne ulegają zmianie. Panujące uwarunkowania silnie oddziałują na poziom napływów i odpływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co z kolei wpływa na strukturę gospodarki danego kraju. Ścieżka rozwoju inwestycji zakłada również, że rządy mogą mieć wpływ na warunki w danym kraju oraz, w konsekwencji, przepływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich i przewagi własnościowe firm krajowych. Zgodnie z ścieżką rozwoju inwestycji, kraje rozwijają się przez pięć kolejnych etapów [Dunning i Narula, 1996b]:

Etap 1

Pierwszy etap związany jest z okresem pre-industrializacji. Kraje, na tym etapie nie będą przyciągać inwestycji zagranicznych, z wyjątkiem kilku firm zainteresowanych wykorzystaniem istniejących zasobów naturalnych, ale z niewielkim poziomem integracji z gospodarką narodową. Bardzo małe rynki krajowe, nieodpowiednia infrastruktura, słabo wykształcona siła robocza, nierozwinięty handel oraz brak odpowiednich ram prawnych to tylko niektóre z czynników, które odpowiadają za niską atrakcyjność inwestycyjną kraju. Z drugiej strony, firmy lokalne nie posiadają żadnych istotnych przewag własnościowych, w związku z tym zagraniczne inwestycje bezpośrednie tych przedsiębiorstw są zerowe.

Etap 2

Na tym etapie, spójna polityka realizowana przez rząd w końcu tworzy pewne specyficzne przewagi lokalizacyjne. W konsekwencji, napływ ZIB zaczyna rosnąć, a uwaga inwestorów skupiona jest na rosnącym popycie wewnętrznych towarów konsumpcyjnych, ale również na takich obszarach, jak transport, komunikacja i budownictwo (zamówienia publiczne). Jak w etapie 1, nastawione na eksport inwestycje prawdopodobnie pojawią się w branżach opartych na surowcach naturalnych. Można spodziewać się pionowej integracji pracochłonnych działań w łańcuchu wartości, ale tylko wówczas, jeśli zapewniona zostanie podstawowa infrastruktura. Na tym etapie rząd krajowy często pełni aktywną rolę w indukowaniu tych wczesnych prób internacjonalizacji. Istotną cechą tego etapu jest to, że więcej inwestycji napływają do danego kraju, niż odpływa.

Etap 3

Rozwój specyficznych przewag własnościowych firm krajowych i rosnące koszty produkcji związane z wyższymi płacami przełożą się, prędzej czy później, na obniżenie tempa wzrostu napływających zagranicznych inwestycji bezpośrednich i zwiększenia tempa wzrostu ZIB rodzimych przedsiębiorstw. Dunning [1981, s. 4]) nadal uznaje znaczącą rolę rządów na tym etapie. Zadaniem administracji jest dalsza redukcja niedoskonałości rynku i zachęcanie do lepszej integracji między podmiotami krajowymi i zagranicznymi. Dunning twierdzi, że polityka rządów powinna być oparta na dwóch różnych celach. Z jednej strony, przyciągnięcie inwestycji zagranicznych do sektorów, w których firmy krajowe nie są w stanie wykorzystać istniejących specyficznych przewag lokalizacyjnych. Z drugiej strony, zachęcanie do umiędzynarodowienia przedsiębiorstw krajowych w tych branżach, w których już posiadają znaczące specyficzne przewagi własnościowe, a specyficzne przewagi lokalizacyjne są słabe lub w zaniku. Może to oznaczać początek międzynarodowej specjalizacji inwestycyjnej kraju.

Etap 4

W etapie 4 znajdują się kraje, z których odpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich rośnie szybciej niż napływające ZIB. Oznacza to, że przedsiębiorstwa krajowe posiadają przewagę własnościową i mogą konkurować na dowolnym rynku zagranicznym. Wartość przedsiębiorstw znacznie wzrosła, a ich działalność jest zróżnicowana, zarówno pod względem geograficznym jak i pod względem branż. Na tym etapie, rola rządu zmienia się w pewnym stopniu. Administracja nadal koncentruje się na poprawie efektywności rynku

i zmniejszeniu kosztów transakcyjnych, jednak (co ważniejsze) rządy zaczynają podejmować interwencje bardziej strategiczne, w zakresie wspierania nowo powstających gałęzi przemysłu i ograniczenia negatywnego wpływu gospodarczego i społecznego wywołanego eliminacją branż schyłkowych (nieefektywne gałęzie przemysłu).

Etap 5

Ostatni etap ścieżki rozwoju inwestycji został zaproponowany po raz pierwszy dopiero w 1986 r., co miało na celu uwzględnienie wiodących krajów rozwiniętych [Dunning 1986, s. 30-31]. Wynikało to z trudności wyjaśnienia zjawiska równoważenia się skumulowanych napływów i odpływów ZIB w krajach najbardziej rozwiniętych od połowy lat 80-tych. Mimo stałych wysokich poziomów ZIB, saldo inwestycji oscyluje wokół zera, a wszelkie fluktuacje związane są przede wszystkim z wahaniami kursów wymiany walut i cykli koniunkturalnych.

W celu uzupełnienia powyższego przeglądu teorii ZIB, warto wspomnieć o podejściu, które bierze pod uwagę cechy aktualnej sytuacji politycznej i gospodarczej krajach azjatyckich, co z kolei ma istotny wpływ na poziom ZIB przedsiębiorstw z tej grupy krajów. Tego rodzaju przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się, które włączywszy się w latach dziewięćdziesiątych do gospodarki światowej, uzyskały możliwość nadrobienia zaległości w kluczowych obszarach w stosunku do KTN z gospodarek rozwiniętych, określane są jako latecomer firms.

Fenomen ten zmusił badaczy na całym świecie do opracowania nowych ram teoretycznych dla ZIB. Mathews starał się zobrazować schemat ekspansji inwestycyjnej korporacji azjatyckich przy pomocy opracowanego przez niego modelu LLL (Linkage–Leverage–Learning) [Mathews 2006, s. 6]. Pobudką do stworzenia nowych ram teoretycznych, był fakt, że przedsiębiorstwa azjatyckie z powodzeniem zinternacjonalizowały swoją działalność, a w niektórych przypadkach stały się liderami w swoich branżach, rozpoczynając ekspansję międzynarodową bez znaczących technologii oraz wiedzy. Mathews [2006] wymienia kilka cech szczególnych wspomnianej grupy przedsiębiorstw: przyspieszona internacjonalizacja, innowacje organizacyjne, innowacje strategiczne. Oparta na tych cechach konstrukcja modelu LLL składa się z trzech procesów:

- Linkage - krytycznym punktem wyjścia dla firm nie są ich własne przewagi, ale zasoby, które są w stanie uzyskać na innych rynkach. Firmy starają się zdobyć nowe aktywa na rynkach zagranicznych Ażeby zminimalizować ryzyko, przedsiębiorstwa próbują angażować się we wspólne przedsięwzięcia w krajach goszczących (joint venture). Jak zauważa

Mathews, w tradycyjnych teoriach "partnerstwo i wspólne przedsięwzięcia są postrzegane przez firmę już działającą na rynku, ogólnie rzecz biorąc, jako źródło odpływu własnych aktywów i wiedzy" [Mathews, 2006, s. 19].

- Leverage - odnosi się do sposobów i form współpracy z przedsiębiorstwami na rynkach zagranicznych, dzięki którym możliwe jest pozyskanie konkretnych zasobów (forma współpracy zależna jest od skali otwarcia rynku). Pozwala to na zbudowanie "światowej sieci połączeń między przedsiębiorstwami" [Mathews, 2006, s. 19]
- Learning - wielokrotne „wykorzystywanie” procesów leverage oraz linkage doprowadza z czasem, do bardziej efektywnego wykonywania tych operacji.

Model LLL był brany pod uwagę w szeregu badań empirycznych, a jego istnienie wydaje się być uzasadnione. Przydatność tej koncepcji może być ograniczona jednak dla wyjaśnienia ZIB przedsiębiorstw z krajów rozwiniętych, podejmowanych przede wszystkim w gospodarkach rozwiniętych.

Jak wynika z powyższej analizy, różne podejścia do biznesu międzynarodowego doprowadziły do powstania znacznej ilości opracowań w literaturze, w której czynniki determinujące zaangażowanie przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych stanowią główne zagadnienie. Kluczową kwestią wydają się być niedoskonałości rynku, które skłaniają firmy do internacjonalizacji działalności. Pod wieloma względami, działalność międzynarodowa nie różni się od tego, co przedsiębiorstwa robią na rodzimym rynku.

Buckley [2007] uważa, że internacjonalizacja może być postrzegana jako jeden z wymiarów rozwoju przedsiębiorstwa. Niemniej jednak, jest to wymiar inny od wszystkich. Z jednej strony, kraje różnią się pod względem cech prawnych, politycznych i kulturowych, które generują cały szereg problemów. Z drugiej strony, wielonarodowość zmienia istotę firmy, i może być sama w sobie źródłem konkurencyjnych (własnościowych) przewag.

Kwestia zmiany lub wewnętrznego dynamicznego charakteru procesu internacjonalizacji, była szczególnie atrakcyjna dla szkoły skandynawskiej. Przeszkody, które napotyka przedsiębiorstwo na rynkach zagranicznych nie są ani trwałe, ani powszechne. Internacjonalizacja jest procesem uczenia się, który może być realizowany stopniowo angażując środki, począwszy od krajów bardziej znanych aż do najbardziej odległych. Jeśli internacjonalizacja przewag własnościowych wyjaśnia, dlaczego korporacje transnarodowe w ogóle istnieją [Dunning 1991], to prawdopodobnie tylko dynamiczne podejście do internacjonalizacji może pozwolić zrozumieć proces rozwoju KTN. Jednak, aby zrozumieć sposób w jaki zorganizowana jest międzynarodowa produkcja na świecie, potrzebny jest ostatni element krytyczny. Jest nim znaczenie czynników lokalizacyjnych.

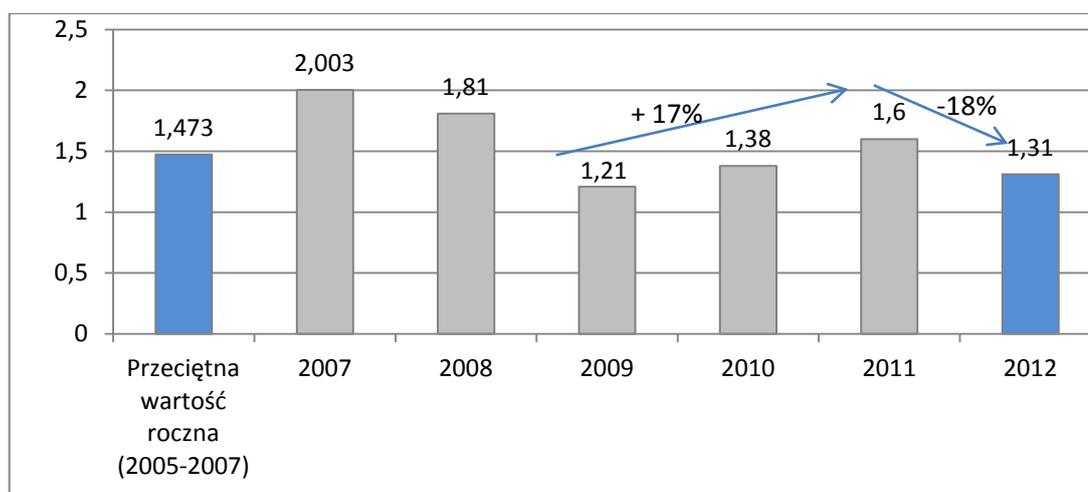
Tylko interakcja między internalizacją przewag własnościowych wraz z przewagami lokalizacyjnymi może wyjaśnić konfigurację działalności korporacji transnarodowej. Powyższy wniosek wydaje się stanowić podstawę paradygmatu eklektycznego [Dunning, 1979], który stanowi podstawę teoretyczną niniejszej pracy. Idealnym modelem, zdaniem autora, byłoby jednak połączenie założeń paradygmatu OLI z dynamicznymi elementami ścieżki rozwoju inwestycji (IDP), czego jednak do tej pory nie udało się dokonać.

1.4. Charakter światowych przepływów inwestycyjnych

Analizując światowe przepływy kapitału w ujęciu historycznym nietrudno zauważyć, iż zachodzą w nich dynamiczne zmiany, zarówno w strukturze geograficznej, jak i branżowej. W okresie między 2005 a 2007 r. średni poziom globalnych przepływów ZIB osiągnął wartość niemalże półtorej biliona USD (wykres 1). Po rekordowym pod tym względem 2007 r. (2 bln USD) przyszedł czas na zdecydowanie załamanie na skutek pogłębiającego się światowego kryzysu finansowego i gospodarczego. W latach 2010-2011 r. odnotowano wprawdzie wzrost (łącznie o 17%), jednak najnowsze dane wskazują, że wartość globalnych ZIB spadła ponownie w 2012 r., o prawie 1/5 w stosunku do roku poprzedniego, tym samym osiągnięto niższą wartość od średniej z lat 2005-2007.

Najsilniejsze spadki w 2012 r. miały miejsce w krajach rozwiniętych, głównie w Unii Europejskiej. Niższą wartości przepływów inwestycyjnych odnotowano w 22 z 38 gospodarek rozwiniętych. Na uwagę zasługuje jednak znaczący wzrost znaczenia krajów grupy BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), których udział się zwiększył zarówno w całkowitej wartości napływów, jak i odpływów ZIB.

Wykres 1. Światowe przepływy ZIB (2005-2012, bln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTADStat [2013]

Tabela 2 zawiera dane na temat wzrostu globalnego PKB, wartości handlu zagranicznego, zatrudnienia oraz przepływów ZIB. Pierwszym wnioskiem jaki się nasuwa jest to, iż we wszystkich kategoriach (oprócz zatrudnienia) zanotowano zdecydowany spadek w 2009 r. Najwyższe wahania dotyczyły globalnych przepływów inwestycyjnych. Szacunki na rok 2013 oraz prognozy na 2014 r. wskazują jednak, że spodziewane jest ożywienie światowych przepływów ZIB. Jeśli sprawdzą się prognozy, poziom inwestycji na koniec 2014r. będzie o około 200 mld niższy niż roku 2008, tuż po wybuchu kryzysu.

Tabela 2. Stopy wzrostu globalnego PKB, wartości handlu zagranicznego, zatrudnienia oraz przepływów ZIB (2008-2014)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014**
PKB (%)	1,4	-2,1	4,0	2,7	2,3	2,4	3,1
Wartość handlu zagranicznego (%)	3,0	-10,4	12,6	5,8	3,2	4,5	5,8
Zatrudnienie (%)	1,1	0,4	1,4	1,5	1,3	1,3	1,3
ZIB (%)	-9,5	-33	14,1	16,2	-18,3	7,7	17,1
Wartość ZIB (bln USD)	1,81	1,21	1,38	1,6	1,31	1,4	1,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTADStat [2013]

*szacunki ** prognoza

Tabela 3 przedstawia wartość napływów ZIB do wybranych krajów/grup krajów. Dane dotyczące gospodarek rozwijających się wskazują, że praktycznie w każdym z analizowanych regionów odnotowano kilkukrotny wzrost napływu ZIB między 2000 a 2011r., a całkowita wartość kapitału ulokowanego w formie bezpośrednich inwestycji osiągnęła 528 mld USD. Gospodarki Azji Wschodniej (w tym Chiny) odpowiadały za ponad połowę ZIB w badanym okresie, natomiast w Ameryki Łacińskiej zainwestowano nieco ponad 1/5 zagregowanej wartości.

Do czołowych gospodarek rozwiniętych – USA, Unii Europejskiej oraz Japonii, skierowana została ponad połowa ZIB w badanym okresie, choć obserwowana dynamika wzrostu nie była tak wyraźna, jak w przypadku gospodarek rozwijających się. Warto również zwrócić uwagę, że do krajów Unii Europejskiej napłynęło trzykrotnie więcej kapitału w badanym okresie niż do Stanów Zjednoczonych i kilkudziesięciokrotnie więcej niż do Japonii.

Tabela 3. Napływ ZIB w przekroju grup gospodarek (2000-2011, mln USD)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Świat	361 153	285 329	347 433	475 850	622 123	864 959	1 050 336	1 288 434	1 190 426	1 073 605	1 355 039	1 489 920
Gospodarki rozwijające się	106 086	108 095	107 269	120 279	152 762	229 867	279 504	355 931	390 455	382 071	509 337	527 827
Ameryka Łacińska	23 289	21 585	20 425	26 163	37 827	55 303	77 895	93 277	97 427	80 627	96 525	113 067
Afryka	10 152	10 697	11 598	14 287	16 654	27 774	35 874	50 960	60 841	46 498	61 584	61 351
Bliski Wschód	5 744	7 693	6 939	7 643	9 278	10 793	13 489	17 560	22 083	19 839	23 223	26 074
Azja Południowa	721	2 932	3 206	3 656	5 388	7 979	11 542	15 236	16 585	16 196	19 082	20 562
Azja Południowo-Wschodnia	11 084	10 945	12 470	13 716	21 274	23 996	24 123	28 330	30 967	25 485	36 083	41 597
Azja Wschodnia	55 583	54 550	52 727	55 172	62 747	104 166	116 891	151 868	163 980	192 971	271 915	264 654
Gospodarki rozwinięte	240 481	159 069	232 936	337 365	452 642	605 592	719 991	865 094	705 004	629 981	765 931	765 391
Stany Zjednoczone	56 910	12 784	43 244	73 749	99 754	127 978	159 187	136 261	139 073	112 392	153 267	153 267
Unia Europejska	137 448	107 360	150 645	209 291	279 967	368 341	447 812	566 078	410 524	402 713	471 555	441 557
Japonia	2 615	4 122	5 320	5 041	6 343	9 484	9 011	14 886	11 770	8 766	5 818	5 818

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Monetary Fund [IMF 2013]

Podstawowym wnioskiem z analizy przedstawionych wyżej danych jest to, że w gospodarkach rozwijających się widoczny jest dynamiczny trend wzrostowy napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wskazuje to jednoznacznie na potrzebę pogłębionych badań dotyczących czynników determinujących nasilonego po 2005 r. zainteresowania korporacji transnarodowych tą grupą krajów.

Rozdział 2.

Czynniki warunkujące podjęcie oraz lokalizację zagranicznych inwestycji bezpośrednich

W rozdziale pierwszym przedstawione zostały podstawowe pojęcia związane z międzynarodowymi przepływami kapitału w formie ZIB – scharakteryzowano pojęcia korporacji transnarodowej oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a także przedstawiono formy podejmowanych inwestycji, wskazując na ich cechy szczególne. Ponadto zarysowana została historia rozwoju inwestycji zagranicznych oraz ewolucja koncepcji teoretycznych tłumaczących przepływy inwestycyjne. Autorzy różnych podejść teoretycznych dochodzili niejednokrotnie do zaskakujących wniosków odnośnie czynników determinujących poziom, strukturę oraz lokalizację podejmowanych przez korporacje transnarodowe inwestycji. Niniejszy rozdział ma na celu uszeregowanie wniosków płynących z wiodących podejść teoretycznych oraz wybranych badań empirycznych.

2.1. Struktura uwarunkowań zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Przez pojęcie uwarunkowań lub warunków należy rozumieć czynniki wyznaczające (warunki konieczne) albo umożliwiające (warunki wystarczające) powstanie określonego zjawiska, stosunku, stanu rzeczy, cechy itp. lub też zwiększające prawdopodobieństwo jego zaistnienia (warunek sprzyjający) [Stachowiak 2007, s.16]. Często pod pojęciem warunku rozumie się również przyczynę, a zatem tzw. sprawczy człon związku przyczynowo-skutkowego.

Uwarunkowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich można zatem interpretować jako pewien zespół specyficznych cech, stanów, a także zjawisk o charakterze gospodarczym przestrzennym, społecznym czy też przyrodniczym, oddziałujący na lokalizację, zakres, formę, tempo i możliwości realizacji ZIB.

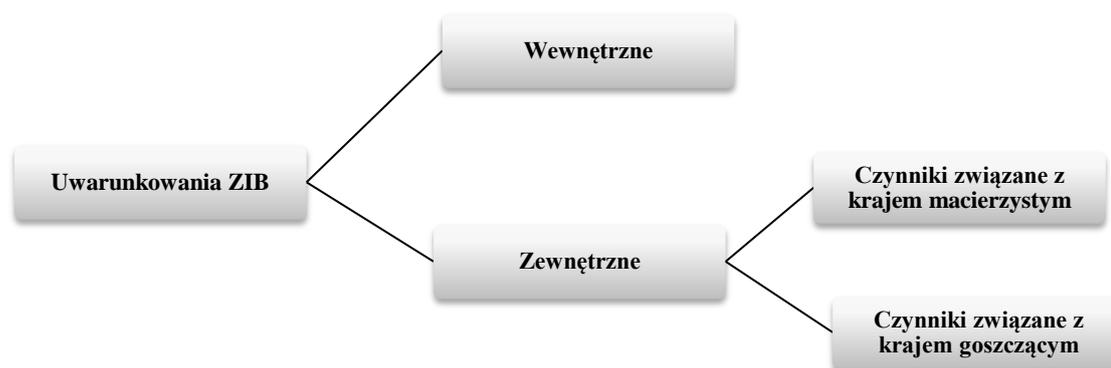
Przedstawiony w rozdziale pierwszym przegląd wiodących koncepcji teoretycznych dotyczących zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich pozwala na zaryzykowanie stwierdzenia, że większość podejść teoretycznych odnosi się do czynników występujących de facto na dwóch płaszczyznach:

- a) na poziomie przedsiębiorstwa oraz związanych z jego funkcjonowaniem strategią, zasobami oraz przewagami - tę grupę czynników można określić mianem wewnętrznych.
- b) na poziomie elementów niezależnych od przedsiębiorstwa, jednak wpływających na realizację jego strategii – czynniki zewnętrzne.

Uwarunkowania na poziomie przedsiębiorstwa wynikają z modelu jego funkcjonowania, nie mając zasadniczo charakteru przestrzennego. Czynniki zewnętrzne odnoszą się przede wszystkim do cech obecnej lokalizacji firmy, w której działa i własności lokalizacji, w której mają zostać podjęte działania inwestycyjne. Z tego względu uwarunkowania zewnętrzne można dość intuicyjnie podzielić na te, związane z krajem macierzystym inwestora oraz uwarunkowania panujące w kraju goszczącym ZIB.

Oprócz wymienionych kategorii uwarunkowań zewnętrznych można wymienić jeszcze dwie inne grupy czynników, które mogą mieć mniej lub bardziej istotny wpływ na ekspansję inwestycyjną przedsiębiorstw: trendy międzynarodowe oraz konkurencja globalna. Pod pojęciem trendów międzynarodowych autor rozumie takie czynniki, jak: koniunktura gospodarki światowej, wahania cen surowców, konflikty zbrojne i polityczne, katastrofy ekologiczne, etc. Natomiast charakter konkurencji globalnej może być związany np. z fuzjami korporacji transnarodowych, wejściem na globalny rynek przedsiębiorstw wspieranych finansowo przez rządy państw, wejściem na ścieżkę szybkiego rozwoju gospodarek rozwijających się oraz innymi czynnikami, oddziałującymi na zmiany na globalnym rynku. Obie wyżej wyjaśnione grupy czynników są niezależne lub zależne w niewielkim stopniu od zarówno gospodarek macierzystych, goszczących, jak i pojedynczych przedsiębiorstw. Mając powyższe na uwadze, powyższe grupy uwarunkowań nie będą przedmiotem analizy w niniejszej pracy. Na tym etapie można zatem przyjąć strukturę uwarunkowań przedstawioną na rysunku 1.

Rysunek 1. Uwarunkowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich



Źródło: Opracowanie własne

Przeprowadzono i opublikowano szereg empirycznych badań, by oszacować, które czynniki są kluczowe do wyjaśnienia zjawiska bezpośrednich inwestycji korporacji transnarodowych w danym kraju. Do tej pory nie udało się jednak wypracować porozumienia między badaczami. W dalszej części rozdziału przedstawione zostaną wyniki wybranych

badan, dotyczących zarówno uwarunkowań wewnętrznych, jak i zewnętrznych ZIB, w odniesieniu do wiodących podejść teoretycznych.

2.2. Uwarunkowania wewnętrzne. Motywy inwestycji

W zglobalizowanej gospodarce przedsiębiorstwa uzasadniają zaangażowanie zagraniczne pragnieniem zwiększenia lub ochrony rentowności działalności i/lub wartości przedsiębiorstwa. Jednym ze sposobów, za pomocą którego korporacje transnarodowe (KTN) osiągają ten cel, są zagraniczne inwestycje bezpośrednie, dzięki którym mają szanse wykorzystać swoje przewagi konkurencyjne na arenie międzynarodowej. Tymi przewagami mogą być aktywa należące do firmy (np. patenty, rozpoznawalna marka lub technologie produkcji). Wykorzystywanie tego rodzaju przewag w procesie internacjonalizacji określane w literaturze jest jako *asset exploiting* (wykorzystywanie aktywów).

W opozycji do strategii KTN, polegającej na wykorzystaniu przez KTN specyficznych aktywów firm, istnieje strategia *asset augmenting* (rozszerzanie aktywów). Zgodnie z nią, firmy nie muszą posiadać znaczących przewag konkurencyjnych na poziomie firmy, aby dokonać ekspansji na rynkach zagranicznych [UNCTAD 2006]. Internacjonalizacja zresztą zasadniczo nie musi wiązać się bezpośrednio z podjęciem ZIB. Przedsiębiorstwa mogą zdecydować się na eksport na rynek zagraniczny (oparty na produkcji krajowej), osiągając w ten sposób np. korzyści skali. Nawet tam gdzie produkcja zagraniczna wydaje się być pożądana, firma może zdecydować się na licencjonowanie swoich wypracowanych rozwiązań podmiotom zagranicznym. Problem może powstać wówczas, gdy przedsiębiorstwo i ewentualny licencjobiorca nie dojdą do porozumienia odnośnie wartości licencji. W takim przypadku przedsiębiorstwo może zdecydować się na wybór własnego partnera zagranicznego. Tego typu kwestie związane są z motywacjami przedsiębiorstw w oparciu o strategię *asset augmenting*.

Sprawdzenie założeń dotyczących znaczenia aktywów przedsiębiorstwa nie jest łatwe, ponieważ czynniki specyficzne dla przedsiębiorstwa są nierzadko trudno dostrzegalne lub owiane tajemnicą, w związku z czym trudno je wycenić. W rezultacie, w badaniach empirycznych wykorzystywano na ogół jako zmienną wyjaśniającą (dlaczego firma podjęła decyzję o umiędzynarodowieniu działalności) nakłady przedsiębiorstw na R&D oraz wydatki na cele marketingowe zamiast wartość aktywów przedsiębiorstwa. Wyniki przeprowadzanych badań sugerują, że nakłady na R&D są pozytywnie skorelowane ze stopniem umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa, natomiast wyniki analiz, w których brano pod uwagę wydatki na cele marketingowe są nieco bardziej podzielone.

Morck i Yeung [1992] zaproponowali test, który pozwolił ocenić, czy amerykańskie korporacje decydujące się na przejęcia zagranicznych przedsiębiorstw, posiadały wysokie nakłady na R&D oraz marketing. Okazało się, że rzeczywiście zmienne te są pozytywnie skorelowane z poziomem inwestycji, co potwierdza zasadność założeń strategii *asset exploiting*.

Istnieją jednak dowody na to, że przedsiębiorstwa mało innowacyjne (w stosunku do konkurentów w danej branży), odznaczają się również wysokim prawdopodobieństwem zaangażowania inwestycyjnego. Na przykład Kogut i Chang [1991] oraz Blonigen [1997] potwierdzili, że inwestycje japońskich korporacji w Stanach Zjednoczonych były motywowane chęcią uzyskania dostępu do aktywów przedsiębiorstw amerykańskich. Jest to chyba jeden z najbardziej wyrazistych przykładów realizacji strategii *asset augmenting*

Po tym, jak decyzja o podjęciu zagranicznej inwestycji zostaje podjęta, pozostają inne kwestie wymagające rozwiązania: gdzie ulokować inwestycje, kiedy i na jaką skalę? Odpowiedź na te pytania nie jest prosta, szczególnie dla małej lub nowej korporacji transnarodowej. Cenne podejście do tych zostało dostarczone przez teorię internacjonalizacji przedsiębiorstw, która podkreśla znaczenie nauki (*learning*) w procesie internacjonalizacji [Johanson i Vahlne 1977, Blomstermo i Sharma 2003]. Założenia tego modelu wskazują, że tempo i forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa determinowana jest przez dynamiczne oddziaływanie zobowiązań na zagranicznych rynkach, a wiedzą i doświadczeniem zaczerpniętym z tegoż miejsca [Macharzina i in. 2003]. Przedsiębiorstwa, zgodnie z opisanym procesem internacjonalizacji, podejmują stopniowe kroki w kierunku pełnego zaangażowania na zagranicznym rynku. Wskazywana jest również tendencja do rozszerzania działalności na znane przedsiębiorstwu rynki (np. z krajów ościennych) oraz znaczenie budowania relacji.

W odniesieniu do przewag własnościowych, Caves [1971] skupił się na zróżnicowaniu produktów, będąc w przekonaniu, że ZIB ma przewagę nad eksportem i licencjonowaniem, jeśli dywersyfikacja produktów oparta jest na odpowiedniej wiedzy. Knickerbocker [1973] oparł swoje badania na relacji pomiędzy ZIB i rywalizacją oligopolową między firmami. Stwierdził on, że rozkwit ZIB na globalnym rynku odzwierciedla strategiczną rywalizację między spółkami spowodowaną wejściem konkurencji na dane rynki. Innymi słowy, przedsiębiorstwa charakteryzują się zachowaniem naśladowczym, jednak nie jest możliwe zdobycie w ten sposób strategicznej przewagi [Knickerbocker 1973]. Również Aharoni [1966] uznał konkurencyjność za znaczący czynnik decydujący o podjęciu decyzji inwestycyjnej przez przedsiębiorstwo. Korporacje odczuwają

strach przed utratą konkurencyjności, stąd potrzeba naśladowania rywali na obcych rynkach i wzmożona rywalizacja na rynku rodzimym.

Rywalizacja między przedsiębiorstwami wpływa także na ich decyzję o obniżeniu kosztów produkcji w celu podniesienia swojej konkurencyjności. Vernon [1966] zbadał cykl życia produktu. Biorąc pod uwagę fakt, że produkty przyjmują określoną krzywą cyklu życia (wzrost, dojrzałość, schyłek) i to, o ile zmniejszy się wskaźnik wadliwych produktów, Vernon odkrył, że firmy wolą inwestować bezpośrednio na rynkach zagranicznych, niż ponosić koszty związane z eksportem. W stadium wzrostu, firmy inwestują w innych rozwiniętych gospodarkach, gdzie rynki zbytu zwiększają się i może zostać podjęta lokalna produkcja. Natomiast w stadium dojrzewania i schyłku produkcja zostaje przeniesiona na rynki państw rozwijających się. Wynika to z tego, że gdy rynek staje się przesycony, a produkty mniej innowacyjne, kładzie się nacisk na redukcję kosztów [Hill 2007].

Buckley i Casson [1976] próbowali udowodnić, że firmy decydują się na ZIB kiedy koszty transakcyjne (np. koszty zdobywania informacji, koszty negocjacji) przewyższają koszty internalizacji (związane z komunikacją i organizacją wewnętrzną). Kiedy ryzyko inwestycji i niepewność są wysokie, wtedy też koszty transakcyjne są wysokie i zalecane jest wówczas podjęcie inwestycji. Buckley i Casson zauważają również, że na pewnych rynkach (np. rynku wiedzy) istnieje duże zapotrzebowanie na internalizację. Autorzy twierdzą, że wiedza powinna być dobrem dowolnie wykorzystywanym w obszarze całej korporacji, w tym również w jej oddziałach zagranicznych. Wiedzę można także sprzedać na rynku, jednak problematyczna jest w tym przypadku jej wycena.

Jedno z podstawowych pytań dotyczących ZIB: dlaczego firma preferuje obsługę rynku zagranicznego za pomocą ZIB zamiast innych sposobów, np. eksportu czy umowy licencyjnej, pozostaje niestety częściowo otwarte. Standardowa odpowiedź związana jest jednak z istnieniem wartości niematerialnych i prawnych. Tego rodzaju aktywa stanowią zasoby wewnętrzne przedsiębiorstwa, których skuteczne wykorzystanie może przyczynić się do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku. UNCTAD [2006] zaprezentowała alternatywną listę cech, które powinno posiadać przedsiębiorstwo z gospodarki rozwijającej się, chcące podjąć bezpośrednio inwestycje na zagranicznym rynku (tabela 4).

Tabela 4. Cechy przedsiębiorstw z krajów rozwijających się, podejmujących ZIB

Segment	Cechy
Doświadczenie i technologie	<ul style="list-style-type: none"> • doświadczenie przedsiębiorstwa, • odpowiednie technologie, • zdolność do adopcji nowych rozwiązań technologicznych (w takich branżach, jak infrastruktura, telekomunikacja), • inwestycje w badania i rozwój (R&D).
Możliwości produkcyjne	<ul style="list-style-type: none"> • efektywna produkcja, • szerokie możliwości dystrybucji produktów.
Model biznesowy	<ul style="list-style-type: none"> • zdolność do budowania sieci relacji celem osiągnięcia korzyści na międzynarodowych rynkach, • nacisk na konsumenta i dostawców w relacjach.
Forma zarządzania przedsiębiorstwem	<ul style="list-style-type: none"> • firma rodzinna, • firma państwowa, • sposób funkcjonowania firmy umożliwiający budowanie międzynarodowych relacji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD [2006, s. 148]

Cechy przedsiębiorstwa podejmującego inwestycje bezpośrednią zostały skategoryzowane przez UNCTAD na cztery segmenty: doświadczenie i technologie, możliwości produkcyjne, model biznesowy oraz forma zarządzania przedsiębiorstwem. Zasadniczo wszystkie wymienione elementy w poszczególnych segmentach można uznać za pewne przewagi własnościowe. Widoczna jest jednak jedna różnica w stosunku do czynników wymienionych we wcześniejszej analizie – według UNCTAD, w przypadku przedsiębiorstw z krajów rozwijających się podkreślana jest ich zdolność do budowania relacji międzynarodowych oraz wysoka zdolność do adaptacji rozwiązań technologicznych. Sugeruje to, że wykorzystywaną strategią jest przede wszystkim *asset augmenting*.

Zasadniczo, ze względu na wyżej wymienione uwarunkowania wewnętrzne (specyficzne dla przedsiębiorstw działających na rynkach zagranicznych i stanowiących podstawę podjęcia ZIB), Behrman [1981, s. 33–34] wyróżnił cztery podstawowe motywy inwestycji przedsiębiorstw: poszukujące rynku, poszukujące zasobów, poszukujące efektywności oraz poszukujące wiedzy. Na tej kategoryzacji motywów bazował również Dunning, który określił i sprecyzował również cztery typy inwestycji, najczęściej cytowane w literaturze dotyczącej międzynarodowych przepływów inwestycyjnych [Dunning i Lundan 2008, s. 67-74):

- inwestycje, których celem jest poszukiwanie/zdobywanie zasobów w kraju goszczącym (*Resource-seeking Foreign Direct Investments*).
- inwestycje nastawione na poszukiwanie rynków zbytu (*Market-seeking Foreign Direct Investments*).
- inwestycje zorientowane na podwyższenie efektywności (*Efficiency-seeking Foreign Direct Investments*).
- inwestycje związane z poszukiwaniem/zdobywaniem aktywów strategicznych (*Strategic assets-seeking Foreign Direct Investments*).

Inwestycje bezpośrednie, których celem jest poszukiwanie zasobów w kraju goszczącym, podejmowanie są celem skorzystania z zasobów kraju goszczącego, co wiąże się zazwyczaj z chęcią osiągnięcia określonych przewag kosztowych związanych dostępem do tańszych i/lub wyższej jakości zasobów obecnych w gospodarce przyjmującej kapitał. Wśród inwestorów, którzy ukierunkowani są na zasoby można wyróżnić trzy podstawowe typy przedsiębiorstw [Dunning i Lundan 2009, s. 69]. Pierwszy typ obejmuje inwestorów wykorzystujących istniejące w kraju goszczącym różnego typu zasoby surowcowe (np. rudy metali, ropa naftowa, gaz ziemny, produkty rolne) ze uwagi na ich jakość, cenę lub dostępność dla zagranicznych inwestorów. Celem nadrzędnym tego typu ZIB jest nie tylko minimalizacja kosztów, ale także zabezpieczenie źródeł dostaw tych zasobów. Warto bowiem dodać, że większość korporacji podejmujących inwestycje bezpośrednie typu *natural resources-seeking* eksportuje ostatecznie swoje produkty do krajów macierzystych.

Drugi typ inwestycji podejmowany jest przez korporacje poszukujące na zagranicznych rynkach taniej, zwykle niewykwalifikowanej lub średnio wykwalifikowanej siły roboczej. ZIB tego typu pochodzą na ogół z krajów rozwiniętych, gdzie koszty pracy są relatywnie wysokie. Filie zagraniczne są zakładane przede wszystkim w krajach rozwijających się i są źródłem produktów skierowanych głównie na eksport. Trzeci rodzaj obejmuje inwestorów szukających możliwości przejęcia zasobów niematerialnych, np. rozwiązań technologicznych, marketingowych czy organizacyjnych.

Należy dodać, że do kategorii przedsiębiorstw poszukujących zasobów naturalnych zaliczane są korporacje działające m.in. w branży paliwowej, drzewnej czy wydobywczej, natomiast jeżeli przedsiębiorstwo poszukuje zasobów ludzkich, miejscem lokalizacji działalności jest gospodarka, w której istnieje tania siła robocza, odznaczająca się jednocześnie odpowiednią wydajnością. Inwestycje tego typu podejmują zarówno korporacje transnarodowe z rynków wschodzących (*emerging markets*) jak i z krajów rozwiniętych.

Inwestycje bezpośrednie ukierunkowane na zdobywanie rynków (*market-seeking*) są podejmowane celem utrzymania, ochrony już istniejących rynków zbytu lub też wykorzystania/promowania nowych rynków. Poza rozmiarem rynku goszczącego oraz perspektywami jego rozwoju, istnieją cztery główne przyczyny, dla których KTN decydują się na zaangażowanie w celu poszukiwania rynków.

Pierwszym powodem może być to, iż główni dostawcy lub też kontrahenci zdecydowali się na produkcję zagraniczną i w celu utrzymania dalszej współpracy, powiązane przedsiębiorstwa decydują się podążać za nimi (np. japońscy dostawcy komponentów do produkcji samochodów przenieśli swoją działalność za rodzimymi koncernami motoryzacyjnymi do USA). Druga przyczyna może być związana z okolicznościami, w których dany produkt musi być dostosowany do preferencji konsumentów na rynku goszczącym. W przypadku niedostosowania się do lokalnych wymogów związanych z tradycjami, kulturą, wymogami prawnymi itp. zagraniczne przedsiębiorstwa mogą stracić swój udział w rynku na rzecz lokalnych przedsiębiorstw rozumiejących lepiej tamtejsze uwarunkowania. Kolejnym powodem dla których firmy decydują się na ZIB jako formę obsługi rynków zagranicznych jest to, iż koszty produkcji w kraju goszczącym mogą okazać się niższe niż w przypadku eksportu (np. biorąc pod uwagę koszty transportu, cła i inne bariery handlowe). Ostatnią przyczyną jest konieczność fizycznej obecności danego przedsiębiorstwa na rynkach, które są obsługiwane przez konkurentów danej korporacji (strategia defensywna lub agresywna).

Warto dodać, że w przypadku inwestycji typu *market-seeking*, firma matka oraz jej filie zagraniczne są zintegrowane horyzontalnie [Dunning i Lundan 2008, s.71], co pozwala na uzyskanie większych możliwości obsługi rynków zagranicznych. Wykorzystane są przy tym istotnie przewagi własnościowe przedsiębiorstwa (technologie, marki, marketing, patenty etc.). Modele teoretyczne tłumaczące inwestycje horyzontalne sugerują substytucyjny charakter ZIB oraz eksportu [Brainard 1997].

Celem inwestycji typu *efficiency-seeking* jest racjonalizacja podjętych wcześniej inwestycji typu *resource-seeking* oraz *market-seeking* w taki sposób, aby firma mogła efektywniej zarządzać rozproszonymi geograficznie spółkami [Dunning i Lundan 2009, s. 72]. Z reguły podnoszenie efektywności jako motyw ZIB dotyczy dużych, doświadczonych oraz jednocześnie posiadających ugruntowaną pozycję korporacji, które chcą skorzystać z istniejących na danym rynku goszczącym możliwości, wykorzystując w sposób pełniejszy własne przewagi. Wyróżnia się dwa rodzaje inwestycji typu *efficiency-seeking*. Pierwszy z nich charakteryzuje się wykorzystaniem różnic w kosztach i dostępie do tradycyjnych

czynników wytwórczych. Drugi rodzaj jest stosowany w krajach goszczących cechujących się podobną strukturą rynku wewnętrznego oraz poziomem dochodów obywateli, w związku z czym wykorzystywane są przede wszystkim różnice w gustach konsumentów. Istotną rolę w tego typu inwestycjach odgrywają struktura popytu, poziom konkurencji oraz sytuacja mikro- oraz makroekonomiczna gospodarki przyjmującej. Celem podstawowym przedsiębiorstw jest w tym przypadku przede wszystkim uzyskanie bardziej efektywnych źródeł produkcji. Jest to możliwe dzięki zakładanym zagranicznym filii korporacji, dysponującymi nowoczesnymi liniami produkcyjnymi.

Kolejnym typem stanowią inwestycje nastawione na poszukiwanie zasobów strategicznych. Cechą wyróżniającą ten rodzaj ZIB jest chęć utrzymania lub też wzmocnienia pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym poprzez przejmowanie aktywów zagranicznych przedsiębiorstw. Celem przedsiębiorstw nie jest zatem wyłącznie uzyskiwanie dostępu do marketingowego know-how czy sposobów redukcji kosztów, lecz przede wszystkim nabywanie fizycznych aktywów przedsiębiorstw oraz wiedzy i kompetencji pracowników (*human competences*) [Clegg i Voss 2012, s. 14]. Uzyskanie tego rodzaju aktywów może przyczynić się istotnie do wzmocnienia posiadanych przez przedsiębiorstwo przewag własnościowych [Dunning i Lundan 2008, s.73]. Przykładem takiej strategii są korporacje transnarodowe z gospodarek rozwijających się, które dokonują przejęć firm będących w posiadaniu pożądaných aktywów. W rzeczywistości, inwestorzy podejmujący się tego typu ZIB kierują się jednak przede wszystkim chęcią ograniczenia ryzyka, zmniejszenia kosztów transakcyjnych oraz uzyskania synergii w obszarze R&D. W związku z tym, podobnie jak w przypadku inwestycji poszukujących efektywności, ten typ ZIB ma przede wszystkim na celu zwiększenie kapitalizacji zysków przedsiębiorstwa.

Dunning i Lundan [2008, s.74] twierdzą, że mogą być pewne motywy, które nie mieszczą się w czterech kategoriach opisanych powyżej. Z tego względu, pozostałe motywy zostały podzielone na trzy grupy: (1) „inwestycje uciezkowe” (*escape investment*) – w celu pominięcia restrykcyjnych przepisów lub ograniczenia oddziaływania polityki ekonomicznej prowadzonej przez rządy w krajach macierzystych, (2) „inwestycje wsparcia” (*support investment*) - wspieranie działalności reszty przedsiębiorstwa oraz „pasywne inwestycje” (*passive investments*) - inwestycje zagraniczne, które nie spełniają wymogów wynikających z definicji ZIB.

W literaturze stosowane i wymieniane są jednak przede wszystkim scharakteryzowane wyżej 4 podstawowe typy/motywy inwestycji, których kategoryzacja będzie stosowana również w niniejszej pracy. Można jednak zaryzykować stwierdzenie, że

wraz z rozwojem światowej gospodarki oraz postępowaniem technologicznym, zarysują się zupełnie nowe motywy ekspansji inwestycyjnej.

Podsumowując, przedsiębiorstwo powinno posiadać pewną przewagę lub grupę przewag specyficznych dla niego i pozwalających się elastycznie przemieszczać w obrębie jej oddziałów. Taka przewaga, określana jako przewaga własnościowa, nie jest jednak warunkiem wystarczającym dla podjęcia inwestycji zagranicznej, choć według Cassona i Buckleya [1976] oraz Cavesa [1971] jest warunkiem koniecznym. Te oparte przede wszystkim na wiedzy zasoby przedsiębiorstwa mogą być reprezentowane przez tzw. kapitał ludzki pracowników, a zatem zdolności, umiejętności, możliwości pracowników, ale również patenty, prawa do znaków handlowych czy wiedzę technologiczną. Przewagę mogą stanowić także zasoby niematerialne firmy: sposób zarządzania, know-how, marketing czy reputacja przedsiębiorstwa na rynku. Konieczność posiadania firmowych zasobów została potwierdzona w wielu badaniach empirycznych, których przedmiotem były mikroekonomiczne cechy inwestycji zagranicznych.

Wyniki badań dowodzą, że korporacje, które posiadają zaawansowane rozwiązania technologiczne czy wysokie nakłady w obszarze R&D oraz marketingu, są w wyższym stopniu skłonne, aby zaangażować się na rynku zagranicznym [Braunerhjelm i in. 1996]. Można zatem zgodzić się z Marcusenem [1995], który uważa, że internacjonalizacja przedsiębiorstw związana jest z wysokim udziałem niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa w całkowitej jego wartości rynkowej. Preferowaną formą ekspansji zagranicznej przez tego typu podmioty są właśnie zagraniczne inwestycje bezpośrednie - szczególnie w sytuacji, gdy możliwości wykorzystania tych przewag są ograniczone w przypadku eksportu, licencji, franczyzy oraz pozostałych form ekspansji zagranicznej. Czynnikiem o niebagatelnym znaczeniu jest również kapitał posiadany przez korporacje transnarodowe, który może stanowić czynniki łagodzący niekorzystne uwarunkowania zewnętrzne, które zostaną scharakteryzowane w dalszej części pracy.

2.3. Uwarunkowania zewnętrzne

2.3.1. Czynniki związane z krajem goszczącym

Autorzy tacy jak Hymer [1976] i Kindleberger [1969] uważają, że aby w danym kraju pojawiło się zjawisko ZIB, muszą zaistnieć jakieś niedoskonałości rynku obejmujące sprzedaż towarów i produkcję. Hymer stwierdził również, że inwestycje zagraniczne, z uwagi na istniejące różnice kulturowe między krajami, generują wysokie koszty i nieodłączne

ryzyko, z którym muszą się zmierzyć zagraniczne korporacje. Pod uwagę należy wziąć również koszty związane z gorszym traktowaniem przez rządy państw przyjmujących. W związku z powyższym, przedsiębiorstwa muszą posiadać silne przewagi własnościowe by zrekompensować owe niedogodności [Dunning 1993]. Według Dunninga zresztą [1977], podjęcie ZIB wydaje się być racjonalne tylko wówczas, gdy przedsiębiorstwo posiada jednocześnie przewagę własnościową, przewagę lokalizacyjną oraz przewagę internalizacji. Przewaga lokalizacyjna umożliwia czerpanie zysków z obecności na danym rynku, ze względu na np. system podatkowy, mniejsze koszty produkcji i transportu, wielkość rynku zbytu, niższe ryzyko inwestycji [Dunning i Lundan 2008]. Niedoskonałości rynku mogą być niwelowane poprzez operacje internalizacji, pozwalające na redukcję kosztów transakcyjnych. Wybór konkretnej lokalizacji jest zatem oparty na uwarunkowaniach panujących w kraju goszczącym, które sprzyjają danemu przedsiębiorstwu [Ietto-Gillies 2005].

W oparciu o modele teoretyczne Kindlebergera [1969] oraz Hymera [1976] i Cavesa [1971], wyłoniła się kolejna struktura analityczna – nowa teoria handlu, która łączy w sobie przewagę własnościową (wiedzę), przewagi lokalizacyjne (wielkość rynku zbytu i niskie koszty transakcji) z postępem technologicznym i wewnętrzną charakterystyką gospodarki. Owe podejście stanowi uzupełnienie do paradygmatu eklektycznego Dunninga i jej celem jest skorelowanie przewag wyodrębnionych przez Dunninga z charakterystyką technologii i zmiennymi związanymi z rynkiem goszczącym [Markusen 2002]. Na bazie tej teorii został przeprowadzony cały szereg badań empirycznych (np. Helpman 1984, Markusen, 1984, 1997) [Faeth, 2009].

By dopełnić analizę modeli teoretycznych, należy wyjaśnić, jaki wpływ na ZIB mają zmienne polityczne. Teoria instytucjonalna głosi, że przedsiębiorstwa działają w złożonym i niepewnym środowisku, dlatego ich decyzje są w dużej mierze oparte na funkcjonowaniu instytucji, mających wpływ na tworzenie środowiska inwestycyjnego [Francis 2009]. Według Penga [2009], w tym kontekście strategie adaptowane przez przedsiębiorstwa i ich efektywność na rynkach międzynarodowych jest wynikiem konfrontacji z efektami działań instytucji. Według tego autora, inwestowanie na rynkach zagranicznych może być więc traktowane jak "gra", w której „pionkami” są międzynarodowe koncerny i rządy państw przyjmujących lub jak rywalizacja pomiędzy rządami państw, liczących na zintensyfikowane napływy ZIB [Faeth 2009].

Polityka rządu kraju przyjmującego, obejmująca np. ulgi podatkowe, dotacje i korzystne rozwiązania prawne, może więc wpłynąć na wybór pomiędzy eksportem

a inwestycją bezpośrednią. Kwestia ta była badana przez szereg autorów (m.in. Bond i Samuelson [1986] oraz Black i Hoyt [1989]), którzy doszli do wniosku, że zachęty finansowe oraz niższe stawki podatku oferowane inwestorom mają pozytywny wpływ na wartość napływających ZIB [Faeth 2009]. Korupcja to kolejny, równie ważny czynnik wpływający na decyzję o lokalizacji inwestycji. Benassy-Quere [2007] i Cleeve [2008] należą do tych autorów, którzy uważają, że niski poziom korupcji wpływa na jakość instytucjonalną państwa i stymuluje jego rozwój, między innymi zaangażowaniu kapitałowemu zagranicznych przedsiębiorstw.

Wielu autorów uważa także, że państwa o korzystnej infrastrukturze przyciągają więcej kapitału, w związku z czym można się spodziewać, że istnieje silna korelacja pomiędzy tym czynnikiem i występowaniem ZIB. Wnioski w tym przypadku nie są jednak jednoznaczne. Niektórzy badacze widzą wprawdzie silną pozytywną korelację [Biswas 2002, Asiedu 2006, Mhlanga 2010], natomiast inni nie odnajdują żadnych statystycznych dowodów, że wysoki poziom infrastruktury przyciąga ZIB [Cleeve 2008, Mohamed i Sidiropoulos 2010].

Również kapitał ludzki uważany jest za znaczący czynnik determinujący napływ ZIB. Brooks [2010] uważa, że poziom wykształcenia siły roboczej wpływa na produktywność oraz ułatwia wprowadzenie innowacyjnych technologii. Można by więc spodziewać się, że istnieje w tym przypadku pozytywny związek z ZIB. Jednak odnośnie tego czynnika badacze również nie byli w pełni zgodni. Wyniki części badań wykazały pozytywne korelacje między jakością kapitału ludzkiego na napływem ZIB [Asiedu 2006], natomiast rezultaty innych nie są tak jednoznaczne [Schneider i Frey 1985].

Uważa się również, że państwa ze stabilną sytuacją polityczną, ekonomiczną i finansową gwarantują stabilność cen, poziomu zatrudnienia i równowagę w poziomie wynagrodzeń, w związku z czym mają szansę na silniejszy napływ ZIB [Cleeve 2008]. By zmierzyć siłę oddziaływania tych czynników branych jest pod uwagę wiele wskaźników. Jednym z nich jest wskaźnik inflacji, którego fluktuacje lub wysoka wartość może być wyraźnym symptomem niestabilności ekonomicznej kraju goszczącego, a to z kolei może stanowić przeszkodę dla napływu inwestycji [Botrić i Skuflić 2006].

Botrić i Skuflić [2006] doszli do dość zaskakującego wniosku po przeprowadzeniu badań, w którym został wykorzystany wskaźnika bezrobocia jako jedna z miar stabilności ekonomicznej kraju. Spodziewano się bowiem, że im wyższy wskaźnik bezrobocia w danej gospodarce, tym odznacza się ona niższym poziomem atrakcyjności w oczach inwestorów. Wyniki jednak okazały się być jednak odwrotne, co tłumaczono tym, że wysokie bezrobocie

może sugerować występowanie taniej siły roboczej, która przyciąga inwestorów. Według Dunninga i Lundana [2008], stabilność gospodarcza jest często ignorowana przez inwestorów, gdyż ich głównym priorytetem jest poprawa pozycji konkurencyjnej poprzez redukcję kosztów produkcji, a z tymi wiąże się również poziom wynagrodzeń.

Od późnych lat dziewięćdziesiątych prace badawcze skupiają się w dużej mierze na jakości instytucjonalnej jako jednym z podstawowych czynników, wyjaśniających powstawanie różnic w rozwoju między państwami [Benassy-Quere 2007]. Jeśli chodzi o zjawisko stabilności politycznej, większość przeprowadzonych badań zdaje się potwierdzać jej istotny wpływ na napływy ZIB. Z drugiej jednak strony, Cleeve [2008] i Mhlanga [2010], analizując wpływ poziomu wolności polityczno-gospodarczej oraz jakości swobód obywatelskich, nie uzyskali jednoznacznych wyników swoich badań.

Mhlanga [2010] uzyskał również dość zaskakujące wyniki, biorąc pod uwagę wskaźnik ryzyka politycznego w gospodarce goszczącej. Według autora, kraje o wyższym wskaźniku ryzyka przyciągają większą ilość inwestorów. Rezultat ten może wyjaśniać fakt, iż autor do swoich badań wykorzystał dane z takich krajów, jak np. Angola, gdzie wskaźnik ryzyka jest wysoki, ale lokalizacja ta przyciąga inwestorów ze względu na znajdujące się tam zasoby naturalne (np. gaz ziemny, ropa naftowa). Biswas [2002] oraz Mohamed i Sidiropulos [2010] użyli z kolei złożonych danych obejmujących czynniki ryzyka dla inwestorów: poziom biurokracji, korupcja oraz ryzyko wywłaszczenia. Wyniki badań wskazały, że im korzystniejsze uwarunkowania instytucjonalne w danym kraju, tym większe prawdopodobieństwo pojawienia się zagranicznych korporacji na tym rynku.

Zupełnie inną grupą czynników jest ta, związana z bogactwem zasobów naturalnych w kraju goszczącym. W przypadku większości badań potwierdza się założenie, że im bardziej dana gospodarka jest oparta na eksploatacji surowców, tym napływa do niej wyższa wartość inwestycji [Cheung and Qian 2009, Asiedu 2006, Deichmann i in. 2003, Mohamed i Sidiropoulos 2010]. Warto przy tym zwrócić uwagę, że wykorzystywanych jest co najmniej kilka miar uzależnienia surowcowego gospodarki, m.in. udział paliw i rud metali w całkowitym eksporcie towarów oraz udział zasobów naturalnych w PKB kraju goszczącego.

Jak wskazuje powyższa analiza, istnieje wiele czynników, których charakter wpływa na to czy na danym rynku podejmowana jest inwestycja zagraniczna. Przeprowadzono cały szereg badań, które miały umożliwić stworzenie swoistego katalogu cech kraju przyjmującego, składających się na poziom jego atrakcyjności inwestycyjnej względem zagranicznych korporacji transnarodowych.

2.3.2. Czynniki związane z krajem pochodzenia

Istnieje dość szeroka literatura dotycząca instrumentów, za pomocą których rządy krajów wpływają na działalność przedsiębiorstw na rodzimym rynku [m.in. Prasada 2000, Narula i Dunning 2000]. Istnieje jednocześnie niewiele prac tłumaczących rolę rządów w procesie internacjonalizacji krajowych podmiotów. Jest to temat tym bardziej godny szerszej uwagi, gdyż administracja na różnych szczeblach w niektórych krajach rozwijających znacznie zintensyfikowała działania mające na celu poprawę pozycji rodzimych korporacji na światowym rynku.

Powody promowania ZIB przez rządy krajów rozwijających mogą być różnorodne. Po pierwsze, potężne zasoby finansowe, które kraje zgromadziły poprzez zwiększony eksport, wywierają wysoką presję inflacyjną na walutę (np. renminbi w ChRL). Po drugie, uprzemysłowienie krajów rozwijających się spowodowało napływ inwestycji zagranicznych, a to z kolei skutkowało zwiększonym zapotrzebowaniem na energię i surowce, których krajowe zasoby okazały się być niewystarczające. Po trzecie, inwestycje mogą być sposobem ominięcia barier, które uniemożliwiają zdobycie rynków zagranicznych przy pomocy eksportu. Po czwarte, jednym z podstawowych celów inwestorów wykorzystujących strategię *asset augmenting* jest poprawa ich pozycji konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, co z kolei przekłada się na pozycję gospodarki.

Rządy gospodarek rozwijających się zaczęły na początku lat dziewięćdziesiątych wprowadzać strategie, których implementacja wpłynęła na zwiększony napływ inwestycji. Zagranicznym korporacjom gwarantowano pomoc administracyjną, działanie w specjalnych strefach ekonomicznych oraz niższe podatki. Za koordynację tych działań odpowiadały ambasady, ministerstwa oraz wyznaczone w tym celu specjalne organy administracyjne. Podobne mechanizmy zaczęto wykorzystywać niespełna dekadę później, aby zmobilizować krajowe przedsiębiorstwa do interesów za granicą. Strategia ta sprawdziła się w Malezji, Singapurze, Korei Południowej, Tajwanie i Chile, których rządy zdecydowały się na zwolnienia z podatku dla przedsiębiorstw podejmujących inwestycje. Ten rodzaj zachęty ożywił proces relokacji pracochłonnych branż, które przestały być konkurencyjne w odniesieniu do gospodarek z tańszą siłą roboczą.

Rządy krajów rozwijających się stosują ponadto szeroki wachlarz innych zachęt finansowych. Oferowane są dotacje oraz niskoprocentowane kredyty i pożyczki. Ponadto, zintensyfikowana została współpraca między rządami krajów, celem usprawnienia przepływu informacji [Zainal 2006]. Administracja rządowa jest również coraz bardziej aktywna w zakresie międzynarodowej koordynacji inwestycji - niezbędnej, aby zmniejszyć naciski

i restrykcje krajów goszczących. Poza tym, rządy wpływają na podejmowane przez rodzime przedsiębiorstwa inwestycje bezpośrednio poprzez kontrolę kredytów i krajowej konkurencji, a także budowanie korzystnych relacji politycznych z innymi krajami. Ich efektem są podpisane porozumienia o wolnym handlu (*free trade agreements*), bilateralne umowy inwestycyjne (*bilateral investment treaties*) oraz liczne innego rodzaju umowy o współpracę. Międzynarodowe porozumienia pozwalają uzyskać przedsiębiorstwom większe bezpieczeństwo, szczególnie na rynkach obciążonych wyższym ryzykiem inwestycyjnym.

Chociaż gwałtowny wzrost zaangażowania przedsiębiorstw z krajów rozwijających się wiązany jest na ogół w literaturze ze specyficznymi cechami KTN oraz atrakcyjnością krajów goszczących, nie ulega wątpliwości, że rządy krajowe odgrywają w tym procesie coraz istotniejszą rolę. Oferowane przez państwowe banki niskoprocentowane kredyty pozwalają wejść korporacjom na nawet najbardziej wymagające rynki. Pomoc finansowa spotyka się jednak nierzadko z krytyką międzynarodową oraz odpowiedzią krajów przyjmujących w postaci restrykcji. Administracja współpracuje często z krajowymi przedsiębiorstwami, celem opracowania optymalnych warunków inwestycji i uzyskania gwarancji od rządów krajów goszczących.

UNCTAD [2006] identyfikuje podstawowe cechy uwarunkowań w krajach rozwijających się, które umożliwiają podjęcie zagranicznej inwestycji bezpośredniej. Główne segmenty przedstawionej w tabeli 5 klasyfikacji stanowią: dostęp do surowców oraz możliwości rozwoju, dostęp do „wypracowanych” zasobów, „Braterstwo” oraz bliskość kulturowa. Wśród wymienionych cech gospodarek warto zwrócić szczególną uwagę na 4 pozycje. Po pierwsze, wskazano, że pozycja monopolistyczna przedsiębiorstw państwowych w kluczowych obszarach gospodarki może okazać się istotna w kontekście realizacji ekspansji inwestycyjnej. Po drugie, z uwagi na fakt, że przedsiębiorstwa te mają niewielkie doświadczenie na arenie międzynarodowej, niezbędne jest odpowiednie zabezpieczenie finansowe, aby pokryć ewentualne straty związane z początkową fazą działalności na rynku zagranicznym. Z tego względu istotne są możliwości pozyskanie funduszy z zewnętrznych źródeł, takich jak państwowe banki oraz inne publiczne instytucje finansowe. Po trzecie, zwrócono uwagę na możliwości rozwoju technologicznego przedsiębiorstw w skoncentrowanych w klastrach. Technologie mogą tym stanowić istotną przewagę własnościową tej grupy przedsiębiorstw w przypadku wejścia na obce rynki. Ostatnim punktem, o którym warto wspomnieć jest diaspora. Według UNCTAD, mniejszości etniczne mogą stanowić szczególnie istotną dźwignię umożliwiającą przedsiębiorstwom nawiązanie relacji biznesowych oraz częściowe pokonanie różnic kulturowych.

Tabela 5. Cechy krajów rozwijających, z których podejmowane są ZIB

Segment	Cechy
Dostęp do surowców oraz możliwości rozwoju	<ul style="list-style-type: none"> • podstawowe sektory gospodarki (w tym branże związane z zasobami naturalnymi) zmonopolizowane przez przedsiębiorstwa państwowe, • występowanie klastrów technologicznych, • dostęp do funduszy lub alternatywnych form finansowania (banki państwowe, inne publiczne instytucje finansowe), • rozwój infrastruktury
Dostęp do „wypracowanych” zasobów	<ul style="list-style-type: none"> • klastry produkcyjne
„Braterstwo”	<ul style="list-style-type: none"> • diaspora rozproszona w różnych krajach
Bliskość kulturowa	<ul style="list-style-type: none"> • kulturowe oraz historyczne związki z innymi krajami, • język, • religia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD [2006, s. 148]

Według teorii IDP (ang. *investment development path* – ścieżka rozwoju inwestycji), pozycja inwestycyjna kraju (zarówna w kontekście napływających, jak i odpływających inwestycji) jest związana z poziomem rozwoju i strukturą gospodarki kraju. ZIB są podejmowane tylko, gdy gospodarka osiągnęła pewien minimalny poziom rozwoju, ponieważ tylko wówczas mogły rozwinąć się pewne przewagi własnościowe wśród funkcjonujących na tym rynku przedsiębiorstw. Wzorzec ZIB odzwierciedla zatem rozwój przewag konkurencyjnych krajowych firm, jak również zmian w strukturze przewag gospodarki krajowej w odniesieniu do potencjalnych gospodarek goszczących.

Ścieżka rozwoju inwestycji zakłada, że kraje zwykle przechodzą przez pięć etapów, w których rozwija się skłonność od bycia beneficjentem netto ZIB do zaistnienia jako źródło netto inwestycji [Dunning 1981, 1986, 2005]. Korporacje transnarodowe z krajów rozwijających się mogą obecnie inwestować na rynkach zagranicznych we wcześniejszej fazie niż to czyniły w przeszłości, do czego przyczynia się istotnie ingerencja rządu w ten proces.

Zauważalny w ostatniej dekadzie trend wskazujący na większe zainteresowanie inwestycyjne przedsiębiorstw z krajów rozwijających się zagranicznymi rynkami obnażył istotną potrzebę stworzenia nowych regulacji na poziomie międzynarodowym. Wbrew oficjalnym wskazówkom WTO, aby zliberalizować struktury zarządzania inwestycjami, wiele rządów zadziało w odwrotnym kierunku. Dotychczas interesy krajowe napędzały

bowiem decyzje inwestycyjne rodzimych przedsiębiorstw (w szczególności podmiotów publicznych). Rządy krajów rozwijających się powinny zatem rozważyć alternatywne możliwości promocji krajowych inwestorów na arenie międzynarodowej.

2.4. Czynniki typu *push* i *pull*

Szybki rozwój handlu międzynarodowego oraz międzynarodowych przepływów inwestycyjnych, obserwowany przez ostatnich kilka dekad, zapoczątkował szeroko zakrojone prace badawcze na temat zachowania korporacji transnarodowych oraz czynników występowania ZIB. Różne teorie dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich wskazują często odmienne czynniki determinujące ich kierunki. Chakrabarti [2001] podkreśla zresztą, iż znak oraz poziom istotności wykorzystanych w analizach zmiennych może zależeć od samego doboru zestawu analizowanych gospodarek. Efektem tego są wykluczające się niekiedy wyniki badań. Tabela 6 stanowi w związku z powyższym syntezę determinant inwestycji wskazywanych w wybranych podejściach teoretycznych.

Tabela 6. Podsumowanie czynników determinujących lokalizację inwestycji w wybranych teoriach ZIB

Teoria/podejście teoretyczne	Czynnik/determinanta	Autorzy
Model Heckschera-Ohlina	Wyższy zwrot inwestycji, niższe koszty zatrudnienia, ryzyko zamiany kursu walutowego.	Heckscher i Ohlin [1933],
Niedoskonałości rynku	Zróżnicowanie produktów, ekonomia skali, pobudki rządowe.	Hymer [1976], Kindleberger [1969]
Teoria zróżnicowania produktu	Niedoskonałości rynku, w tym konkurencji.	Caves [1971]
Teoria korzyści komparatywnych	- model japoński (ZIB wspierające handel /koszty czynników produkcji, - model amerykański (inwestycje hamujące handel, przewagi monopolistyczne lub oligopolistyczne).	Kojima [1973, 1978, 1982].
Teoria reakcji oligopolistycznej	„Naśladowcy”, zasada <i>follow the leader</i> , niedoskonałości rynku.	Knickerbocker [1973]
Teoria cyklu życia produktu	Teoria ta zakłada występowanie trzech podstawowych faz rozwoju produktu: innowacyjnej, dojrzałości i standaryzacji, a także przedstawia towarzyszące im zmiany lokalizacji produkcji.	Vernon [1966]
Teoria behawioralna	Strach przed utratą konkurencyjności, „naśladowcy”, wysoki poziom konkurencyjności na rodzimym rynku.	Aharoni [1966]
Internalizacja	Nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku/nieefektywność rynku.	Buckley i Casson [1976]

	Know-how (internalizacja horyzontalna), nieprawidłowości w funkcjonowaniu rynku (internalizacja wertykalna).	Hennart [1991], Casson [1987]
Paradygmat eklektyczny	Korzyści ze posiadania technologii produkcji, patentów, technologii, umiejętność zarządzania.	Dunning [1977, 1979]
	Korzyści z lokalizacji na bezpiecznych rynkach, korzystny system podatkowy, niskie koszty produkcji i transportu, niższe ryzyko inwestycji.	
	Korzyści z internalizacji zmniejszającej koszty transakcji, kontrola jakości.	
Nowa teoria handlu	Rozmiar rynku,	Helpman [1984, 1985], Markusen [1984], Brainard [1997], Markusen i Venables [1998, 2000],
	Koszty transportu,	
	Bariery wejścia na rynek,	
	Środki/zasoby (np. naturalne).	
Podejście instytucjonalne	Zachęty finansowe i ekonomiczne,	Bond i Samuelson [1982], Benassy-Quere [2001],
	Zmienne polityczne,	
	Stawki podatkowe.	

Źródło: Opracowanie własne

Korporacje transnarodowe są bardzo zróżnicowane pod względem kraju pochodzenia, ich poziomu dojrzałości, pozycji w łańcuchu wartości oraz stosowanej strategii. Różne są też kryteria oceny rynków goszczących. Ta różnorodność sugeruje, że determinanty internacjonalizacji ujawniają się w rozmaity sposób. Istnieje w związku z tym wiele sposobów klasyfikacji czynników decydujących o podjęciu i lokalizacji inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez przedsiębiorstwa.

Przyjęty wcześniej intuicyjny podział na czynniki wewnętrzne oraz zewnętrzne, choć prawidłowy, cechuje się jednak pewną ułomnością. Jak pokazała przedstawiona w niniejszym rozdziale analiza, niezwykle trudno w wielu przypadkach rozgraniczyć czynniki dotyczące stricte natury funkcjonowania przedsiębiorstwa od uwarunkowań związanych z krajem pochodzenia oraz gospodarką goszczącą. Można powiedzieć, że czynniki te wzajemnie się przeplatają na poziomie firmy, w związku z czym identyfikacja najistotniejszych determinant mogłaby być zakłócona bazując na przyjętej wcześniej klasyfikacji. W niniejszej pracy zostanie tym samym zastosowany alternatywny podział na kluczowe czynniki z perspektywy przedsiębiorstwa podejmującego inwestycje bezpośrednie:

- czynniki typu *push* (z perspektywy kraju macierzystego)
- czynniki typu *pull* (z perspektywy kraju pochodzenia).

Gottschalk [2001] Fernandez-Arias [1996] jako jedni z pierwszych zastosowali powyższą, dwuczynnikową klasyfikację determinant inwestycji, z której zresztą korzysta również UNCTAD [2006]. Niektórzy naukowcy potwierdzają, że warto zastosować koncepcję *push-pull*, aby skategoryzować czynniki determinujące napływy ZIB. Według Dunninga, taki

podział nie stoi w sprzeczności z tradycyjnym podejściem i pozwala na szerszą perspektywę, ponieważ schemat dotyczy zarówno warunków na rynku krajowym, jak i w gospodarkach goszczących [Dunning 2008]. Do podobnych wniosków doszedł Mathews [2006], który zwraca uwagę, że internacjonalizacja powinna być postrzegana zarówno jako procesy *pull*, jak i *push*.

Czynniki typu *push* powiązane są z omawianymi wcześniej instrumentami oddziaływania rządów krajów macierzystych oraz pozostałymi uwarunkowaniami panującymi na tym rynku. Według UNCTAD [2006] czynniki typu *push* dzielą się na: warunki rynkowe i handlowe (poziom rozwoju gospodarczego, otwartość rynku, perspektywy rozwojowe, zadłużenie etc.) koszty produkcyjne, uwarunkowania biznesowe (w tym wsparcie instytucjonalne) oraz politykę prowadzoną przez rząd. Zdaniem autora, dodatkowym czynnikiem, który powinien zostać zakwalifikowany do tej grupy to polityczno-gospodarcze (w tym handlowe) stosunki gospodarki macierzystej z innymi państwami.

Czynniki typu *pull* można, na podstawie przeprowadzonych wcześniej badań literaturowych, podzielić na rynkowe (w tym produkcyjno-kosztowe) i pozarynkowe (w tym instytucjonalne). Do pierwszej grupy można zaliczyć m.in. takie czynniki, jak: poziom rozwoju gospodarczego, rozmiar rynku, stabilizacja makroekonomiczna, wielkość popytu, inflacja, ale także koszty produkcji, poziom zasobów (zarówno naturalnych, jak i ludzkich), poziom rozwoju technologicznego oraz szeroko rozumianej infrastruktury. W skład uwarunkowań pozarynkowanych wchodzi natomiast: stabilność polityczna, klimat i zachęty inwestycyjne, poziom prywatyzacji, kultura biznesu, jakość instytucji związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw, konkurencyjność międzynarodowa gospodarki, oraz podobieństwo rynku (w kontekście dystansu psychicznego/kulturowego).

Powyższa lista nie wyczerpuje wszystkich czynników istotnych z perspektywy przedsiębiorstwa. Należy zresztą pamiętać, iż determinanty inwestycji nie mają charakteru statycznego, w związku z czym ulegają pewnym modyfikacjom w czasie. Chociaż literatura dotycząca determinant ZIB jest dość szeroka, to można uznać, że niewątpliwie wciąż we wczesnym stadium. W części badań empirycznych brano pod uwagę dane na poziomie firmy, w innych natomiast skupiano się na analizie atrakcyjności kraju goszczącego, natomiast niewielka część literatury obejmowała dotychczas uwarunkowania panujące w gospodarkach macierzystych.

Rozdział 3

Relacje polityczno-gospodarcze pomiędzy ChRL a Ameryką Łacińską

3.1. Diagnoza rozwoju ekonomicznego Chin

W literaturze ekonomicznej bardzo często poruszana jest kwestia porządku międzynarodowego. Oczywistym jest, że prym gospodarczy oraz militarny wiodą od zakończenia zimnej wojny Zjednoczone. Otwartym nadal pytaniem jednak jest jak będzie się kształtował międzynarodowy układ sił za kilka, kilkanaście lat. Pojawiają się bowiem spekulacje, że w XXI wieku, dzięki funkcjonującemu dziś swoistemu mechanizmowi geopolitycznemu, większe znaczenie mogą uzyskać kraje z grupy BRICS, w tym Chińska Republika Ludowa [Sporek 2013].

Transformacja Chin została zapoczątkowana wraz z początkiem 1979 roku [Halizak 2012, s. 597]. Na przestrzeni ponad trzech dekad zaadaptowany model rozwoju przez chiński rząd przyjął kilka charakterystycznych cech i trendów. Po pierwsze, Chiny udowodniły, że duża gospodarka może się szybko rozwijać, a przyjęta koncepcja transformacji ustroju gospodarczego (w kierunku gospodarki rynkowej) okazała się być sukcesem. Po drugie, ChRL nadrobiła ogromne zaległości w zakresie integracji własnej gospodarki z gospodarką światową, zarówno biorąc pod uwagę powiązania handlowe, kapitałowe, jak i instytucjonalne. Po trzecie, udział Chin w gospodarce światowej zdecydowanie wzrósł w takich obszarach, jak: PKB, poziom inwestycji, eksport i import. W ostatnich latach poprawie uległa innowacyjność gospodarki chińskiej. Warto przy tym zwrócić uwagę, że podczas gdy znaczna część gospodarek Azji Wschodniej podążała śladami doświadczeń rozwojowych tzw. krajów nowo uprzemysłowionych, chiński rząd wprowadzał reformy gospodarcze na własną rękę. Głównym przejawem przyjętej strategii było porzucenie podejścia oznaczającego poleganie na własnych przewagach i otwarcie gospodarki na świat zewnętrzny [Drelich-Skulska 2008]. W niniejszej części pracy zostaną omówione wybrane aspekty chińskiego rozwoju.

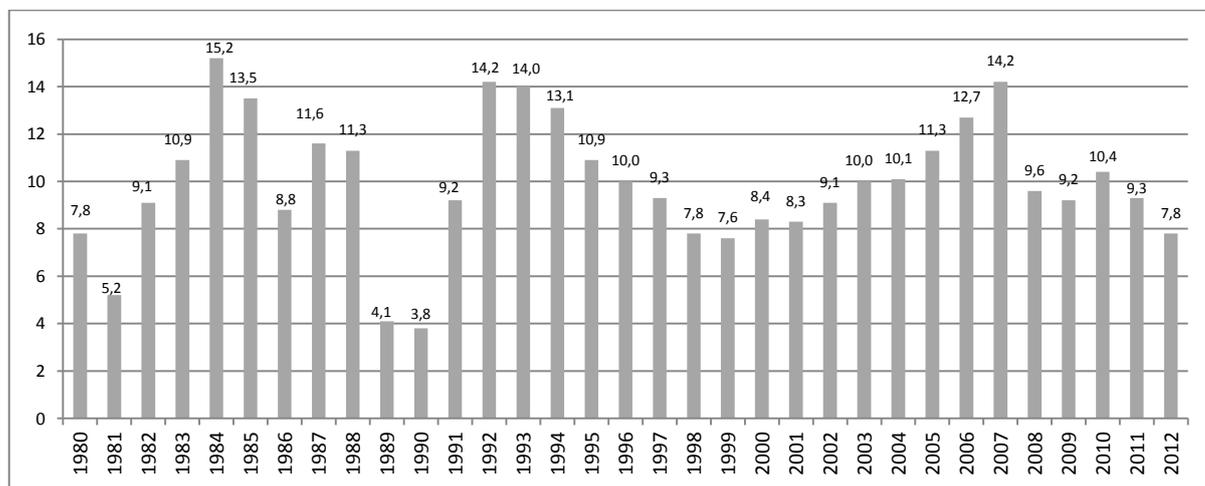
Reformy społeczno-gospodarcze, których doświadczają Chiny od końca lat siedemdziesiątych, doprowadziły między innymi do otwarcia gospodarki względem inwestorów zagranicznych⁴. Istnieje powszechna świadomość, zarówno wśród władz na

⁴ Szacuje się, że w 2010 roku działało w Chinach około 445 tys. zagranicznych przedsiębiorstw, zatrudniających ponad 55 mln osób, stanowiących 15,9% całej siły roboczej [Morrison 2013, s. 13]

szczeblu rządowym, jak i poszczególnych prowincji, że napływający kapitał zagraniczny jest istotnym warunkiem dalszego rozwoju gospodarczego ChRL. Po wstąpieniu Chin do Światowej Organizacji Handlu (w 2001 r.), zliberalizowano dodatkowo wiele obszarów gospodarki, w tym sektor usług, obejmujący między innymi branże finansową, edukacji czy turystyki [Skulska 2009, s. 218].

Wraz ze wzrostem PKB o 7,8% w 2012 roku, Chiny pozostały głównym motorem światowego rozwoju. Należy zauważyć, że cel wzrostu gospodarczego zarysowany przez chińskie władze na lata 2011-2015 (XXII plan 5-letni) wynosi 7% rocznie. Wartość ta jest znacznie poniżej zobrazowanej na wykresie 2 tendencji. W okresie lat 2013-2017, średni wzrost PKB Chin wyniesie (według prognoz) od ok 8,5% do 8,8% [IMF 2012]. Kraj ten powinien zatem być nadal wśród najszybciej rozwijających się światowych gospodarek.

Wykres 2. Wzrost PKB Chin w latach 1980-2012 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego [IMF 2013]

Rozwój gospodarczy Chin spowodował wiele społecznych zmian, w tym przede wszystkim w obrębie struktury klasowej i zawodowej ludności [Żmuda 2012]. Postępująca integracja chińskiej gospodarki z gospodarką światową umacnia jeszcze te trendy. Ludność Chin stanowi ok. 20% całej światowej populacji. Mimo, że udział ten będzie stopniowo spadał w ciągu najbliższych dekad, nie przewiduje się jednak spadku liczby ludności Chin do 2030 roku. Chińska klasa średnia szacowana była w 2012 roku na 157 mln osób i jest już większa niż w Stanach Zjednoczonych. Przewiduje się, że liczba ta wzrośnie do ok. 500 milionów w roku 2020, co uczyni Chiny zdecydowanie największym światowym rynkiem zbytu [Rosales i in. 2012].

Wzrost PKB per capita przewidywany w najbliższych latach powinien jeszcze

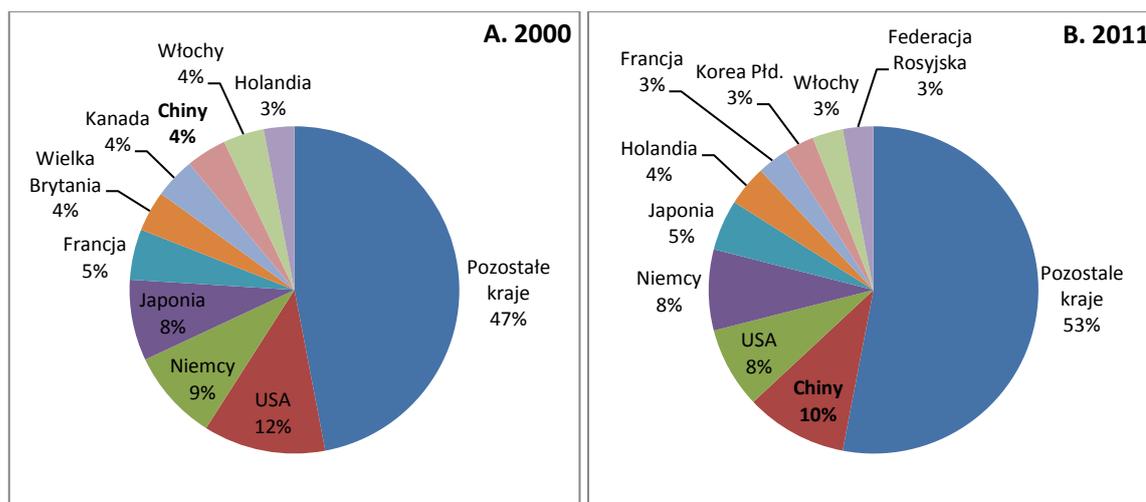
zwiększyć siłę nabywczą chińskiej klasy średniej, przekształcając ją w kluczowy rynek m.in. dla żywności, wysokiej jakości odzieży, przemysłu farmaceutycznego, turystyki, usług medycznych, dóbr luksusowych. Chiny już wyprzedziły Stany Zjednoczone jako największy na świecie rynek motoryzacyjny, telefonów komórkowych czy komputerów osobistych. W związku z powyższym, istotne będzie dla krajów Ameryki Łacińskiej, aby skoncentrować się na dywersyfikacji eksportu na chłonny rynek chiński. Prognozy ONZ wskazują, że liczba ludności w wieku produkcyjnym osiągnie szczyt (około miliarda) w 2015 roku. Od tego momentu liczba osób w wieku produkcyjnym będzie się kurczyć, osiągając ok. 790 mln w 2050 roku. Liczba osób starszych ma tymczasem wzrastać (ze 130 mln w 2015 r. do 330 mln w 2050 roku). W wyniku tych dwóch wydarzeń, stosunek liczby osób starszych przypadających na 100 osób w wieku produkcyjnym powinien wzrosnąć z 11/100 w 2010 r. do 30/100 w 2035 r. i w końcu 50/100 w około 2050 roku. Spada również liczba dzieci, co jest częściowo skutkiem polityki jednego dziecka [Rosales i in. 2012].

Konsekwencje starzenia się społeczeństwa mogą być wielorakie. Po pierwsze, ilość siły roboczej zacznie spadać, a presja płacowa będzie się zwiększać. Po drugie, w konsekwencji braku kompleksowego systemu emerytur oraz wzrostu ilości osób w wieku poprodukcyjnym, coraz częściej osoby starsze będą musiały sięgać do swoich oszczędności szukając środków do życia. Spowoduje to pośrednio zmniejszenie funduszy niezbędnych do finansowania inwestycji, a tym samym wpłynie na przyszły wzrost gospodarczy.

Mimo mało pozytywnych prognoz demograficznych, Chiny są i na pewno będą w najbliższych latach określane mianem „fabryki świata”, montującej części i podzespoły importowane z innych gospodarek w regionie, a następnie eksportującej gotowe produkty na wszystkie rynki na świecie. Warto dodać, że procesy produkcyjne w krajach azjatyckich są bardzo rozproszone i każdy kraj specjalizuje się w tej fazie produkcji, w której posiada przewagę konkurencyjną.

Można powiedzieć, że handel zagraniczny, będący oczywiście wynikiem ogromnego napływu inwestycji, to niejako symbol sukcesów gospodarczych Chin. Chińska Republika Ludowa to obecnie największy światowy eksporter. Oprócz inwestycji, do osiągnięcia pozycji światowego lidera przyczyniła się także akcesja do WTO. Od 2005 roku Chiny są w centrum azjatyckiego łańcucha produkcji, spychając Japonię na drugie miejsce. Ponadto, kraj ten jest obecnie głównym regionalnym rynkiem dla dóbr pośrednich, wykorzystywanych z kolei do produkcji wyrobów gotowych, eksportowanych m.in. na rynek Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Wykres 3 przedstawia porównanie struktury światowego eksportu w 2000 oraz 2011 roku (kryterium kraju pochodzenia).

Wykres 3. Struktura światowego eksportu ze względu na kraj pochodzenia (2000 i 2011,%)

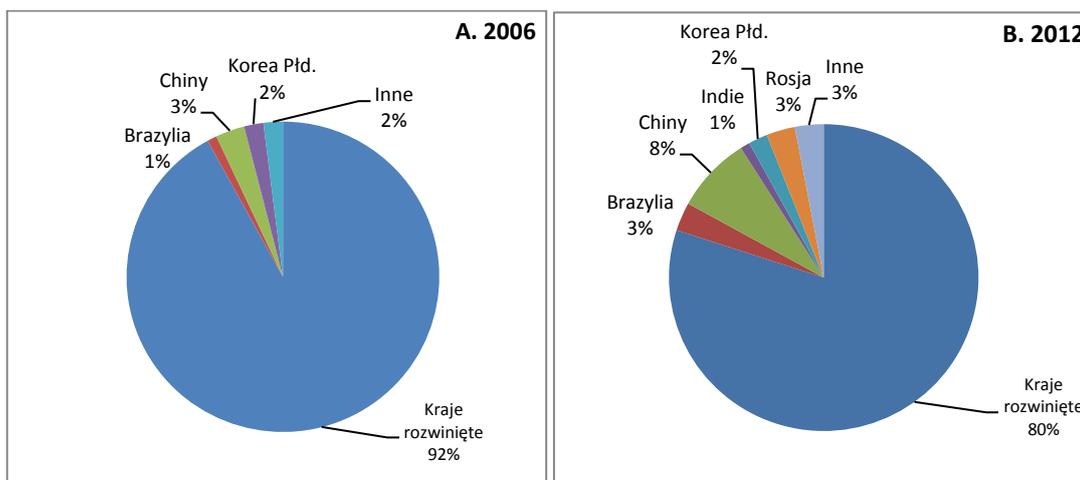


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: *Economic Commission for Latin America and the Caribbean* [ECLAC, 2013] oraz *World Trade Organization* [WTO, 2013].

Mimo, że poziom wzrostu eksportu w 2011 roku gwałtownie zwolnił, chiński handel zagraniczny nadal jest najbardziej dynamiczny na świecie. W 2000 roku ChRL odpowiadała za 4% światowego eksportu, będąc zdecydowanie w tyle za USA, Niemcami oraz Japonią, natomiast już 11 lat później Chiny osiągnęły 10% udziału, wyprzedzając największych konkurentów. Wśród przedstawionych na wykresie gospodarek eksport wzrósł tylko w przypadku trzech krajów: Korei Południowej, Holandii oraz Rosji. Warto zwrócić również uwagę na fakt, że wartość wymiany handlowej Chin z gospodarkami rozwijającymi się rośnie szybciej, aniżeli handel z krajami uprzemysłowionymi, chociaż Stany Zjednoczone, Unia Europejska i Japonia pozostają głównymi partnerami Chin. Wniosek ten potwierdza wysuwane założenia o rosnącym znaczeniu relacji na osi południe-południe dla gospodarki światowej [Degain i Maurer 2012].

Postęp gospodarczy ChRL oraz jednoczesny wzrost poziomu eksportu poskutkował również istotnymi zmianami w strukturze geograficznej największych światowych korporacji (według listy Forbes Global 2000). Wykres 4 wskazuje, że w 2006 roku tylko 6 z 200 największych przedsiębiorstw było w rękach chińskich, natomiast już 6 lat później udział chińskich KTN wzrósł z 3% do 8%. Skok ten był największy spośród wszystkich gospodarek grupy BRIC przedstawionych na wykresie. Należy również zwrócić uwagę na fakt, że udział krajów rozwiniętych spadł z 92% do 80%, do czego w dużym stopniu przyczynił się wzrost wartości chińskich korporacji.

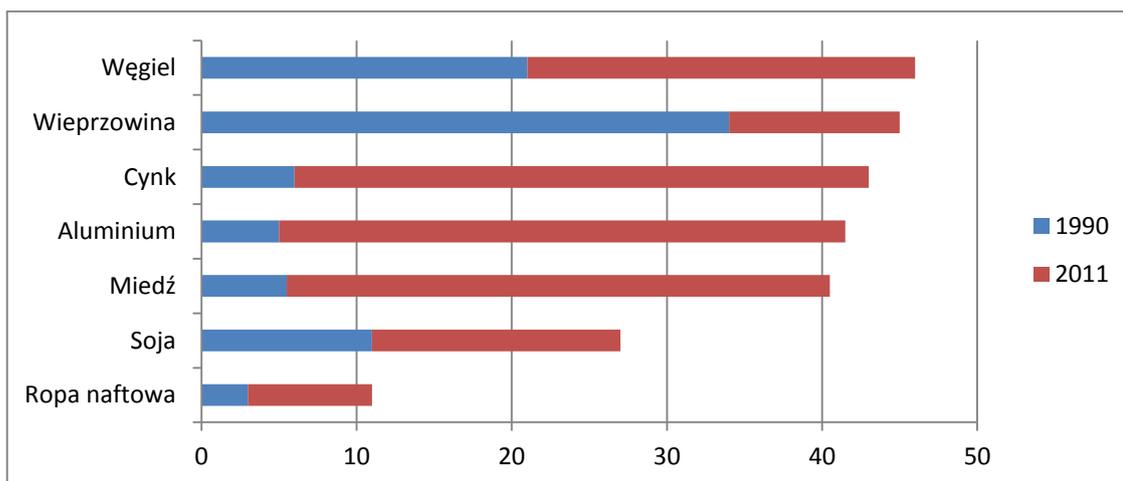
Wykres 4. Struktura geograficzna 200 największych firm z listy *Forbes Global 2000* (2006 i 2012, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: Forbes Magazine [2013]

Kolejnym ważnym aspektem, który należy poruszyć przy omawianiu stanu chińskiej gospodarki jest poziom konsumpcji. W okresie między 1990 a 2011 r., Chiny stały się jednym z głównych światowych konsumentów wielu towarów, w tym zarówno produktów żywnościowych, jak i surowców naturalnych (wykres 5). W przypadku cynku, aluminium i miedzi, udział ChRL w światowej konsumpcji wzrósł z 10% w 1990 roku do ponad 40%. W przypadku węgla i wieprzowiny, których Chiny były już znaczącym konsumentem w 1990 r., widoczny jest także wzrost do ponad 40%.

Wykres 5. Udział Chin w konsumpcji wybranych produktów (1990 i 2011, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: *United Nations Food and Agriculture Organization* [FAO, 2013], *World Bureau of Metal Statistics* [2013], *World Steel Association and Energy Department* [2013].

W 2011 roku Chiny były także największym na świecie konsumentem pszenicy, soi, ryżu oraz drugim co do wielkości konsumentem kukurydzy. Mimo, że produkcja rolna wzrasta nieustannie w Chinach w ostatnich latach (kraj ten jest największym na świecie producentem ryżu, bawełny, pszenicy, ziemniaków) widoczny jest nadal znaczny deficyt w tym obszarze. W 2010 roku, wartość eksportu towarów rolnych wyniosła 36 mld USD, podczas gdy jego import osiągnął 67 mld USD. Chiny, nie będąc samowystarczalnym krajem, posiadają zatem ogromny potencjał jako importer zarówno produktów rolnych, jak i surowców [Rosales i in. 2012, Morrison 2013].

Wielkość gospodarki Chin powoduje bowiem ogromne zapotrzebowanie na energię, co z kolei sprawia, że ChRL to obecnie jeden z głównych uczestników światowego systemu energetycznego. Zwiększony import surowców, obserwowany w ostatnich latach, oddziałuje zarówno na światowe ceny, jak i procesy zachodzące na rynkach gazu, węgla oraz ropy naftowej. Sytuacja energetyczna ChRL jest tym bardziej interesująca, że kraj ten należy do największych producentów wielu surowców na świecie [Skulska i Skulski, s. 171].

Warto również poruszyć temat polityki kursu walutowego ChRL, który jest jednym z głównych obiektów dyskusji nad chińską strategią gospodarczą. Kontrowersje związane są z oskarżeniami, jakoby rząd chiński manipulował kursem walutowym celem osiągnięcia korzyści ekonomicznych. Chińska waluta jest niewymienialna, co skutkuje tym, że nie jest stosowana w obrocie międzynarodowym [Haliżak 2012, s. 603]. Taka sytuacja znacznie obniża prestiż Chin na arenie międzynarodowej, w związku z czym władze starają się stopniowo formułować regulacje i tworzyć warunki, które pozwolą renminbi uzyskanie statusu waluty międzynarodowej [Haliżak 2010]. Dodatkowym problemem dla chińskiego rządu jest to, że kraj ten nie ma wystarczającego doświadczenia w polityce kursu walutowego⁵. Od czerwca 2010 roku Chiny prowadzą reżim swojej waluty oparty na kotwicy koszyka walut (dolar amerykański, jen, funt, euro oraz won koreański) [Haliżak 2012, s. 603].

Chińska waluta, renminbi, jest umiędzynaradawiana niezwykle ostrożnie i stosowana na niewielką skalę w handlu zagranicznych,. W lipcu 2009 r., Chiny wprowadziły pilotażowy program wykorzystania renminbi (RMB) w międzynarodowych płatnościach handlowych. Program początkowo obejmował wybrane miasta oraz Specjalne Regiony Administracyjne Hongkongu i Makao, a także kraje ASEAN. W 2010 r. system został rozszerzony do 20 miast

⁵ Dopiero w 1994 roku bank centralny Chin ustalił kurs wymiany waluty na poziomie 8,3 juana za 1 dolara [Haliżak 2012, s. 603]

i prowincji, które mogły się posługiwać narodową walutą w handlu ze wszystkimi krajami świata. W sierpniu 2011 roku program ten został rozszerzony na teren całego kraju, natomiast w czerwcu 2012 roku weszła w życie umowa między Chinami i Japonią, umożliwiająca przedsiębiorstwom dokonywanie transakcji walutowych bezpośrednio w renminbi i yenach [Rosales i in. 2012].

Wskazuje się co najmniej kilka korzyści ze stosowania renminbi w transakcjach handlowych. Po pierwsze, możliwa jest eliminacja ryzyka wahań kursów walut istotnych zarówno dla eksporterów, jak i importerów (co powinno obniżyć konieczność stosowania instrumentów zabezpieczających, a zarazem obniżyć koszt produktów lub usług będących przedmiotem obrotu - aspekt ten jest szczególnie istotny dla sektora MŚP). Po drugie, płatności z udziałem wszystkich krajów (oprócz Stanów Zjednoczonych) mogłyby stać się szybsze i tańsze [ECLAC 2012].

Podsumowując przeprowadzoną wyżej krótką analizę sytuacji społeczno-gospodarczej ChRL, można zaryzykować stwierdzenie, że kraj ten postawił na strategię rozwoju gospodarczego umożliwiającą mu uzyskanie statusu globalnego mocarstwa. Wydaje się, że cel ten został już częściowo osiągnięty, a jeśli nie, to napewno w niedalekiej przyszłości zostanie osiągnięty. Tym bardziej, iż wielu ekonomistów uważa, że w kolejnych latach należy się spodziewać dalszego, szybkiego wzrostu gospodarczego [Morrison 2013, s. 25].

Przemiany gospodarcze obserwowane w Chinach (np. bogacenie się społeczeństwa, wzrost popytu wewnętrznego) spowodowały również zacieśnienie regionalnej integracji gospodarczej w Azji Wschodniej. ChRL uzyskała status rynku chłonnego zarówno kapitał, ale także importującego ogromne ilości towarów i usług [Skulska 2010]. Właśnie kapitał w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich pozwolił chińskim przedsiębiorstwom pozyskać nowoczesne technologie oraz menedżerskie know-how. Szczególnie owocna była współpraca z zagranicznymi przedsiębiorstwami w ramach *joint ventures* [Skulska 2009, s. 262].

Specyficzne uwarunkowania panujące w Chinach (niedemokratyczny system z pewnymi cechami gospodarki rynkowej), a także cała kombinacja wyznaczanych przez Komunistyczną Partię Chin celów oraz stosowanych przez rząd środków, nadają Chinom specyficzne przewagi. Ciekawą rzeczą jednak jest to, że według samego społeczeństwa chińskiego, model oparty na znacznym interwencjonizmie państwa nie może być w przyszłości utrzymany [Haliżak 2012, s. 619]. Poza tym panuje opinia, że jeśli chińskiemu rządowi uda się zreformować swój system gospodarczy tak, aby był w większym stopniu

oparty na innowacjach, kraj ten będzie jeszcze silniejszym graczem na arenie międzynarodowej niż dotychczas.

3.2. Charakterystyka oraz wyzwania gospodarki Ameryki Łacińskiej

Ameryka Łacińska odgrywa obecnie znaczącą rolę w światowej gospodarce. W niniejszej części pracy przedstawiona zostanie krótka historia rozwoju ekonomicznego tego regionu, która ma znaczenie w kontekście jej dzisiejszych stosunków polityczno-gospodarczych. Ponadto zarysowane zostaną podstawowe wyzwania, ale również szanse stojące przed gospodarkami latynoamerykańskimi.

Po tym, jak XIX-wieczna wojna w krajach Ameryki Łacińskiej o niezależność została zakończona, większość gospodarek regionu przyjęła koncepcję rozwoju opartą na eksporcie towarów. Po wybuchu wielkiego kryzysu w 1929, a zwłaszcza po II wojnie światowej, w miejsce ów modelu wprowadzono tzw. *import substitution industrialization model* (ISI), który opierał się na idei zastąpienia importu przez krajową produkcję. W początkowych dwóch dekadach, model ISI odznaczał się istotnymi osiągnięciami, jednakże, do końca lat 60-tych, jego wady i niedociągnięcia stawały się coraz bardziej widoczne, co w konsekwencji (w połączeniu z niekorzystnymi uwarunkowaniami zewnętrznymi), doprowadziło do bezprecedensowego kryzysu ekonomicznego w latach osiemdziesiątych. W tym okresie średni wzrost PKB wyniósł zaledwie 1.1%, natomiast wzrost PKB per capita miał wartość ujemną (-1%) [Shixue 2007].

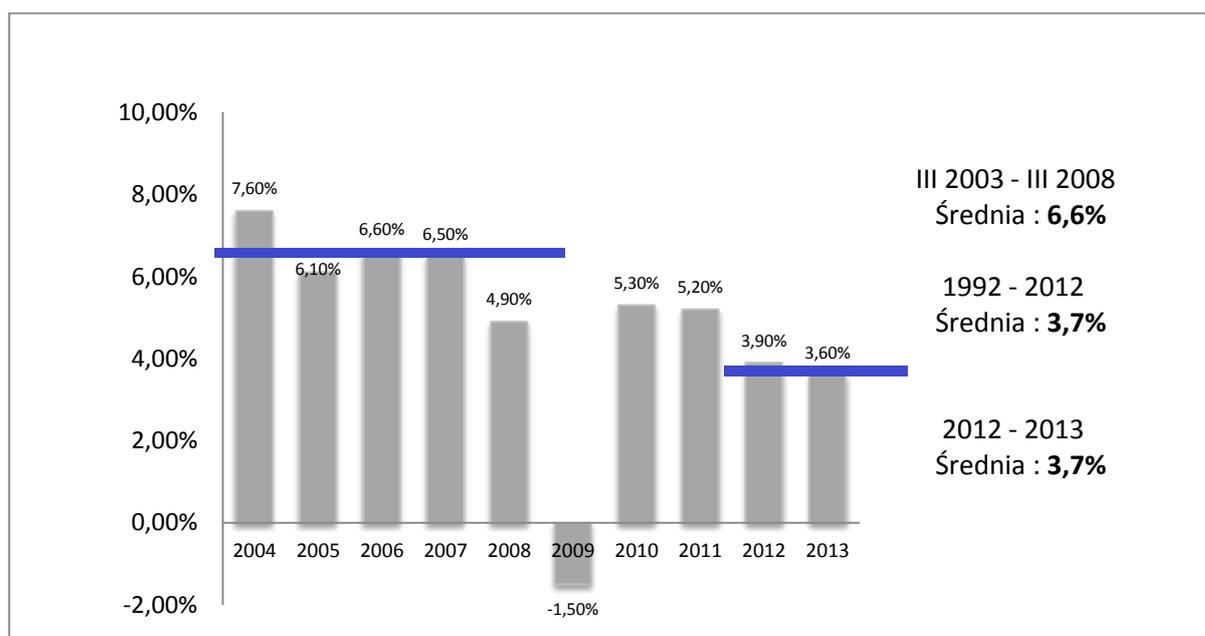
Bez wątpienia, lata 80-te uznawane są w Ameryce Łacińskiej za przegraną dekadę. Aby pozbyć się problemów, kraje tego regionu po raz kolejny zrewidowały swój model rozwoju – weszły na drogę reform i otworzyły się na świat zewnętrzny. Nowo wprowadzany model polegał głównie na prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, a także na liberalizacji handlu, otwarciu rynków finansowych oraz na urynkowaniu systemu gospodarczego.

W połowie lat dziewięćdziesiątych ekonomiści uznawali region Ameryki Łacińskiej jako wzór skutecznej implementacji neoliberalnej koncepcji gospodarczej. Wprowadzony model miał utrwalić demokrację, a także przynieść dobrobyt obejmujące całe społeczeństwo [Gawrycki 2006, s.29]. Wprowadzane rozwiązania miały pewne pozytywne rezultaty, bowiem wskaźniki gospodarcze (wzrost PKB, poziom eksportu) zdawały się potwierdzać wcześniejsze oczekiwania, jednak i w tym przypadku widoczne były negatywne efekty wprowadzonej koncepcji gospodarczej (np. kryzys w Argentynie) [Talvi i Munyo 2013].

Od momentu gdy Ameryka Łacińska weszła w XXI wiek, jej reformy gospodarcze były pogłębiane, a osiągnięte poziomy wzrostu były relatywnie wyższe. Jednocześnie system demokratyczny w regionie wydawał się być utrwalony, a wraz z wzmocnieniem się lewicy, został ukształtowany polityczny dualizm. W obszarze polityki zagranicznej, dyplomatyczna pozycja regionu została znacznie wzmocniona. Istotnym problemem pozostawało jednak ubóstwo.

Wykres 6 przedstawia poziom wzrostu gospodarczego 7 największych gospodarek Ameryki Łacińskiej: Argentyny, Brazylii, Chile, Meksyku, Peru, Kolumbii i Wenezueli, które razem odpowiadają za 93% PKB regionu. W porównaniu ze średnim 6,6% wzrostem w okresie między marcem 2003 a marcem 2008 r. (tzw. Złote Lata regionu poprzedzające kryzys gospodarczy i finansowy), średni wzrost PKB grupy LAC-7 w latach 2012-2013 znacznie zwolnił i powrócił do średniej wzrostu PKB wykazywanej przez poprzednie 20 lat.

Wykres 6. Wzrost PKB w krajach Ameryki Łacińskiej (LAC -7, 2004-2013, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ECLAC [2013]

Wzrost gospodarczy po 2008 roku zwolnił niemal w każdym z krajów regionu. Pozornie może się wydawać, że spadek rozwoju gospodarczego był spowodowany przede wszystkim czynnikami zewnętrznymi (ogólnoświatowy kryzys gospodarczy i finansowy), jednak warto przyjrzeć się zarówno czynnikom zewnętrznym, jak i problemom wewnętrznym, obserwowanym w gospodarkach latynoamerykańskich.

Pierwszym z wyzwań stojących przed krajami Ameryki Łacińskiej jest stabilność polityczna. W latach siedemdziesiątych zapoczątkowana została fala demokratyzacji krajów regionu, która pozwoliła w większości przypadków osiągnąć polityczną stabilność. Jednakże niektóre z krajów znacznie ucierpiały z powodu politycznych zawirowań, również w kontekście rozwoju gospodarczego. Na obecną stabilność w Ameryce Łacińskiej mają wpływ jednak nieco inne kwestie. Region ten jest uważany obecnie za jeden z najbardziej skorumpowanych. Według *Transparency International Corruption Perceptions Index* z 2008 tylko trzy kraje: Chile, Barbados oraz Urugwaj znalazły się na liście 30 najmniej skorumpowanych gospodarek na świecie. Cześć z krajów wypadła nawet poza setne miejsce w niniejszym rankingu, natomiast Haiti okazało się najbardziej skorumpowanym krajem świata [Shixue 2007].

Kolejnym problemem jest populizm oraz idący z nim w parze brak zaufania do władz publicznych. W celu uzyskania większej ilości głosów, wielu polityków z krajów Ameryki Łacińskiej składa nierealne obietnice w kampaniach wyborczych. Po zwycięstwie nie są one zazwyczaj dotrzymane, co powoduje protesty wśród społeczeństwa.

Innego rodzaju kwestią jest struktura przemysłu w gospodarkach latynoamerykańskich. Meksyk i Wenezuela są jednymi z najważniejszych na świecie producentów ropy naftowej, natomiast Brazylia jest szóstą na świecie co do zasobności w rudę żelaza. Jeśli chodzi o zasoby miedzi, Chile i Peru są odpowiednio na drugim i czwartym miejscu na świecie. Zasoby srebra i siarki w Meksyku, niklu na Kubie oraz bursztynu w Kolumbii uważane są także za jedne z najwyższych [Shixue 2007]. Ponadto, Ameryka Łacińska posiada najlepsze warunki do uprawy rolnej na świecie. Mimo tych bogactw, można mieć wątpliwości co do stabilności tempa wzrostu PKB Ameryki Łacińskiej, który może być rezultatem wzrostów cen na produkty żywnościowe oraz surowce na światowych rynkach.

Kolejnym wyzwaniem jest poziom konkurencyjności międzynarodowej krajów regionu, który w dzisiejszym zglobalizowanym świecie staje się szczególnie istotny. Konkurencyjność większości krajów Ameryki Łacińskiej jest na względnie niskim poziomie. Według opracowywanego przez *World Economic Forum* wskaźnika *Global Competitiveness Index* z lat 2013/2014, tylko Chile plasowało się w grupie 50 najbardziej konkurencyjnych krajów (34 pozycja). Większe kraje, takie jak Brazylia czy Meksyk, zostały sklasyfikowane dalej (odpowiednio 55 i 56 miejsce) [WEF 2013]. Wiele czynników wpływa na poziom konkurencyjności danego kraju, a jednym z nich jest innowacyjność technologiczna. Warunkiem innowacyjności jest system edukacji na wysokim poziomie oraz duże nakłady na

badania i rozwój. Żaden z krajów Ameryki Łacińskiej nie ulokował istotnej ilości funduszy w obszarze R&D [Shixue 2007].

Amerykę Łacińską trapią także poważne problemy społeczne [Gawrycki 2006, s. 32]. Bieda w regionie jest mocno rozprzestrzeniona, choć szacuje się, że udział ludności żyjącej w skrajnym ubóstwie (za mniej niż 2,5 USD dziennie według PPP) spadł z 26,3% w 1995 r. roku do 13,3% w 2011 r. Ponadto, w 2011 roku po raz pierwszy więcej ludzi zostało sklasyfikowanych jako należących do klasy średniej niż do grupy osób żyjących w ubóstwie (poniżej 4 USD dziennie). W niektórych krajach, np. w Brazylii, Argentynie, Chile oraz w Urugwaju, segment klasy średniej jest już przeważający. Mimo to, około 80 mln osób w regionie Ameryki Łacińskiej żyje w skrajnej biedzie (w tym połowa w Brazylii i Meksyku), a około 26% ludzi w regionie nie miało w 2011 r. dostępu do podstawowej infrastruktury sanitarnej. Według badaczy, zgodnie z obecnymi trendami, nie wcześniej niż w 2052 roku mieszkańcy Ameryki Łacińskiej osiągną poziom życia, na jakim w 2000 r. byli mieszkańcy krajów rozwiniętych [The Economist 2014].

Problemy społeczne wywołały ogromne straty dla społeczno-ekonomicznego rozwoju regionu. Zagraniczne korporacje, widząc różnego typu problemy obecne w krajach Ameryki Łacińskiej, nie postrzegają regionu jako w pełni atrakcyjnego inwestycyjnie. Ponadto, bieda i nierówny poziom dochodów wśród obywateli spowodowały brak zaufania wobec działań rządów.

Nie ulega wątpliwości, że wyżej opisane problemy wewnętrzne w krajach Ameryki Łacińskiej mogły być jedną z przyczyn spowolnienia gospodarczego w regionie. Gospodarka latynoamerykańska uzależniona jest jednak od szeregu zewnętrznych czynników, które również mogą wpływać na jej perspektywy rozwojowe. Pierwszym z nich są wspomniane już wcześniej ceny żywności oraz surowców na rynkach światowych. Wiele z krajów Ameryki Łacińskiej bazuje przede wszystkim na ich eksploatacji, w związku z czym, długotrwałe załamanie cen na światowych rynkach może skutkować katastrofą ekonomiczną kraju, którego gospodarka oparta jest na eksploatacji surowców.

Brak zdolności regionu do akumulacji kapitału sprawił, że jest on wysoce zależny od zagranicznych inwestycji. Od lat pięćdziesiątych prowadzona jest prywatyzacja państwowych przedsiębiorstw, która zaczęła przyciągać zagraniczne korporacje, jednak Gawrycki [2006, s. 28] uważa, że pozostało już niewiele przedsiębiorstw, które można sprywatyzować. Kwestią związaną z napływem inwestycji jest postępująca globalizacja, która przyniosła gospodarkom latynoamerykańskim nie tylko korzyści, ale również pewne straty. Wraz z otwarciem rynków, wysoka konkurencja zagranicznych przedsiębiorstw

doprowadziła do zamknięcia wielu małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. W międzyczasie zwiększyła się niepewność rynków finansowych w krajach Ameryki Łacińskiej. Następstwem tych niesprzyjających okoliczności były trzy kryzysy finansowe: w Meksyku w 1994, w Brazylii w 1999 i w Argentynie w 2001. Załamania gospodarcze sprawiły, że kraje regionu stały się jeszcze bardziej zależne od rynków zewnętrznych.

Obecny poziom wzrostu gospodarczego regionu spada pomimo względnie sprzyjających uwarunkowań zewnętrznych (wysoki popyt na surowce oraz żywność). Napływające inwestycje zagraniczne wydają się być niewystarczającym bodźcem do wyższego poziomu wzrostu, w związku z czym niezbędne są głębokie zmiany społeczno-ekonomiczne w gospodarkach regionu. Poprawiona powinna zostać między innymi infrastruktura oraz produktywność, która w krajach Ameryki Łacińskiej jest na niskim poziomie. Niezbędne będą zapewne inwestycje w R&D, być może ze wsparciem zagranicznych korporacji w ramach joint venture. Aby ten cel osiągnąć, musi zostać stworzony odpowiedni klimat inwestycyjny, który jest na niskim poziomie. Wyższy poziom innowacyjności krajów może skutkować z kolei dywersyfikacją eksportu, a także podniesieniem konkurencyjności gospodarek. Z trudnością, z którą będą musiały się uporać kraje jest także rozwarstwienie społeczne na niespotykanym w innych zakątkach świata poziomie [Gawrycki 2006, s. 35]. Złożoną kwestią jest także rosnące zadłużenie zagraniczne regionu, które może w przyszłości doprowadzić do wybuchu kolejnego kryzysu ekonomicznego.

Reasumując, można zaryzykować stwierdzenie, że kraje Ameryki Łacińskiej nie wykorzystały dostatecznie dotychczasowych szans, które przyniosła ze sobą globalizacja. Bogactwo surowcowe powinno zapewnić krajom regionu dobrobyt i pozwolić na akumulację kapitału zapewniającego rozwój branż opartych na nowoczesnych technologiach. Dlatego też nasuwa się pytanie jak kraje Ameryki Łacińskiej zamierzają w przyszłości uniknąć zagrożeń związanych z globalizacją, a jednocześnie wykorzystać szanse, jakie niesie ze sobą ten proces.

3.3. Zarys historyczny relacji polityczno – ekonomicznych

Poprzednie dwie części rozdziału miały za zadanie przybliżyć obecną pozycję Chin oraz krajów Ameryki Łacińskiej na arenie międzynarodowej, a także wskazać główne trendy, problemy i wyzwania, ale także szanse stojące przed tymi gospodarkami. W niniejszej części pracy uwaga zostanie jednak skupiona na aspekcie dużo węższym, a mianowicie na historii i charakterze wzajemnych relacjach między ChRL i Ameryką Łacińską.

Historia, stosunków między Ameryką Łacińską a Chinami sięga prawdopodobnie jeszcze średniowiecza⁶. Zapoczątkowana pod koniec XVII w. emigracja z Chin na kontynent amerykański osiągnęła w ciągu dwustu lat poziom około 250 tys. osób. Fakt ten przyczynił się do zbudowania stosunkowo licznej mniejszości chińskiej w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej. Choć już w 1874 r. ChRL nawiązała stosunki dyplomatyczne z pierwszym krajem latynoamerykańskim (Peru), relacje z regionem jako całością pozostały dość symboliczne. Do końca drugiej wojny światowej Chiny utrzymywały relacje dyplomatyczne i konsularne z 13 państwami regionu Ameryki Łacińskiej [Rowiński 2007, s. 99-117]

Okres kształtowania się wzajemnych stosunków w drugiej połowie minionego stulecia Jan Rowiński podzielił na 4 etapy. Okres między 1949 a 1963 r. to czas tzw. „ludowej dyplomacji”, z uwagi na fakt, że poprzez silne kontakty osobiste i wymianę handlową starano się przecierać drogę do budowy oficjalnych relacji dyplomatycznych. Najważniejszym wydarzeniem tego okresu było nawiązanie stosunków dyplomatycznych Chin z Kubą pod rządami Fidela Castro (w 1960 r.). Był to pierwszy kraj półkuli zachodniej utrzymujący oficjalne kontakty z ChRL (pozostałe kraje regionu - jak większość świata, uznawały za reprezentanta państwa chińskiego Republikę Chińską na Tajwanie).

Lata między 1964 a 1970r. to czas „rewolucyjnej obecności”, który charakteryzował się głębokim wsparciem wszelkich lewicowych ruchów rewolucyjnych w krajach latynoamerykańskich. Kolejny okres przypadł na lata siedemdziesiąte XX w., kiedy Stany Zjednoczone nawiązały relacje dyplomatyczne z Pekinem. Po tym wydarzeniu ChRL przejęła miejsce Tajwanu w Radzie Bezpieczeństwa ONZ. Śladem Waszyngtonu, Chiny zostały uznane przez większość państw na świecie, w tym również przez 11 krajów latynoamerykańskich.

Ostatni okres, który wyróżnia Rowiński we wzajemnych stosunkach to lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte XX wieku. Chińska Republika Ludowa odeszła wówczas od swojego dotychczasowego podejścia do polityki zagranicznej na rzecz interesów polityczno-gospodarczych.

W ówczesnym czasie istniało wiele powiązań między gospodarkami latynoamerykańskimi a Chinami, m. in. podobny poziom rozwoju gospodarczego oraz podejście do większości kwestii międzynarodowych, przy czym jednocześnie nie dzieliła obu stron żadna zasadnicza różnica interesów. Mając powyższe na uwadze, decydenci zarówno

⁶ Trwa dyskusja wśród badaczy, czy historia kontaktów chińsko-latynoamerykańskich nie sięga nawet V wieku, a zatem okresu tysiąc lat wcześniejszego od odkrycia kontynentu przez Krzysztofa Kolumba [Rowiński 2006, s.312]

krajów Ameryki Łacińskiej, jak i Chin zaczęli powoli pogłębiać relacje polityczno-gospodarcze, szczególnie po zakończeniu zimnej wojny. W omawianym okresie kolejnych 11 państw Ameryki Łacińskiej zdecydowało się na uznanie władz w Pekinie, a prezydent Chin po raz pierwszy odbył podróż do krajów regionu (Yang Shangkun w 1990 r.).

Według stanu na rok 2012 kraje Ameryki Łacińskiej, które nie utrzymują stosunków dyplomatycznych z ChRL (a uznają Tajwan) to: Dominikana, Salwador, Gwatemala, Nikaragua, Haiti, Panama, Paragwaj, a także Saint Kitts and Nevis, Saint Vincent i Grenadyny oraz Sain Lucia. Warto wspomnieć, że o ile chiński rząd nie miesza się w sprawy wewnętrzne krajów, o tyle kwestia uznawania państw jest dla niego niezwykle istotna. Celem podstawowym tej swoistej batalii jest kwestia izolacji dyplomatycznej oraz członkostwa Tajwanu w ONZ, czego Pekin sobie nie życzy [Komosa 2006]. Z tego powodu obydwie kraje stosują różnego rodzaju zachęty ekonomiczne (kredyty, darowizny), które skutkują tym, że część państw Ameryki Łacińskiej zmienia swój punkt widzenia odnośnie wyboru kraju, z którym chce utrzymywać stosunki dyplomatyczne⁷. Co pokaże jednak późniejsza część pracy, relacje dyplomatyczne w dużej mierze przekładają się na poziom wymiany handlowej oraz napływy inwestycji.

Prawdziwe ożywienie wzajemnych relacji między Chinami a krajami Ameryki Łacińskiej nastąpiło dopiero z początkiem kolejnego stulecia (tabela 7 zawiera listę wzajemnych wizyt wysokich rangą urzędników ChRL oraz państwa latynoamerykańskich). Za początek nowego etapu w relacjach chińsko-latynoamerykańskich można przyjąć rok 2001, kiedy Pekin określił współpracę z regionem mianem partnerstwa strategicznego, a prezydent ChRL, Jiang Zemin, odbył dwunastodniową podróż, zakończoną kilkoma ważnymi wizytami w krajach Ameryki Łacińskiej.

Oficjalne wizyty Ameryki Łacińskiej przez dygnitarzy chińskich stały się w ostatniej dekadzie znacznie częstsze, co jest przejawem szerokiego obszaru wzajemnych interesów. Na polu biznesowym, *China Council for the Promotion of International Trade* zwołał sześć szczytów ekonomicznych pomiędzy regionami (*China-Latin America Business Summits*). Pierwszy szczyt miał miejsce w Santiago (2007), a kolejne w Harbin, Heilongjiang

⁷ W 2004 roku Dominika zwróciła się o pomoc finansową do Tajwanu. Po odrzuceniu wniosku o pożyczkę przez rząd tajwański, Dominika nawiązała stosunki dyplomatyczne z ChRL, w zamian za co uzyskała pomoc wartości 58 mln USD [Li 2005, s.79]. Innym przykładem jest Nikaragua, która utrzymywała stosunki dyplomatyczne z Chinami od 1985 roku, żeby po 5 latach je zerwać.

(2008), w Bogocie (2009), Chengdu (2010) oraz w Limie (2011). Szósty odbył się natomiast w Hangzhou, w październiku 2012 r.

Tabela 7. Wzajemne wizyty wysokich rangą urzędników ChRL oraz państw Ameryki Łacińskiej w latach 2001-2012.

Rok	Przedstawiciel władz Chin	Wizyty w Ameryce Łacińskiej	Wizyty w Chinach
2001	Jiang Zemin	Chile, Argentyna, Urugwaj, Brazylia, Wenezuela, Kuba	Peru, Chile, Meksyk, Wenezuela
2002	Jiang Zemin	Meksyk (wizyta nieoficjalna)	Ekwador, Urugwaj
2003	Jiang Zemin		Ekwador, Kuba, Gujana Francuska
2004	Hu Jintao	Chile, Brazylia, Argentyna, Kuba	Argentyna, Brazylia, Wenezuela, Surinam
2005	Hu Jintao		Peru, Kolumbia
2006	Hu Jintao		Wenezuela, Bolivia
2007	Hu Jintao		Kostaryka
2008	Hu Jintao	Peru, Kostaryka, Kuba	Peru, Chile, Meksyk, Wenezuela, Brazylia
2009	Hu Jintao		Chile, Brazylia, Wenezuela, Urugwaj
2010	Hu Jintao	Brazylia, Wenezuela, Chile	Argentyna, Chile
2011	Vice-prezydent Xi Jinping	Kuba, Urugwaj, Chile	Brazylia
2012	Premier Wen Jiabao	Brazylia, Wenezuela, Urugwaj, Chile	Kolumbia

Źródło: Opracowanie własne na podstawie informacji *Government of China* [2013]

W listopadzie 2010 r., the *Chinese People's Institute of Foreign Affairs* był gospodarzem pierwszego forum *think-tanku* pomiędzy Ameryką Łacińską a Chinami (*China-Latin America and the Caribbean Think Tank Forum*) w Pekinie. Ponadto, w listopadzie 2008, rząd chiński opublikował *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, który określał wzajemne relacje pomiędzy Chinami i Ameryką Łacińską. W dokumencie tym podejmowanych jest wiele zagadnień, takich jak: gospodarka, handel, kultura, obronność, turystyka czy sport [Government of China 2008].

Podpisane porozumienia o wolnym handlu (FTA) pomiędzy Chinami a krajami Ameryki Łacińskiej obejmują również szeroki zakres aktywności oraz problemów, które przedstawia tabela 8. Wszystkie 3 porozumienia (z Chile, Peru oraz Kostaryką) zapewniają współpracę w obszarze gospodarki, kultury, sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), R&D, a także technologii, środowiska, inwestycji oraz ochrony własności intelektualnej. Oprócz powyższych wspólnych kwestii, aspekty kooperacji podejmują również rybołówstwo, turystykę i medycynę tradycyjną (w przypadku Peru) oraz zarządzanie klęskami żywiołowymi i rozwiązywanie sporów prywatnych.

Tabela 8. Chiny i Ameryka Łacińska : obszary współpracy w ramach umów o wolnym handlu.

	Chile	Peru	Kostaryka
Wspólne obszary			
Współpraca gospodarcza	Tak	Tak	Tak
Badania, nauka i technologia	Tak	Tak	Tak
Małe i średnie przedsiębiorstwa	Tak	Tak	Tak
Kultura	Tak	Tak	Tak
Edukacja	Tak	Tak	Tak
Środowisko	Tak	Tak	Tak
Inwestycje	Tak	Tak	Tak
Informatyka	Tak	Tak	Tak
Własność intelektualna	Tak	Tak	Tak
Konkurencja	Tak	Tak	Tak
Pozostałe obszary			
Górnictwo i przemysł	Tak	Tak	Nie
Rolnictwo	Nie	Tak	Tak
Robotnicy i opieka społeczna	Tak	Tak	Nie
Medycyna	Nie	Tak	Nie
Turystyka	Nie	Tak	Nie
Rybołówstwo	Nie	Tak	Nie
Zarządzanie kryzysowe	Nie	Nie	Tak
Rozstrzygnięcie sporów prywatnych	Nie	Nie	Tak

Źródło: Opracowanie własne na podstawie : *Foreign Trade Information System* [SICE 2013]

Kooperacja pomiędzy Chinami a regionem Ameryki Łacińskiej przejawia się również w licznych umowach o współpracy, a także kontaktach pomiędzy instytucjami akademickimi i tworzeniu ośrodków kulturalnych. Na przykład, w czerwcu 2011 Chile i Chiny podpisały dziewięć umów o współpracy, obejmujących przede wszystkim, rolnictwo, telekomunikację oraz technologie i inwestycje. W obszarze górnictwa zostało podpisane memorandum o współpracy strategicznej pomiędzy *National Copper Corporation of Chile* (Codelco) oraz *Minmetals of China*. W lutym 2012, *Chile's National Industrial Property Institute* (INAPI) oraz *State Intellectual Property Office of China* (SIPO) podpisały natomiast umowę o współpracy obejmującą ochronę oraz zarządzanie prawami własności intelektualnej. Rządy Chin i Peru podpisały także *Agreement on Economic and Technical Cooperation* w 2011 r., która umożliwiła wymianę badaczy pomiędzy uniwersytetami z obu krajów [Rosales i in. 2012].

Jak wskazuje powyższa analiza, współpraca między ChRL a krajami Ameryki Łacińskiej odbywa się na wielu płaszczyznach. Efektem wzajemnych wizyt oraz podpisanych umów była intensyfikacja powiązań w każdym wymiarze: politycznym, instytucjonalnym, gospodarczym oraz kulturalno-naukowym. Chiny zajmują w związku z tym obecnie jedno z czołowych miejsc w bilateralnych relacjach Ameryki Łacińskiej.

Wydaje się jednak, że zasadniczym powodem zwiększonego zainteresowania Pekinu krajami latynoamerykańskimi były jednak kwestie ekonomiczne [Dumbaugh i Sullivan 2005, s. 3-4], o czym będzie szerzej mowa w następnych częściach pracy.

3.4. Struktura wymiany handlowej

Uwaga w poniższej części pracy została skupiona na analizie zmian w strukturze handlu pomiędzy Chinami i Ameryką Łacińską. Wyniki wspomnianej analizy miały wykazać na ile opisane wcześniej wymiary współpracy na szczeblu dyplomatycznym mają odzwierciedlenie w rzeczywistości gospodarczej i jednocześnie nakreślić obszary, którymi są w głównej mierze zainteresowane chińskie przedsiębiorstwa w gospodarkach latynoamerykańskich.

Jak wskazują dane przedstawione w tabeli 9, w okresach lat 2000-2005 oraz 2005-2011 stopa wzrostu eksportu z Chin do Ameryki Łacińskiej oraz importu z tego regionu była znacznie wyższa niż stopa wzrostu całkowitego importu i eksportu kraju. W latach 2005-2011 eksport z Chin do gospodarek latynoamerykańskich wzrósł o 31,6%, natomiast wzrost importu z tego regionu osiągnął 28,2%. Porównując te wartości do pozostałych partnerów gospodarczych ChRL, można wywnioskować, że wymiana handlowa Chin z Ameryką Łacińską rosła szybciej, aniżeli z Unią Europejską, Stanami Zjednoczonymi oraz pozostałymi krajami azjatyckimi.

Tabela 9. Chiny: stopa wzrostu eksportu oraz importu; główni partnerzy handlowi (1990-2011, %)

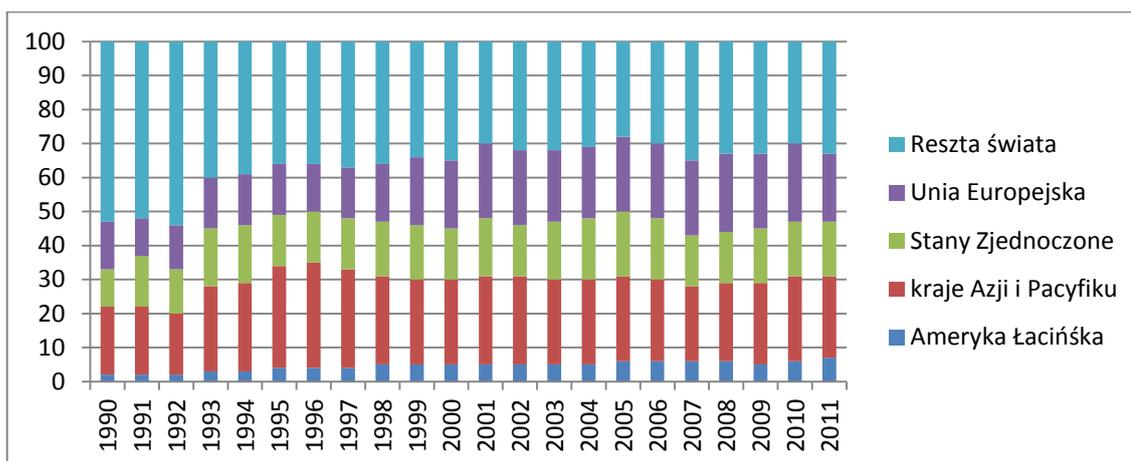
Eksport				
	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2011
Ameryka Łacińska	32,2	17,8	26,8	31,6
Azja i Pacyfik	26,5	9,3	20,3	15,3
Stany Zjednoczone	36,7	16,1	25,6	12,2
Unia Europejska	26,3	15,0	28,8	16,1
Reszta świata	8,6	7,1	26,6	18,0
Świat	19,1	10,9	25,0	20,0
Import				
Ameryka Łacińska	14,5	12,7	37,6	28,2
Azja i Pacyfik	32,4	12,2	23,9	15,4
Stany Zjednoczone	19,7	6,8	16,8	16,7
Unia Europejska	18,2	7,6	18,8	19,1
Reszta świata	11,2	13,4	26,8	18,1
Świat	19,9	11,3	24,0	21,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: United Nations Commodity Trade Statistics database [COMTRADE 2013]

Jeśli chodzi natomiast o udział procentowy krajów Ameryki Łacińskiej w całkowitym eksporcie i imporcie Chin wzrastał on od 1990 roku (z pewnymi fluktuacjami z połowie lat dziewięćdziesiątych), aby w 2011 roku osiągnąć odpowiednio 6% i 7% (wykres 7 oraz 8). Innymi słowy, handlowe kontakty między tymi regionami stają się coraz bardziej istotne, choć wartość obrotów jest wciąż stosunkowo niska, porównując je do innych regionów świata.

Wykres 7, obrazujący strukturę geograficzną eksportu, wskazuje, że zarówno udział USA oraz Unii Europejskiej, po wzrostach na początku lat dziewięćdziesiątych, ustabilizował się w ostatnich latach na zbliżonym poziomie (około 10-15%). Znacznie „reszty świata” jako rynku eksportowego spadło z ok. 60% udziału na początku lat dziewięćdziesiątych do niespełna 40% pod koniec badanego okresu – częściowo na rzecz ożywionego handlu z krajami Ameryki Łacińskiej.

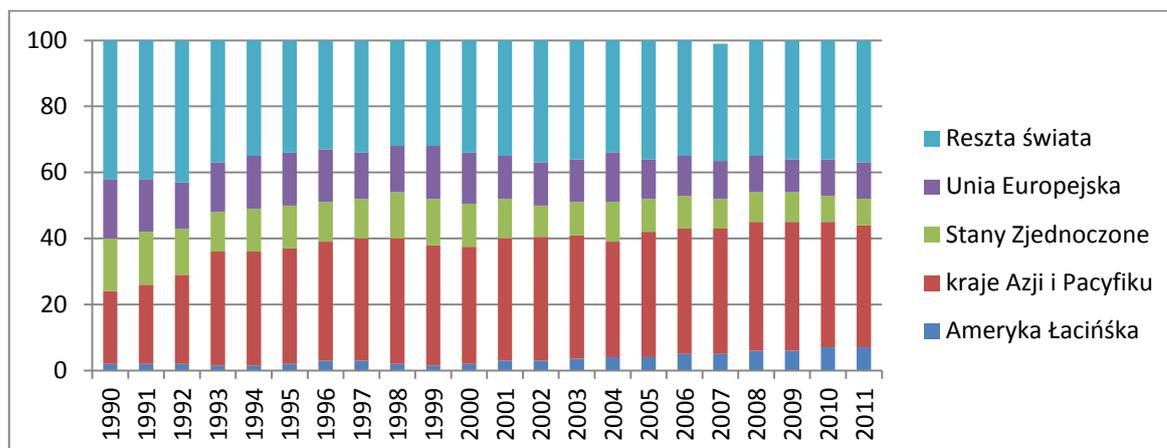
Wykres 7. Chiny: struktura eksportu z wybranymi partnerami gospodarczymi (1991-2011, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *United Nations Commodity Trade Statistics database* [COMTRADE 2013]

Wykres 8, ukazujący strukturę importu Chin z wybranych gospodarek, dostarcza również dość interesujących wniosków. Zauważalna jest stabilizacja, z nawet lekkim spadkiem udziału Unii Europejskiej oraz USA na rzecz Ameryki Łacińskiej oraz pozostałych krajów azjatyckich i Oceanii (w tym Australii, z którą również Chiny ożywiły kontakty handlowe). Warto również także uwagę na dość znaczące wahania udziału „reszty świata” w badanym okresie.

Wykres 8. Chiny: struktura importu z wybranych gospodarek/grup gospodarek (1990-2011,%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *United Nations Commodity Trade Statistics database* [COMTRADE 2013]

Stosunkowo niewielka, choć rosnąca wartość transakcji zawieranych między ChRL a gospodarkami latynoamerykańskimi, wskazuje na pewien trend wzrostu znaczenia gospodarek latynoamerykańskich, zarówno w całkowitym eksporcie, jak i imporcie Chin. Tabela 10 przedstawia udziały wybranych partnerów gospodarczych w całkowitym eksporcie i imporcie Ameryki Łacińskiej.

Tabela 10. Ameryka Łacińska: udział wybranych partnerów gospodarczych w handlu zagranicznym (2000 i 2011 r. , %)

		2000	2011
Eksport	Stany Zjednoczone	59.7	39.6
	Unia Europejska	11.6	13.0
	Chiny	1.1	8.9
	Inne gospodarki azjatyckie	4.2	8.4
	Ameryka łacińska i Karaiby	16.0	18.5
	Reszta świata	7.4	11.7
Import	Stany Zjednoczone	50.4	30.1
	Unia Europejska	14.2	13.6
	Chiny	1.8	13.8
	Inne gospodarki azjatyckie	8.8	12.9
	Ameryka łacińska i Karaiby	15.3	20.3
	Reszta świata	9.5	9.3

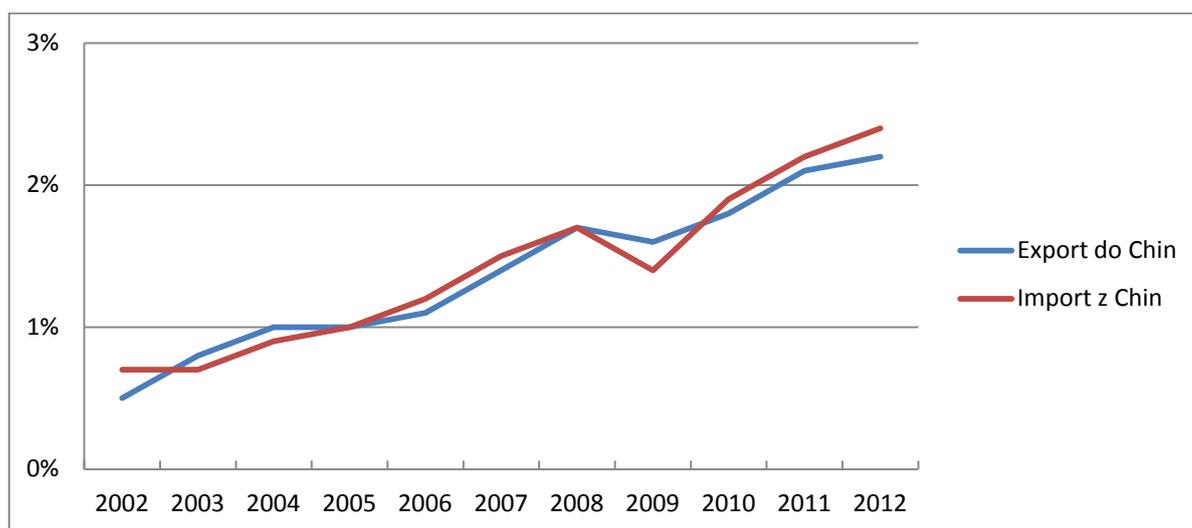
Źródło: *Economic Commission for Latin America and the Caribbean* [ECLAC 2013], na bazie oficjalnych krajowych statystyk

Jako eksporter towarów do Ameryki Łacińskiej ChRL dorównała już Unii Europejskiej, a nawet nieco ją przewyższyła. Według prognoz, w 2015 r. ChRL prawdopodobnie stanie się także istotniejszym niż UE importerem towarów z gospodarek latynoamerykańskich, a trend umacniania się Chin jako partnera handlowego tego regionu będzie się utrzymywał się aż do 2020 r. Jeśli utrzyma się wzrost popytu Ameryki Łacińskiej na produkty ze Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej i reszty świata na obecnym poziomie, a zapotrzebowanie na produkty z Chin będzie wzrastać choćby w połowie tak szybko jak w minionej dekadzie, Chiny w 2016 roku wyprzedzą UE i staną się drugim, najistotniejszym rynkiem eksportowym regionu. Pozycja Stanów Zjednoczonych, choć istotnie spadła między 2000 a 2011 rokiem, jest nadal niezagrożona, zarówno w obszarze importu, jak i eksportu do Ameryki Łacińskiej [Rosales i in. 2012].

To, na ile sprawdzą się prognozy, zależy od wielu czynników, do których należą kondycja gospodarcza USA, Unii Europejskiej i Chin w najbliższych latach i, w pewnym stopniu, wprowadzane w życie nowe porozumienia o wolnym handlu między ChRL a krajami z regionu Ameryki Łacińskiej.

Wykres 9 obrazuje wartość eksportu do Chin i importu z ChRL do Ameryki Łacińskiej w latach 2002-2012 w odniesieniu do PKB tego regionu. Pierwszy wniosek, jaki się nasuwa, to znaczący wzrost wartości wymiany handlowej w badanym okresie.

Wykres 9. Handel zagraniczny Ameryki Łacińskiej z ChRL (2002-2012, % PKB Ameryki Łacińskiej)

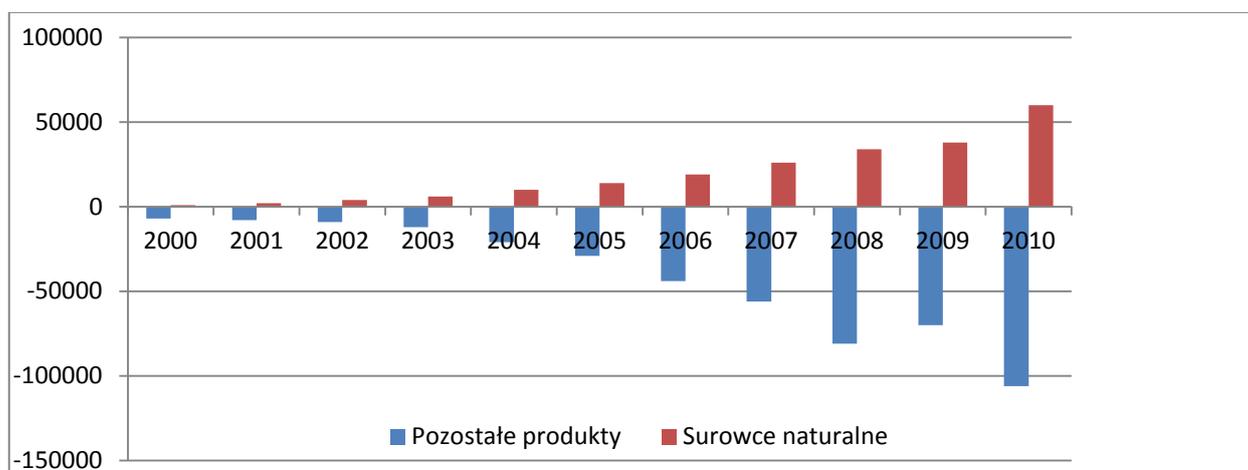


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *United Nations Commodity Trade Statistics database* [COMTRADE 2013]

Ekspert do Chin w 2002 roku stanowił 0,5% PKB Ameryki Łacińskiej, żeby 2012 roku osiągnąć wartość 2,2%. Jeśli chodzi natomiast o wartość importu z Chin, to w ciągu dekady wzrósł on z 0,7% PKB do 2,4% PKB w roku 2012. Okresowy spadek był zauważalny, zarówno w przypadku importu, jak i eksportu, w roku 2009, a zatem tuż po wybuchu kryzysu gospodarczego i finansowego. Poza tym warto zauważyć, że w latach 2003-2005 oraz w roku 2009 gospodarki Ameryki Łacińskiej posiadały dodatnie saldo handlu zagranicznego z Chinami, natomiast od 2010 r. obserwowany jest pogłębiający się deficyt handlowy. Deficyt ten wynika jednak przede wszystkim ze wzrostu deficytów Meksyku i krajów Ameryki Środkowej. Jak zostało wspomniane, uległ on znacznemu zwiększeniu w ostatnich latach, choć tendencja ta jest zróżnicowana w zależności od analizowanej części regionu oraz grup produktów.

Wykres 10 wskazuje, że Ameryka Łacińska odnotowała nadwyżkę w handlu z Chinami, jeśli chodzi o obrót surowcami i produktami pochodnymi. Z drugiej strony, region jako całość i wszystkie subregiony odnotowują znaczący deficyt handlu innymi rodzajami produktów. Zarówno nadwyżka w obrocie surowcami, jak i deficyt w obrocie pozostałymi produktami rośnie nieustannie od 2000 roku, osiągając w 2010 roku wartość ok. 60 mld USD w przypadku nadwyżki i około ponad 100 mld USD, jeśli chodzi o deficyt. Widoczna wyraźnie asymetria wydaje się być niepokojąca, w związku z czym trend ten powinien być wzięty pod uwagę przez rządy krajów latynoamerykańskich przy formułowaniu przyszłych strategii handlowych.

Wykres 10. Ameryka Łacińska: bilans handlowy z ChRL, wybrane grupy produktów (2000-2010, mln USD)



Source: Opracowanie własne na podstawie: *United Nations Commodity Trade Statistics database* [COMTRADE 2013]

Tabela 11 ukazuje poziom deficytu/nadwyżki w handlu z Chinami wybranych gospodarek Ameryki Łacińskiej. Podstawowym wnioskiem jest to, że jedynie cztery państwa: Brazylia, Chile, Wenezuela i Peru posiadają nadwyżki w bilansie handlowym. Kraje te odnotowały nadwyżki o wartości odpowiednio: 11,5 mld USD, 6 mld USD, 3,2 mld USD oraz 640 mln USD w przypadku Chile. Po zupełnie przeciwnej stronie znajduje się Meksyk, którego deficyt w handlu z Chinami, powiększa się najbardziej i najszybciej spośród państw regionu i w roku 2011 wyniósł już ponad 46 mld USD. Jest to wyraźnym odzwierciedleniem faktu, że podczas gdy w 2011 roku jedynie 2% eksportu z Meksyku trafiło do Chin, import z ChRL stanowił aż 15% całkowitego importu środkowoamerykańskiej gospodarki. Deficyt Meksyku w handlu z Chinami jest niemalże równy całkowitemu deficytowi pozostałych gospodarek Ameryki Łacińskiej. Innymi słowy, jeśli z obliczeń wyłączony byłby Meksyk, bilans handlowy regionu z Chinami pozostałby właściwie w równowadze.

Tabela 11. Bilans handlu zagranicznego Chin z wybranymi gospodarkami Ameryki Łacińskiej (2011, mln USD)

Kraj	Nadwyżka/deficyt	Kraj	Nadwyżka/deficyt
Brazylia	11526	Urugwaj	-798
Chile	6032	Kostaryka	-902
Wenezuela	3171	Gwatemala	-1076
Peru	640	Karaiby	-1112
Honduras	-398	Ekwador	-1904
Kuba	-303	Paragwaj	-3399
Nikaragua	-326	Argentyna	-4550
Boliwia	-398	Paragwaj	-5672
Salwador	-525	Kolumbia	-6198
Dominikana	-770	Meksyk	-46283

Opracowanie własne na podstawie: *United Nations Commodity Trade Statistics database* [COMTRADE 2013]

Przez ostatnich dziesięć lat Chiny znacznie przesunęły się w górę w rankingach partnerów handlowych krajów Ameryki Łacińskiej. Z bardzo mało znaczącego gracza stały się obecnie jednym z najistotniejszych. Jest to kluczowa zmiana, jeśli weźmie się pod uwagę specyfikę handlu z Chinami. Jako importer towarów z Ameryki Łacińskiej, Chiny w latach 2000-2011 poprawiły swoją pozycję w przypadku wszystkich krajów przedstawionych w tabeli 8, poza Panamą i Paragwajem. W ten sposób, w 2011 roku, Chiny stały się

czołowym importerem dla Brazylii, Chile i Peru, drugim z kolei dla Argentyny, Wenezueli, Kuby i Urugwaju, natomiast trzecim dla Meksyku. Dla krajów Ameryki Środkowej Chiny stanowią z kolei drugi rynek eksportowy.

Jako eksporter, Chiny odnotowały jeszcze większy postęp, przesunąwszy się w górę rankingów w przypadku wszystkich analizowanych krajów. W 2011 r. ChRL należała do grupy trzech czołowych źródeł zaopatrzenia we wszystkich gospodarkach, poza Salwadorem i Hondurasem, dla których zajmowała odpowiednio czwartą i piątą pozycję.

W ciągu zaledwie dekady zaszły zatem ogromne zmiany w strukturze handlu zagranicznego krajów Ameryki Łacińskiej, które z pewnością będą skutkowały szeregiem ekonomicznych i pozaekonomicznych następstw dla gospodarek regionu. Warto również zwrócić uwagę, że obserwowane zmiany w strukturze importerów i eksporterów są duża głębsze w przypadku wcześniej omawianej ChRL.

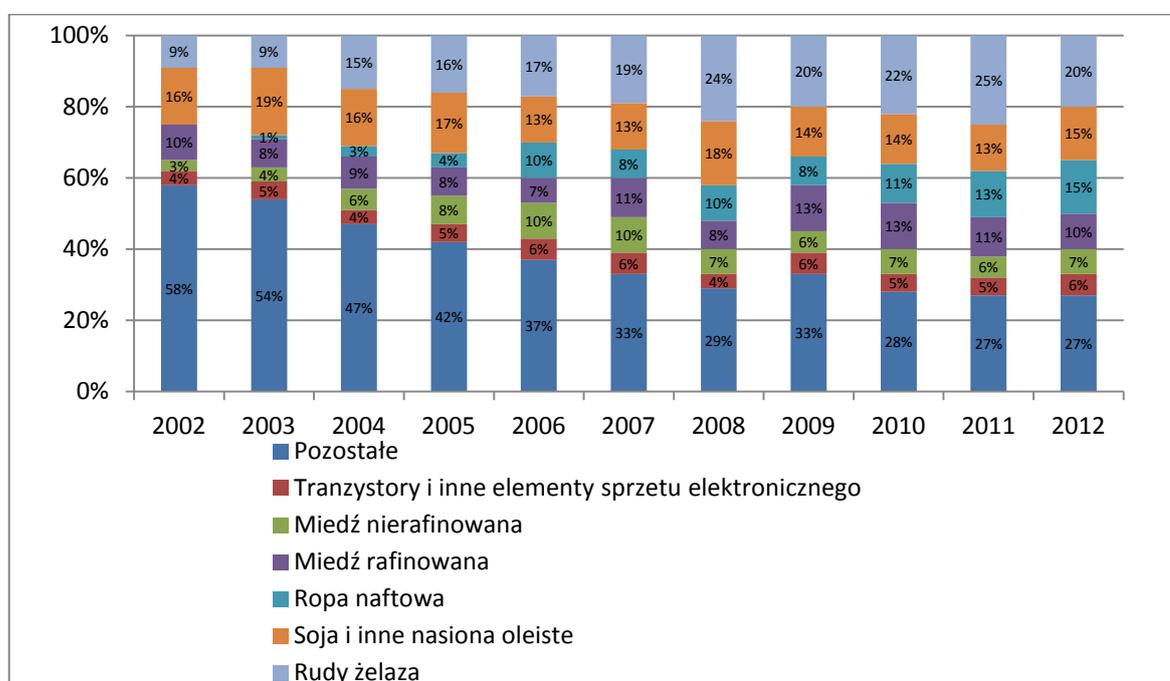
Tabela 12. Ameryka Łacińska: pozycja ChRL w handlu zagranicznym; wybrane gospodarki (2000 i 2011)

	Eksport		Import	
	2000	2011	2000	2011
Argentyna	6	2	4	2
Bolivia	18	8	7	3
Brazylia	12	1	11	2
Chile	5	1	4	2
Kolumbia	36	4	9	2
Kostaryka	30	13	15	2
Kuba	6	2	3	2
Ekwador	18	16	10	2
Salwador	49	44	23	4
Gwatemala	43	28	19	3
Honduras	54	11	21	5
Meksyk	19	3	7	2
Nikaragua	35	20	20	3
Panama	31	31	25	1
Paragwaj	15	23	3	1
Peru	4	1	9	2
Urugwaj	4	2	7	3
Wenezuela	35	2	18	2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *United Nations Commodity Trade Statistics database* [COMTRADE 2013] (z wyłączeniem Wenezueli, Kuby, Salwadoru, Gwatemali, Hondurasu i Urugwaju).

Omawiające bilateralne relacje handlowe między Ameryką Łacińską a Chinami należy również wspomnieć o strukturze eksportu tego regionu. Jak wskazują dane przedstawione na wykresie 11, w ciągu ostatnich 10 lat 6 produktów nabrało szczególnego znaczenia w całkowitym eksporcie z krajów Ameryki Łacińskiej do Chin. Należą do nich: miedź (rafinowana i nierafinowana), ropa naftowa, rudy żelaza, soja (i inne nasiona oleiste), oraz elementy sprzętu elektronicznego. O ile te towary jeszcze w 2002 roku odpowiadały za nieco ponad 40% eksportu, to dekadę później stanowiły już ponad 70 % całkowitego importu Chin z Ameryki Łacińskiej. Wśród wspomnianej grupy produktów największe znaczenie miały: rudy żelaza (20%), soja (15%) i ropa naftowa (15%).

Wykres 11. Struktura eksportu z Ameryki Łacińskiej do Chin; wybrane produkty (2002-2012, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: United Nations Commodity Trade Statistics database [COMTRADE 2013]

Jak wskazuje przeprowadzona w niniejszej części pracy analiza, od początku minionej dekady rynek chiński zaczął odgrywać niezwykle znaczącą rolę w eksporcie, w tym przede wszystkim Kuby, Chile, Brazylii, Peru, Wenezueli i Argentyny. Udziały Chin jako importera mogłyby być znacznie wyższe, jeśli brałoby się pod uwagę również handel trójstronny z udziałem Hongkongu. Z drugiej jednak strony, chiński rynek był dotychczas w niewielkim stopniu wykorzystywany przez pozostałe kraje regionu, szczególnie Meksyk oraz państwa Ameryki Środkowej i Karaibów.

Jako eksporter, natomiast, Chiny pozostają głównym źródłem produktów dla większości krajów regionu, choć ich udział w całkowitym imporcie różni się w zależności od analizowanego kraju. Reasumując, można stwierdzić, że chiński rząd nadrobił zaległości w stosunku do innych czołowych gospodarek świata w ciągu zaledwie dekady, podczas gdy te wypracowywały swoją pozycję na rynkach latynoamerykańskich już od II wojny światowej.

3.5. Pomoc finansowa ChRL w krajach Ameryki Łacińskiej

Powstaje coraz więcej publikacji dotyczących chińsko-latynoamerykańskich stosunków gospodarczych i ich znaczenia dla rozwoju Ameryki Łacińskiej. Dotychczasowa literatura skupiona była jednak w większości na relacjach handlowych. Pomimo braku w pełni wiarygodnych danych, pojawiło się coraz więcej spekulacji i niepokoju w związku z kredytami oraz pożyczkami udzielanymi przez chiński rząd krajom tego regionu⁸. Poniższa część rozdziału stanowi podsumowanie zebranych danych na temat charakteru chińskiej pomocy finansowej w Ameryce Łacińskiej.

Większość chińskich międzynarodowych pożyczek ma swoje źródło w *China Development Bank* (CDB) oraz *China EXIM Bank*. Obie instytucje są pod stałą kontrolą rządu, w związku z czym może on względnie dowolnie dysponować środkami, które są w posiadaniu wspomnianych banków. Szacowana zagregowana wartość zobowiązań Ameryki Łacińskiej wobec Chin z okresu 2005-2012 r. wynosi około 75 mld USD⁹. Warto przy tym zwrócić uwagę, że CDB udzielił 82% ze wszystkich pożyczek.

Wartość pojedynczej pożyczki wahała się na ogół między kilkaset mln USD do nawet kilku mld USD. Poza tym należy zauważyć, że większość kapitału chińskiego była skoncentrowana w rękach kilku pożyczkobiorców: rządy Wenezueli, Brazylii, Argentyny i Ekwadoru otrzymały aż 91% wszystkich pożyczek (tabela 14). Chociaż 2/3 wartości

⁸ Autor ma świadomość różnicy w znaczeniu pojęć „kredyt” i „pożyczka”. Przedmiotem kredytu mogą być jedynie pieniądze, natomiast przedmiot pożyczki mogą stanowić nie tylko środki pieniężne, ale również inne rzeczy oznaczone co do gatunku jako przedmioty materialne. Można w związku z tym przyjąć, że duża część kapitału skierowanego ku gospodarkom latynoamerykańskim miała charakter pożyczek (udzielanych między rządami), natomiast przyjęła formę kredytów, udzielanych przez chińskie banki. Na chwilę obecną (2013 r.) identyfikacją czy dana pomoc była w formie pożyczki, czy też kredytu jest niezwykle trudna. Z tego względu stosowanym pojęciem (z uwagi na szersze znaczenie) będą pożyczki.

⁹ Mówi się również o sumie sięgającej nawet 85 mld USD [Herrero 2013].

pomocy finansowej było oferowanej w zamian za dostawy ropy naftowej, rządy Peru, Kolumbii, Chile i Meksyku otrzymały niewielką lub nie otrzymały w ogóle pomocy finansowej, chociaż posiadają surowce naturalne, będące w obrębie zainteresowań chińskich władz.

Do 2007 r. wartość chińskich pożyczek nie przekraczała miliarda dolarów rocznie, jednak rok 2008 okazał się być przełomowy z udzielonymi pożyczkami o wartości 6 mld USD. W 2009 roku ich wartość potroiła się, sięgając 18 miliardów (wyprzedzając Bank Światowy z 14 mld USD i IDB z 15 mld USD) [Herrero 2013]. W 2010 roku łączna wartość pożyczek znów uległa podwojeniu, osiągając sumę 37 miliardów, co znacznie przewyższało 14 miliardów Banku Światowego i 12 miliardów IDB. Chiny wyprzedziły Bank Światowy i IDB pomimo faktu, że między 2006 a 2010 rokiem obie instytucje podwoiły wartość pożyczek udzielanych krajom regionu [Gallagher, Irwin i Koleski 2013].

Tabela 13. Odbiorcy pożyczek oraz kredytów z Banku światowego, IDB oraz Chin (wybrane kraje Ameryki Łacińskiej, 2005-2012, mln USD)

(mln USD)	Całkowita wartość	Bank Światowy	IDB*	Chiny
Wenezuela	44 528	-	6 028	38 500
Brazylia	39 628	15 388	12 559	11 731
Meksyk	27 410	14 739	11 671	1 000
Argentyna	26 774	7 164	9 610	10 000
Kolumbia	12 118	6 241	5 877	-
Ekwador	8 914	153	2 475	6 304
Peru	6 113	3 045	2 868	200
Salwador	2 954	1 196	1 758	-
Gwatemala	2 887	1 176	1 711	-
Panama	2 811	591	2 220	-
Kostaryka	2 741	698	1 743	300
Dominikana	2 555	854	1 701	-
Inne	14 079	2 169	6 730	5 180
Całość	194 321	53 365	67 741	73 215

Źródło: Gallagher, Irwin i Koleski [2013]

* IDB -Międziamerykański Bank Rozwoju (ang. *Inter-American Development Bank*)

Chiński boom pożyczkowy z 2009 i 2010 roku skierowany był przede wszystkim do Wenezueli (20 mld USD) oraz Brazylii i Argentyny (po 10 miliardów dolarów). Warto zwrócić uwagę, że chińskie banki zaopatrują finansowo inne kraje niż banki oraz instytucje z krajów rozwiniętych. Banki zachodnie udzielają bowiem pożyczek przede wszystkim Meksykowi, Kolumbii i Peru, co sprawia, że chińscy pożyczkodawcy są mniej

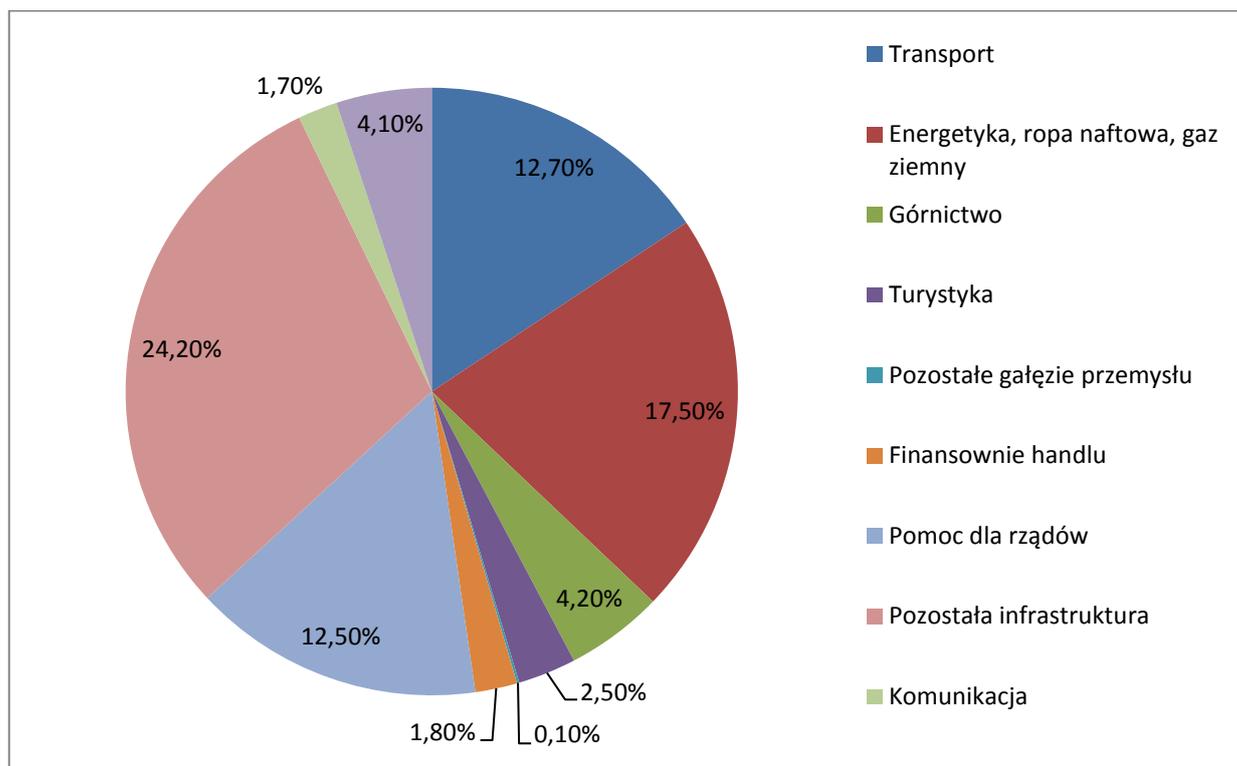
zainteresowani tymi krajami. Jedynie Brazylia i Argentyna otrzymały znaczącą pomoc z obydwu źródeł. Kraje te otrzymały chińskie fundusze de facto w ramach jednorazowej transakcji: w przypadku Brazylii, 85% wartości stanowił kredyt o wartości ok. 10 mld USD z 2009 roku (na sfinansowanie projektu wydobywania ropy naftowej), z kolei Argentynie rząd chiński udzielił jednorazowej pożyczki (również 10 mld USD) na zakup chińskich pociągów. Dla Ekwadoru i Wenezueli chiński kapitał stanowił najważniejsze źródło zagranicznego finansowania, w związku z czym kraje te od 2005 roku właściwie nie zwiększają swoich zobowiązań wobec Banku Światowego [Gallagher, Irwin i Koleski 2013].

Przytłaczającą większość wsparcia finansowego z Chin dla Ameryki Łacińskiej stanowiły pożyczki o wartości powyżej 1 mld USD, natomiast w przypadku Banku Światowego i IDB tak duże kredyty stanowiły odpowiednio 22 i 9% wszystkich pożyczek. Można zaryzykować również stwierdzenie, że Chiny są często kredytową ostatnią deską ratunku. Chińskie pożyczki nie należą jednak również do najtańszych, przede wszystkim z uwagi na duże ryzyko finansowe w krajach, którym oferowana jest pomoc finansowa [Myers i in. 2011]. By zmniejszyć koszty i ryzyko udzielania pomocy niepewnym pożyczkobiorcom, Chiny zgadzają się na spłatę rat w formie zasobów naturalnych (głównie ropa naftowa). Jak zauważył Chen Yuan, założyciel CDB, „oferowanie kredytu w zamian za dostawę ropy skutecznie eliminuje ryzyko do minimum” [Forsythe and Sanderson 2011].

Interesująco przedstawia się również struktura sektorowa chińskich pożyczek w Ameryce Łacińskiej (wykres 12). Okazuje się, że ponad 1/3 pożyczek związana jest z realizacją projektów infrastrukturalnych (w tym transport 12,7%, np. pożyczka dla Argentyny wartości 10 mld USD). Innymi ważnymi sektorami były: energetyka (17,5%) oraz pomoc skierowana dla rządów na nieokreślone cele. Relatywnie niższa wartość pożyczek została skierowana ku branży turystycznej, górnictwu czy nieruchomościom.

Celem powyższej analizy było oszacowanie wartości oraz zasięgu geograficznego chińskiej pomocy finansowej udzielonej gospodarkom Ameryki Łacińskiej. Chiny od 2005 do 2012 r. zaoferowały krajom regionu pożyczki o wartości ok. 75 mld USD, w związku z czym zobowiązania kredytowe wobec Chin z tego okresu były wyższe niż wobec Banku Światowego oraz Inter-American Development Bank łącznie. Okazuje się również, że warunki chińskich pożyczek mogą być bardziej surowe niż te oferowane przez pozostałych kredytodawców w regionie.

Wykres 12. Struktura sektorowa chińskich kredytów i pożyczek dla krajów Ameryki Łacińskiej (2005-2012, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: *Inter-American Dialogue* [2013]

Jasnym jest, że Chiny to dopiero „raczkujące” źródło finansowania w gospodarkach Ameryki Łacińskiej, które jednak nabrało już dużego znaczenia, szczególnie dla krajów, które mają problemy z uzyskaniem dostępu do światowych rynków kapitałowych. Często uznaje się, także że kraje Ameryki Łacińskiej po prostu wysyłają do Chin ropę naftową, w zamian za pomoc finansową, w związku z czym mogą pozostać stratne z uwagi na momentami galopujące ceny tego surowca. Nie jest to jednak do końca prawdą, ponieważ spłata wartości chińskich kredytów w zamian za dostawy ropy naftowej wyliczana jest podstawie cen rynkowych, a nie ilości baryłek ropy naftowej [Gallagher, Irwin i Koleski 2013].

Według dokumentu *White Paper on China's Foreign Aid* [UNICEF 2011], pożyczki powinny być wykorzystywane, aby wspomóc ubogie kraje w budowie szpitali, szkół oraz budynków mieszkalnych oraz wspierać projekty związane z pomocą społeczną. Niskooprocentowana pomoc finansowa przeznaczana jest także na realizację projektów generujących korzyści ekonomiczne oraz społeczne, np. duże i średnie projekty infrastrukturalne, inwestycje w rolnictwo oraz produkcję niezawansowanych technologicznie wyrobów mechanicznych i elektrycznych.

Mając powyższe na uwadze, można uznać, że pomoc chińska w formie dotacji, pożyczek czy kredytów jest szczególnie atrakcyjna dla krajów rozwijających się, które z różnych przyczyn mają trudności z uzyskaniem finansowania od międzynarodowych instytucji (np. Banku Światowego) czy też od rządów krajów rozwiniętych. Chociaż Chiny nie wymagają przeprowadzania drastycznych reform lub (oficjalnie) innych zobowiązań od państw, którym udzielana jest pomoc, widoczne jest stopniowe uzależnianie się niektórych gospodarek od płynącego szerokim strumieniem kapitału chińskiego.

3.6. Perspektywy zaangażowania Chin w Ameryce Łacińskiej

Chiny były, są i będą kluczowym graczem na dzisiejszej, gwałtownie zmieniającej się ekonomicznej mapie świata. Ich PKB, według parytetu siły nabywczej, w 2017 r. prawdopodobnie będzie wyższe niż PKB Stanów Zjednoczonych, czyniąc z ChRL być może największą światową potęgę ekonomiczną [Rosales i in. 2012]. Zakładając, że dynamika zmian w gospodarce światowej będzie zależała przede wszystkim od tego, co będzie działo się w Chinach i na innych rynkach azjatyckich, zmieni się z pewnością tradycyjny międzynarodowy układ sił, w którym na znaczeniu zyskają kraje rozwijające się.

Wzrost gospodarczy Chin, który ma się jeszcze utrzymać według prognoz w ciągu najbliższych 10-15 lat, pozwoli na dalszą intensyfikację relacji między tą gospodarką a krajami Ameryki Łacińskiej. Jeśli gospodarki latynoamerykańskie stworzą ku temu odpowiednie warunki prawne, z pewnością skorzystają w wielu obszarach na zaangażowaniu chińskich korporacji. Możliwa jest dalsza redukcja ubóstwa, poprawa w dziedzinie innowacji a także konkurencyjności krajów. Korporacje z regionu Ameryki Łacińskiej (tzw. *translatins* lub *multilatins* - *Latin American transnationals*) już nabrały pewnego doświadczenia w nawiązywaniu międzynarodowych kontaktów, szczególnie w dziedzinie bankowości, finansów i usług biznesowych, energetyki, górnictwa i produkcji żywności. W obszarach, w których przedsiębiorstwa te posiadają już pewne przewagi, należy określić strategie, które pozwolą im wykorzystać kapitał pochodzący z chińskich banków i państwowych funduszy inwestycyjnych.

Podejście Chin do Ameryki Łacińskiej najtrafniej oddaje deklaracja Deng Xiaopinga z 1989 roku, która stanowi zwizualizację partnerstwamiędzy tymi gospodarkami:

Chiny i Ameryka Łacińska powinny współpracować razem, aby dać przykład skutecznej kooperacji na osi Południe-Południe. Podstawy dla tej współpracy, takie, jak wspólne przedsięwzięcia joint venture, preferencyjne ceny oraz transfer technologii, są już częścią stosunków chińsko-latynoamerykańskich a korzyści płynące z rozwoju gospodarczego obu partnerów, służą jako przykład skutecznej międzynarodowej kooperacji [Reiss 2000].

Istnieje wiele płaszczyzn, na których możliwy jest rozwój chińsko-latynoamerykańskiej współpracy biznesowej i na których pozostałe wspólne inicjatywy mogłyby być budowane. Ogromne nadwyżki oszczędności w Chinach mogą stanowić wsparcie finansowe dla infrastruktury, energetyki, transportu i logistyki w krajach Ameryki Łacińskiej. Wyzwaniem dla regionu jest jednak określenie konkretnych, priorytetowych projektów, przeprowadzenie ich ewaluacji i stworzenie katalogu przedsięwzięć, w których współpraca z Chinami mogłaby okazać się korzystna. Projekty z dziedziny rozwoju infrastruktury przyjęte w ramach Południowoamerykańskiej Inicjatywy Integracji Regionalnej Infrastruktury (*Initiative for the Integration of the Regional Infrastructure of South America - IIRSA*) wydają się tworzyć godną uwagi podstawę dla przyszłej kooperacji.

Jeśli krajom regionu uda się osiągnąć konieczny postęp w dziedzinie innowacji, konkurencyjności, internacjonalizacji przedsiębiorstw i wzrostu obecności w globalnych lub regionalnych łańcuchach wartości, poprawi się z pewnością poziom zatrudnienia i wynagrodzeń, a co za tym idzie, zmniejszy się poziom ubóstwa. Jeśli towarzyszyć temu będzie również aktywna polityka polegająca na włączaniu do procesu rozwoju gospodarczego sektora małych i średnich przedsiębiorstw, możliwy będzie jeszcze wyższy postęp we wspomnianych obszarach. Aby region ten jako całość stał się strategicznym partnerem Chin, konieczne jest, by pojedyncze kraje połączyły siły i określiły wspólnie priorytety rozwoju.

Zarówno rządy krajów Ameryki Łacińskiej, jak i Chin powinny poszukać kompromisu, który pozwoli zniwelować przeszkody blokujące handel międzynarodowy, a także poszukać możliwości jego dywersyfikacji. Zagadnienie to jest szczególnie istotne z uwagi na obawy przedsiębiorstw latynoamerykańskich związanych z silną konkurencją, jaką towary chińskie stanowią dla produktów regionalnych. Bardziej efektywna współpraca i integracja regionu byłaby także pomocna w realizacji innowacyjnych projektów. Jeśli państwa Ameryki Łacińskiej podejmą aktywne działania w tym obszarze, na płaszczyźnie relacji handlowych z Chinami pojawiają się również korzystniejsze perspektywy.

Dopełnieniem opisanych w niniejszym rozdziale rosnących powiązań gospodarczych między Chinami a Ameryką Łacińską są coraz częstsze wizyty chińskich przedstawicieli wysokiego szczebla. Ich efektem są liczne bilateralne umowy oraz porozumienia, związane ze współpracą handlową, inwestycyjną, kulturalną oraz militarną. Rosnący poziom zaangażowania w wielu krajach Ameryki Łacińskiej sprawił, że Chiny postrzegane są obecnie jako wiarygodny sojusznik wśród większości państw latynoamerykańskich. Pozornie mało istotnym problemem jest dalsze uznawanie Tajwanu przez niektóre kraje Ameryki

Łacińskiej - część obserwatorów postrzega rosnące zaangażowanie w niektórych krajach jako zachętę ekonomiczną, aby te zerwały relacje dyplomatyczne Tajpej, po czym nawiązały je z Pekinem.

Nie sposób obecnie postrzegać Chińskiej Republiki Ludowej jako głównego partnera gospodarczego regionu Ameryki Łacińskiej, ponieważ pozycja Stanów Zjednoczonych wydaje się być wciąż bezpieczna. Jeśli jednak zacieśnianie więzi gospodarczych, politycznych oraz kulturowych Chin w państwach na południe od Rio Grande będzie postępowało w takim tempie, jak w ciągu ostatniej dekady, można się spodziewać, że dominacja USA w tym regionie spadnie, nawet jeśli wzbudza obecnie sporo kontrowersji wśród społeczności międzynarodowych [Młody 2013].

Rozdział 4

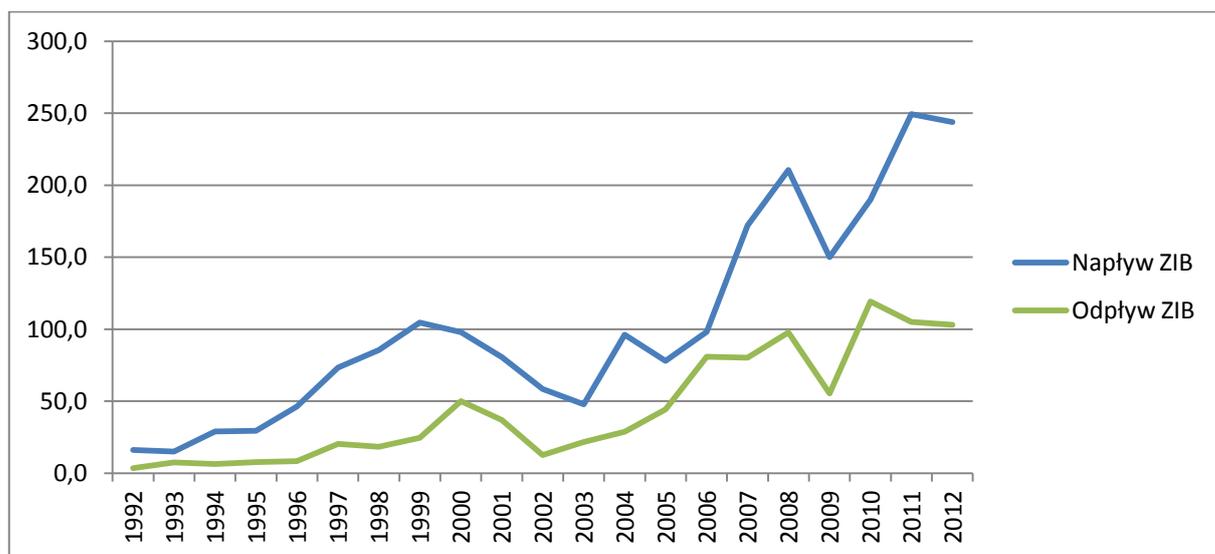
Aktywność inwestycyjna ChRL w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012

Celem poprzedniego rozdziału było zobrazowanie stanu gospodarek Ameryki Łacińskiej oraz Chin, a także diagnoza i ocena poziomu współpracy między nimi na płaszczyźnie dyplomatycznej oraz handlowej. Podstawowym wnioskiem z przeprowadzonej analizy jest to, że zarówno kraje latynoamerykańskie, jak i Chińska Republika Ludowa doświadczyły głębokich zmian w systemie politycznym oraz gospodarczym od końca lat siedemdziesiątych. Najistotniejszym przejawem przeprowadzonych reform było ich otwarcie się na rynki zagraniczne. Mimo niebagatelnych różnic kulturowych, właśnie owo otwarcie się na świat było swoistym spoiwem łączącym obie strony, który pozwolił na intensyfikację wzajemnych relacji. Ponadto, kraje Ameryki Łacińskiej były w stanie w odpowiednim czasie zaoferować Chinom niezbędny element umożliwiający dalszy, dynamiczny rozwój azjatyckiej potęgi gospodarczej – surowce naturalne. Jednak ich pozyskanie nie byłoby prawdopodobnie możliwe w takim stopniu, gdyby nie strategia chińskiego rządu, polegająca na zdecydowanym zaangażowaniu inwestycyjnym chińskich przedsiębiorstw w tym rejonie świata. Właśnie ten aspekt we wzajemnych relacjach będzie przede wszystkim obejmowała przeprowadzona w niniejszym rozdziale analiza.

4.1. Napływ ZIB do Ameryki Łacińskiej

Nim uwaga zostanie skupiona wyłącznie na zaangażowaniu chińskich przedsiębiorstw, warto przyjrzeć się jak kształtowały się trendy inwestycyjne w regionie Ameryki Łacińskiej między 1992 a 2012 rokiem. Napływy inwestycji do gospodarek latynoamerykańskich wykazują nieustanną tendencję wzrostową od ponad dwóch dekad. Przed 1992 r. średnia roczna wartość zainwestowanego kapitału w tym regionie była poniżej 15 mld USD. Zaangażowanie zagranicznych przedsiębiorstw w regionie nieustannie rosło aż 1999 roku, kiedy wartość ZIB osiągnęła około 100 mld USD (wykres 13). Po 2000 roku wartość ZIB była zależna od wahań cyklu koniunkturalnego oraz ogólnoświatowej sytuacji gospodarczej. Szczególnie znamienne były skutki załamania na rynkach Ameryki Łacińskiej w latach 2000-2003 oraz światowego kryzysu finansowego z 2009 roku. Straty poniesione w wyniku wspomnianych załamań były jednak rekompensowane znacznym wzrostem napływu ZIB w latach kolejnych.

Wykres 13. Napływy oraz odpływy ZIB z Ameryki Łacińskiej (przepływy roczne, mld USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTADStat [2013]

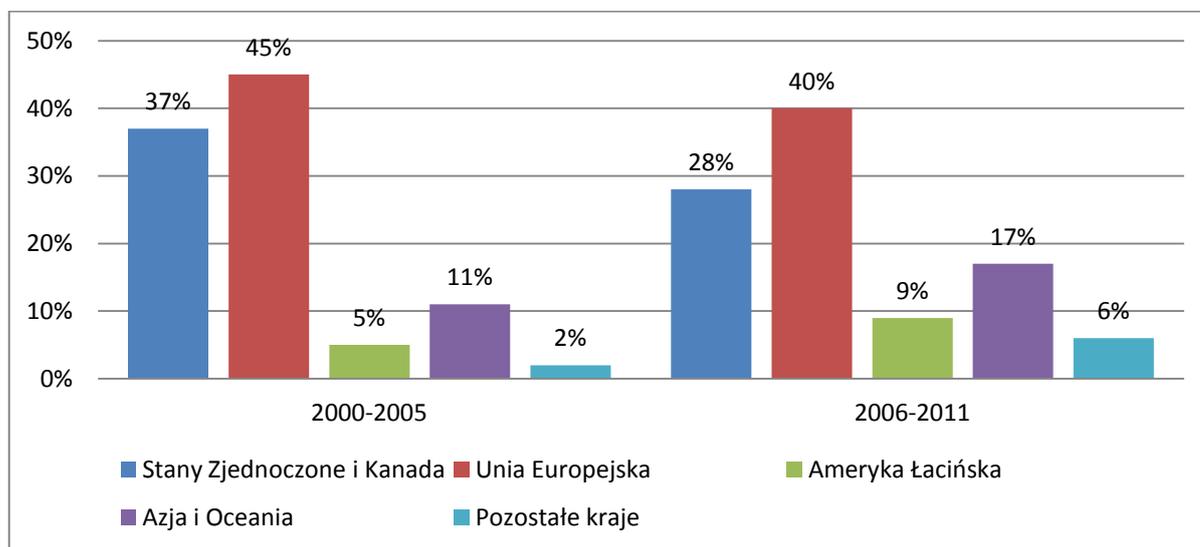
Dość istotne fluktuacje wartości napływających ZIB do gospodarek Ameryki Łacińskiej w poszczególnych latach pokazują istotną zależność tego regionu od koniunktury światowej gospodarki. Na podstawie przedstawionych danych można zauważyć także pewne trendy. Po pierwsze, kryzys ekonomiczny i niepewność w gospodarkach rozwiniętych powodują przemieszczenie inwestycji do rynków rozwijających się. Po drugie, wzrost napływu inwestycji sugeruje, że rynki te stały się atrakcyjne dla globalnych inwestorów. Raport CEPAL [2013] wskazuje, że Ameryka Łacińska oferuje dziś również szerokie możliwości biznesowe dla rozwoju usług (telekomunikacja, handel czy usługi finansowe) oraz inwestycji surowcowych, co również może wpływać na obserwowany trend wzrostowy.

Warto również wspomnieć o odpływach inwestycyjnych z krajów Ameryki Łacińskiej. Wykres 13 jasno wskazuje, że ich trend jest niemalże lustrzanym odbiciem napływających inwestycji (z pewnym opóźnieniem). Może to sugerować, że kondycja tych rynków i zarazem możliwości ekspansji latynoamerykańskich KTN są silnie uzależnione od aktywności zagranicznych przedsiębiorstw w tym regionie. Zgodnie z danymi UNCTAD, odpływy ZIB w latach 2005-2012 osiągnęły średnią roczną wartość 85,8 mld USD.

Analizując dwa pięcioletnie okresy napływu ZIB: 2000-2005 oraz 2006-2011 (wykres 14), można zauważyć, że źródła zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej uległy znacznym zmianom. W pierwszym okresie, zarówno Unia Europejska, jak i Stany Zjednoczone odznaczały się zdecydowanie najwyższymi udziałami w ogólnej wartości napływających inwestycji do regionu. Gospodarki unijne odpowiadały za

45% inwestycji w pierwszym okresie, natomiast w latach 2006-2011 ugrupowanie europejskie, pozostało co prawda liderem w zestawieniu, jednak jego udział spadł do 40%. Udział inwestycji podejmowanych przez korporacje ze Stanów Zjednoczonych spadł z kolei z 37% w latach 2000-2005 do 28% w drugim okresie.

Wykres 14. Źródła ZIB w regionie Ameryki Łacińskiej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie CEPAL [2013]

Co ciekawe jednak, w drugim okresie znaczący wzrost udziału w całkowitych ZIB odnotowały alternatywne źródła finansowania inwestycji – Azja oraz Ameryka Łacińska. Udział korporacji azjatyckich w napływach ZIB wzrósł z 11% w latach 2000-2005 do prawie 17% w latach 2006-2011. W ostatnich latach obserwowana jest także wzmożona aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw z krajów Ameryki Łacińskiej, określanych jako *multilatins* (*Latin American multinationals*) [Penfold i Curbelo 2013]. Ich ekspansja skoncentrowana jest jednak przede wszystkim w krajach regionu, co poskutkowało wzrostem przepływów inwestycyjnych [Santiso 2008 r.; Guillén i García Canal 2013]. Reasumując, znaczenie zarówno krajów azjatyckich, jak i gospodarek latynoamerykańskich jako źródła ZIB znacznie wzrosło w latach 2006-2011, podczas gdy pozycja Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych istotnie osłabła, chociaż w analizowanych okresach była wciąż dominująca.

Zagraniczne korporacje transnarodowe są obecne niemalże w każdym sektorze gospodarek krajów Ameryki Łacińskiej. Dzięki rosnącemu popytowi wewnętrznemu, a także wysokim cenom surowców, należały one na ogół do wysoce efektywnych [CEPAL 2013]. Analiza struktury sektorowej ZIB ukazuje kilka interesujących trendów, szczególnie porównując lata dziewięćdziesiąte z okresem 2000-2012 r.

W latach dziewięćdziesiątych, inwestycje w Ameryce Łacińskiej były skoncentrowane na sektorze usług, z uwagi na postępujący proces prywatyzacji i oraz otwarcie branży finansowej, telekomunikacyjnej oraz sektora usług publicznych względem zagranicznych KTN. W tym samym okresie obserwowano także zintensyfikowane inwestycje w przemyśle wytwórczym. Możliwości wynikające z otwarcia gospodarczego zostały wykorzystane przez unijne oraz amerykańskie przedsiębiorstwa, w szczególności w Brazylii, Argentynie, Meksyku, Wenezueli oraz Kostaryce. Należy zaznaczyć także, że w latach dziewięćdziesiątych Meksyk posiadał wysoką wydajność w przyciąganiu inwestycji w sektor przemysłowy (zorientowany na eksport), korzystając z integracji handlowej ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą. Około 43% napływających inwestycji w latach dziewięćdziesiątych było skoncentrowanych w sektorze usług, natomiast 42 % w sektorze produkcyjnym. Inwestycje w branżach opartych na eksploatacji zasobów naturalnych stanowiły około 12% całkowitych napływów ZIB [CEPAL 2013]. Większość z inwestycji surowcowych miała miejsce w Wenezueli, z uwagi na otwarcie krajowego przemysłu naftowego dla zagranicznych inwestorów.

Około roku 2000 pojawiły się nowe tendencje odnośnie sektorów, do których były kierowane inwestycje. Udział sektora usług w okresie 2006-2011 r. nadal był wysoki (około 40%), natomiast udział sektora produkcyjnego znacznie spadł na rzecz branż związanych z eksploatacją zasobów, które stanowiły już 28% napływających inwestycji. Istnieje kilka przyczyn, które mogą wyjaśnić tę tendencję. W sektorze usług miało miejsce przejście z branży finansowej oraz telekomunikacyjnej w kierunku innych, rodzajów usług. Było to związane ze stopniowym bogaceniem się społeczeństwa oraz rozwojem rynków wewnętrznych krajów przyjmujących [Birdsall 2012; Lustig, Birdsall i McLeod 2011], co pozwoliło wielu z zagranicznym korporacjom ekspansję w inne obszary. Poza tym, wzrost siły nabywczej ludności latynoamerykańskiej sprawił, że rynki te stały się bardziej wymagające. Po 2000 roku widoczny był napływ inwestycji w bardziej zaawansowane technologicznie branże, projektowane i produkowane zaczęły być produkty, których import z krajów wyżej rozwiniętych okazywał się zbyt kosztowny. Niektóre branże, w celu dostosowania do niskich wymagań kosztowych zagranicznych korporacji, wymagały opracowania nowych technologii produkcji oraz efektywnych systemów dystrybucji.

W odniesieniu do branż związanych z eksploatacją zasobów naturalnych, w wielu krajach powstały regulacje ułatwiające wejście zagranicznym przedsiębiorstwom w sektory surowcowe. W międzyczasie odkryto nowe złoża ropy naftowej oraz gazu w Kolumbii, Chile Brazylii i Peru, które skutecznie przyciągnęły kapitał zagraniczny. Z drugiej strony,

Argentyna, Boliwia i Wenezuela zmieniły swoją politykę w kierunku ściślejszej kontroli eksploatacji zasobów naturalnych przez instytucje rządowe. Strategia ta była powodem stopniowego procesu dezinwestycji w tych krajach. Oceniając jednak cały region Ameryki Łacińskiej można stwierdzić, że wartość kapitału skierowanego ku zasobom naturalnym uległa znacznemu zwiększeniu, co też po części spowodowało silne uzależnienie niektórych gospodarek od eksploatacji surowców, głównie ropy naftowej, gazu oraz rud metali [Penfold i Curbelo 2013].

Zwiększona obecność KTN na rynkach Ameryki Łacińskiej postrzegana jest jako skutek zmiany nastawienia inwestorów do tych rynków. Dane wskazują jednak, że nie wszystkie kraje były w stanie zwiększyć poziom atrakcyjności rynku względem zagranicznych inwestorów. Komisja Gospodarcza Narodów Zjednoczonych ds. Ameryki Łacińskiej i Karaibów [ECLAC 2013] wskazuje cztery trendy w napływie ZIB do gospodarek latynoamerykańskich. Po pierwsze, istnieje wysoka zależność między stopniem liberalizacji gospodarki, a wartością ZIB, po drugie, wysoka konkurencyjność gospodarki nie gwarantuje znaczących napływów kapitału, po trzecie, podejmowanych jest coraz więcej inwestycji typu *venture capital*, skierowanych do firm o wysokim potencjale wzrostu, i po czwarte, w ostatnich latach zauważalna jest zintensyfikowana działalność chińskich KTN na większości rynków latynoamerykańskich.

Badacze sugerują, że im kraje Ameryki Łacińskiej w większym stopniu będą zintegrowane z gospodarką światową, tym napływ ZIB będzie wyższy. Likwidacja barier celnych oraz ścisłej kontroli napływu kapitału umożliwi w przyszłości efektywniejsze wykorzystanie potencjału latynoamerykańskich rynków [Buthe i Milner 2008]. Z drugiej jednak strony, Penfold i Curbelo [2013] wykazali, że korelacja pomiędzy wskaźnikiem konkurencyjności (mierzona przez *World Economic Forum*) a napływem ZIB do krajów Ameryki Łacińskiej jest stosunkowo niska. Wyższy poziom konkurencyjności gospodarki przyjmującej nie wydaje się zatem gwarantować zwiększonego napływu kapitału zagranicznego. Wynik ten wydaje się być paradoksalny, przede wszystkim biorąc pod uwagę ogromne wysiłki krajów Ameryki Łacińskiej w celu poprawy klimatu inwestycyjnego.

Jedną z najważniejszych cech napływu ZIB w Ameryce Łacińskiej jest fakt, że ich kluczowym składnikiem są reinwestowane zyski przedsiębiorstw. Sugeruje to, że gospodarki latynoamerykańskie uważane są za wystarczająco stabilne w oczach inwestorów zagranicznych. Dodatkowym dowodem na rosnące zaufanie jest rozszerzanie spektrum działalności części KTN, które zdecydowały się na tworzenie centrów badawczo-rozwojowych w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej. Proces ten jest nadal bardzo

początkowym stadium i wymagana będą odpowiednie regulacje, aby stworzyć możliwości dla wykorzystania osiągnięć naukowo-technologicznych w realiach tamtejszych gospodarek [Navarro 2010]. Chociaż zagregowana wartość inwestycji w obszarze R&D w Ameryce Łacińskiej jest wciąż na stosunkowo niskim poziomie, niektóre kraje, takie jak Brazylia, Meksyk i Chile zaczęły wykazywać pewne zmiany, które zasługują na szczególną uwagę [UNESCO 2011]. Tendencja ta niewątpliwie jest jednym z najbardziej pozytywnych aspektów ZIB w regionie. Można przypuszczać, że procesy mające na celu zwiększenie innowacyjności gospodarek będą miały znaczący wpływ w perspektywie długoterminowej na dalszy rozwój krajów Ameryki Łacińskiej.

4.2. Ekspansja inwestycyjna Chin

Niniejsza część rozdziału została poświęcona analizie kierunków ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw. Nim jednak przedstawione zostaną szczegółowe dane, warto omówić kwestię wiarygodności danych przedstawianych przez różnego rodzaju instytucje. W ciągu ostatniej dekady metody i standardy kompilacji danych na temat działań inwestycyjnych chińskich przedsiębiorstw uległy znaczącym zmianom (np. *MOFCOM ODI Statistics Manual 2002*, *MOFCOM ODI Statistics Manual 2008*). Głównym powodem wspomnianych modyfikacji jest to, że Chiny, stopniowo stając się ważnym graczem na globalnym rynku, zmuszone zostały przez międzynarodowe organizacje (w tym przede wszystkim WTO) do zwiększenia przejrzystości danych, tak, aby były porównywalne ze statystykami przedstawianymi przez kraje demokratyczne. Istniał również wewnętrzny powód wprowadzanych zmian. Chińskie ministerstwa, odrębnie publikując statystyki ZIB, wykazywały duże rozbieżności, przez co trudno było je wykorzystać dla potrzeb politycznych. Wprowadzone regulacje usprawniły system gromadzenia danych oraz określiły pojęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a także kompetencje instytucji zaangażowanych w ZIB chińskich przedsiębiorstw proces.

Wszystkie przedsiębiorstwa podejmujące inwestycje są zobowiązane do przedstawienia odpowiednich informacji do lokalnego oddziału ministerstwa handlu (*Ministry of Commerce – MOFCOM*) za pośrednictwem systemu elektronicznego. Krajowe Biuro Statystyczne (*The National Bureau of Statistics*) podsumowuje następnie zgromadzone wcześniej dane. W teorii, raporty MOFCOM powinny śledzić przepływy ZIB, zliczając wszystkie inwestycje podjęte przez chińskie przedsiębiorstwa za granicą. Istnieją jednak znaczne uchybienia we wspomnianym systemie. Na przykład, zamiast polegać na bezpośrednich badaniach kwestionariuszowych przeprowadzanych regularnie wśród

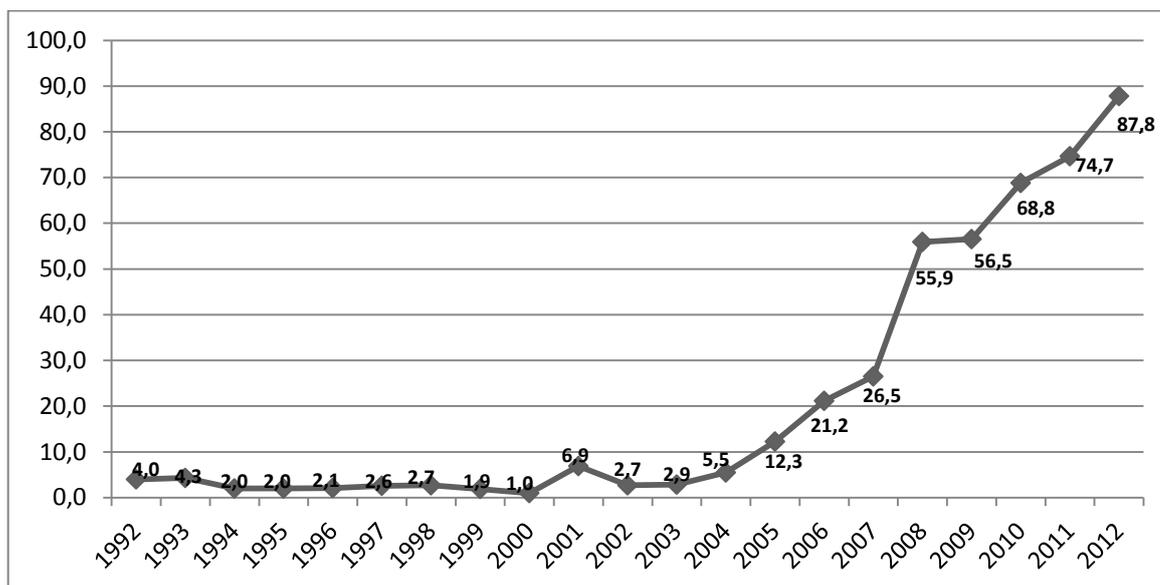
przedsiębiorstw, MOFCOM zbiera dane na podstawie informacji przekazywanych przez firmy podczas obowiązkowego procesu zatwierdzania ZIB. Problem polega na tym, że deklarowana wartość inwestycji często różni się od ostatecznych kosztów podejmowanych inwestycji, ponieważ przedsiębiorstwa zaniżają ich wartość w celu szybszego uzyskania zgody (szerzej o skomplikowanym systemie zatwierdzania ZIB w rozdziale 5. Ponadto, wiele chińskich firm nie zgłasza zysków osiągniętych na rynkach zagranicznych, które są następnie reinwestowane [Rosen i Hanemann, 2009].

Błędy w gromadzeniu danych dotyczących wartości inwestycji prowadzą do szeregu wątpliwości odnośnie oficjalnych statystyk przepływów ZIB. Istnieje jeszcze jeden ważny aspekt potwierdzający ułomność obecnego systemu - chińskie przedsiębiorstwa zgłaszają do oddziału ministerstwa handlu pierwszy, a nie ostateczny kierunek inwestycji. Z tego względu jako miejsce inwestycji podawane są raje podatkowe, w tym Kajmany oraz Brytyjskie Wyspy Dziewicze, choć ostatecznie inwestycje trafiają do innych krajów. Według danych MOFCOM, około 80% wszystkich ZIB skierowanych jest do Hong Kongu lub wspomnianych rajów podatkowych. Problem oficjalnych statystyk dotyczy również struktury sektorowej inwestycji [Rosen i Hanemann, 2009].

Innym czynnikiem potencjalnie przyczyniającym się do błędnego oszacowania wartości przepływów ZIB są inwestycje *round-tripping*. Ich mechanizm pozwala korporacjom na wyprowadzenie kapitału na pewien okres czasu, po którym wraca on z powrotem do kraju macierzystego w formie ZIB. Głównym bodźcem do inwestycji tego typu jest ich preferencyjne traktowanie przez administrację rządową (w przypadku Chin to np. prawa do użytkowania gruntów, pomoc administracyjna, niskooprocentowane kredyty etc.) [Cai 1999]. Nie ma oficjalnych szacunków odnośnie całkowitej wartości inwestycji *round-tripping*, jednak niektórzy badacze uważają, że mogą one stanowić więcej niż jedną trzecią wszystkich chińskich ZIB [Xiao 2004]. Opisane wyżej czynniki mogą zaniżać lub zawyżać rzeczywiste przepływy inwestycyjne, w związku z czym niezbędne jest skorzystanie z alternatywnych źródeł danych, celem optymalnego odwzorowania wartości przepływów kapitału chińskich przedsiębiorstw.

Wykres 15 przedstawia roczne przepływy inwestycyjne chińskich KTN w latach 1992-2012. Dane wskazują, że do 2004 roku chińskie inwestycje miały marginalną wartość w odniesieniu do ogólnoswiatowych przepływów kapitału w formie ZIB (patrz rozdział 1). Chwilowy wzrost w roku 2001 był skutkiem przystąpienia ChRL do Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Wykres 15. Wartość zagraniczne inwestycji bezpośrednich chińskich przedsiębiorstw (przepływy roczne, 1992-2012, mld USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletyn [2013]

Od 2005 roku obserwowany jest natomiast stały, dynamiczny wzrost podejmowanych inwestycji. Najwyższy skok (ponad dwukrotny) odnotowano w latach 2007-2008, kiedy wartość inwestycji wzrosła z 26,5 mld USD do 52,9 mld USD. Moment ten można uznać za punkt zwrotny w realizacji polityki inwestycyjnej ChRL.

Jak zostało już wcześniej wspomniane, w niniejszej pracy wykorzystane zostaną również alternatywne źródła danych obejmujące przepływy inwestycyjne chińskich przedsiębiorstw. *The Heritage Foundation*, jeden z najbardziej wpływowych *think tanków* na świecie, może służyć jako wiarygodne źródło informacji nt. wartości oraz struktury sektorowej chińskich ZIB we wszystkich gospodarkach.

Porównując wartości ZIB chińskich przedsiębiorstw w latach 2005-2012 prezentowane przez *the Heritage Foundation* oraz MOFCOM (tabela 15) można dostrzec znaczące różnice. Łączna wartość inwestycji przedstawiana przez chińskie ministerstwo handlu jest wyższa o ponad 5 mld USD niż w przypadku danych HF, co wskazuje na istniejące rozbieżności w systemie gromadzenia danych.

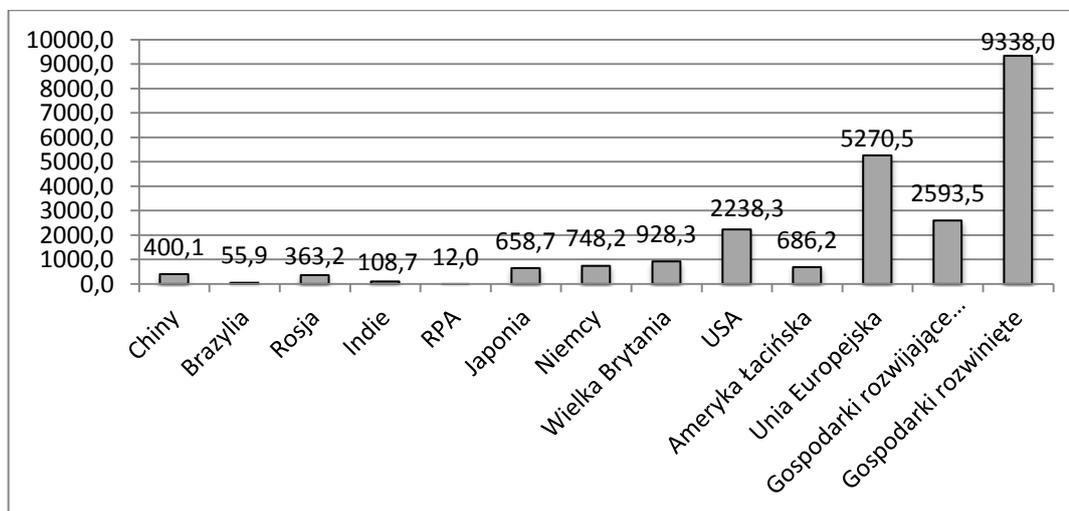
Tabela 14. Wartość chińskich ZIB w latach 2005-2012 (mld USD)

Rok	The Heritage Foundation	MOFCOM
2005	9,9	12,3
2006	19,8	21,2
2007	30,4	26,5
2008	53,9	55,9
2009	50,1	56,5
2010	69,2	68,8
2011	76,2	74,7
2012	79,1	87,8
suma	388,6	403,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletyn [2013] oraz The Heritage Foundation [2013]

Wykres 16 miał z kolei za zadanie porównanie zagregowanej wartości chińskich ZIB w latach 2005-2012 do wybranych światowych inwestorów. Nietrudno dostrzec, że przepływy inwestycyjne chińskich przedsiębiorstw w tym okresie były zdecydowanie niższe, aniżeli w przypadku Japonii, Niemiec, Wielkiej Brytanii czy Stanów Zjednoczonych.

Wykres 16. Zagregowana wartość chińskich ZIB w latach 2005-2012 na tle innych gospodarek



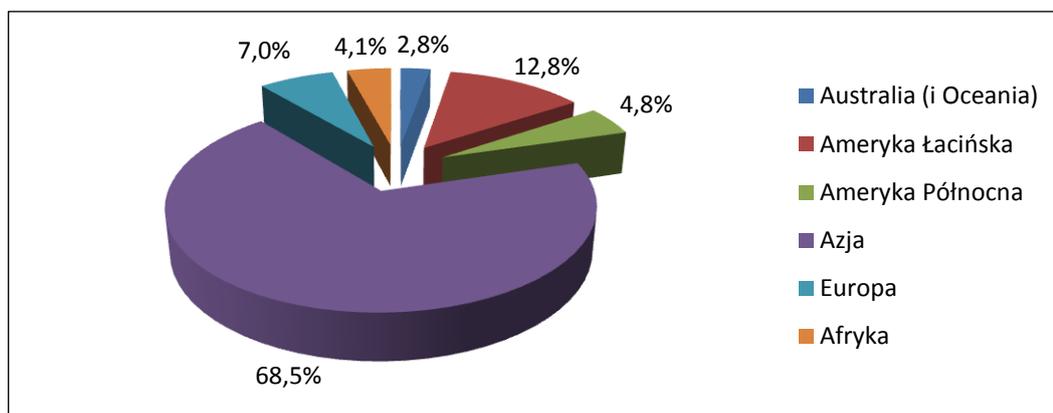
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD Data[2013]

Z drugiej jednak strony, zestawiając wartość chińskich ZIB z pozostałymi krajami grupy BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, RPA), okazuje się, że ChRL jest jej liderem. Chińskie korporacje zainwestowały niemalże ośmiokrotnie więcej niż Brazylia, około czterokrotnie więcej niż Indie oraz ponad trzydziestokrotnie więcej niż Republika Południowej Afryki. Warto również odnieść poziom chińskich inwestycji do skumulowanej wartości ZIB krajów

Ameryki Łacińskiej. Przedsiębiorstwa z tego regionu podjęły inwestycje na łączną wartość 686,2 mld USD, co stanowi około 170% inwestycji chińskich z badanego okresu.

Ciekawych wniosków dostarczają również dane przedstawione na wykresie 17, który obrazuje geograficzną strukturę chińskich ZIB. Do 2012 roku 68,5% chińskiego kapitału trafiło do gospodarek azjatyckich, z czego zdecydowana większość do Hong Kongu. Drugim pod względem wartości kierunkiem inwestycyjnym była Ameryka Łacińska (12,8%). Na Australię (i Oceanię) przypadło 7% chińskich inwestycji, natomiast szeroko poruszane w mediach inwestycje w krajach afrykańskich stanowią około 4% skumulowanej wartości przepływów inwestycyjnych. Stosunkowo niewielki udział, biorąc pod uwagę potencjał gospodarczy, przypadł na Europę oraz Amerykę Północną (odpowiednio 2,8 % oraz 4,8%).

Wykres 17. Geograficzna struktura chińskich ZIB (wartość skumulowana, 2012 r.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletyn [2013]

Powyższa analiza ekspansji inwestycyjnej ChRL na świecie potwierdza, że przedsiębiorstwa chińskie mają coraz istotniejsze znaczenie na arenie międzynarodowej. Chociaż zagregowana wartość chińskich ZIB jest wciąż relatywnie niewielka w porównaniu do czołowych światowych inwestorów, istotna tendencja wzrostowa sugeruje, że Chiny mogą stać się w najbliższych latach kluczowym źródłem kapitału inwestycyjnego na świecie. Struktura geograficzna ZIB potwierdza z kolei słuszność podjęcia badań nad ekspansją chińskich przedsiębiorstw w gospodarkach Ameryki Łacińskiej. Funkcjonujące w tym regionie raje podatkowe utrudniają dostępność do wiarygodnych danych odnośnie przepływów inwestycyjnych w tym regionie.

4.3. Dynamika, struktura geograficzna oraz sektorowa zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012

Z uwagi na skomplikowany i nie do końca jasny system gromadzenia statystyk, określenie wartości chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej w okresie 2005-2012 r. wymagało skorzystania z trzech źródeł wtórnych. Głównym źródłem informacji były dane udostępnione przez *the Heritage Foundation* - jedyne publicznie dostępne, kompleksowe zestawienia wartości chińskich inwestycji na całym świecie. Szczegółowe informacje takie, jak: dokładna wartość transakcji, inwestor oraz jego partner zagraniczny oraz zdefiniowany sektor gospodarki, obejmują jednak wyłącznie transakcje o wartości powyżej 100 mln USD. Takie ograniczenie powodowałoby wykluczenie z analizy części gospodarek, w których roczne przepływy inwestycyjne chińskich przedsiębiorstw miały niższą wartość. W celu optymalnego odwzorowania rzeczywistych przepływów ZIB w latach objętych analizą, autor zdecydował się na uzupełnienie brakujących danych w oparciu o informacje¹⁰:

1. CEIC - Euromoney Institutional Investor Company¹¹.
2. MOFCOM (Ministry of Commerce of the People's Republic of China).

Na wykresach 18 oraz 19 została przedstawiona struktura geograficzna chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej. Wykres 18 obejmuje skompilowane przez autora dane *The Heritage Foundation*, CEIC oraz MOFCOM, zgodnie z którymi chińskie przedsiębiorstwa podjęły w latach 2005-2012 w Ameryce Łacińskiej inwestycje o wartości 54 489 mln USD. Wykres 19 obrazuje. Natomiast wyłącznie dane publikowane przez MOFCOM, które obejmują ZIB o zagregowanej wartości 39 718 mln USD.

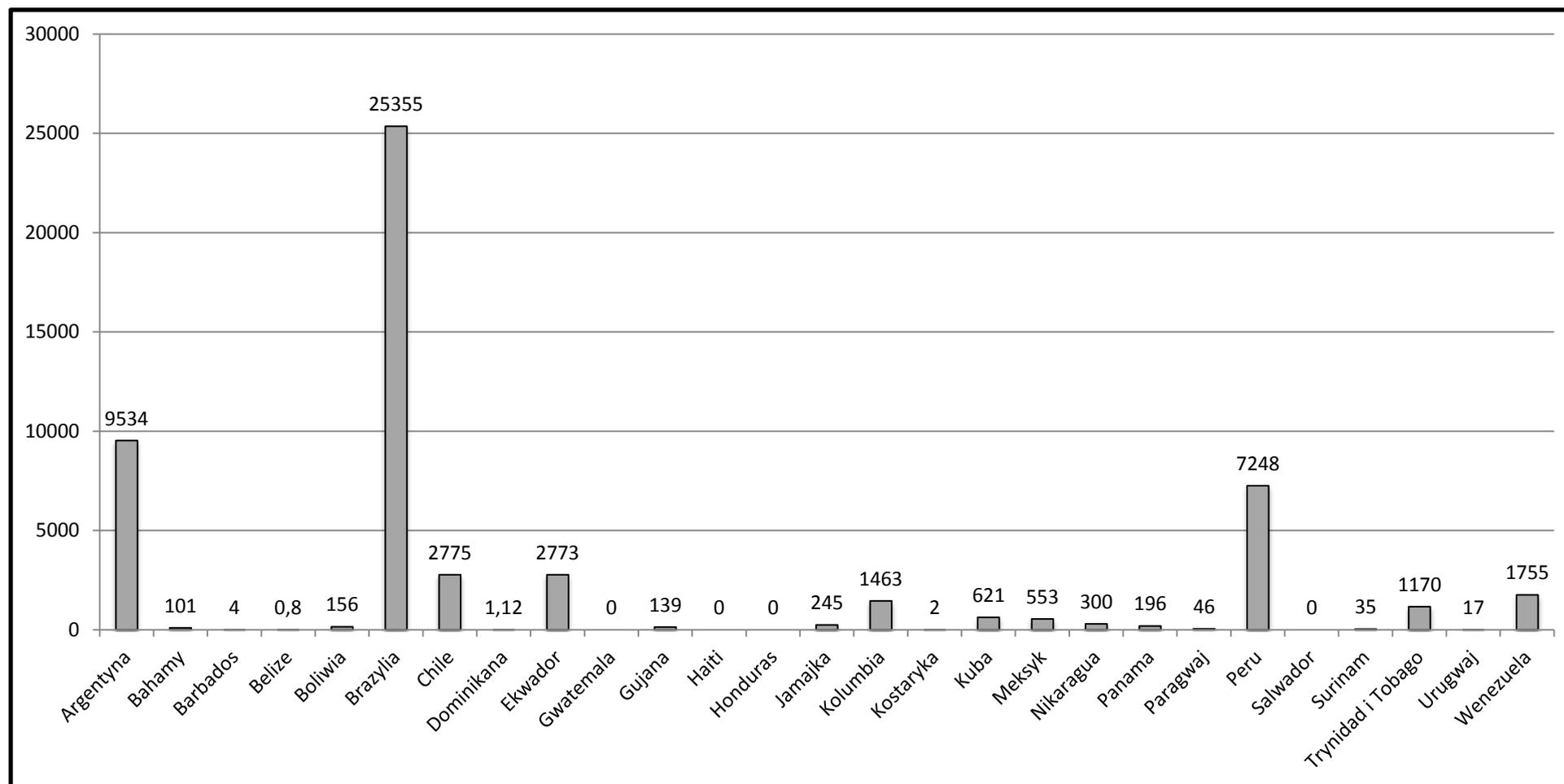
¹⁰ Autor korzystał z alternatywnych źródeł danych w dwóch przypadkach:

1. Gdy dane *The Heritage Foundation* w żadnym stopniu nie przedstawiają chińskich ZIB w danej gospodarce ze uwagi na ich roczne przepływy poniżej 100 mln USD.
2. Gdy dane *The Heritage Foundation* obejmują wprawdzie chińskie inwestycje w danej gospodarce, lecz są niekompletne i obejmują przepływy inwestycyjne tylko w wybranych latach (ze względu na wartość niektórych inwestycji poniżej 100 mln USD lub brak danych).

W przypadku, gdy publikowane przez MOFCOM lub CEIC statystyki dotyczące wartości ZIB były w danym okresie takie same lub niższe od wartości inwestycji publikowanych przez *The Heritage Foundation*, wówczas dane tych pierwszych instytucji nie były uwzględniane w zestawieniu.

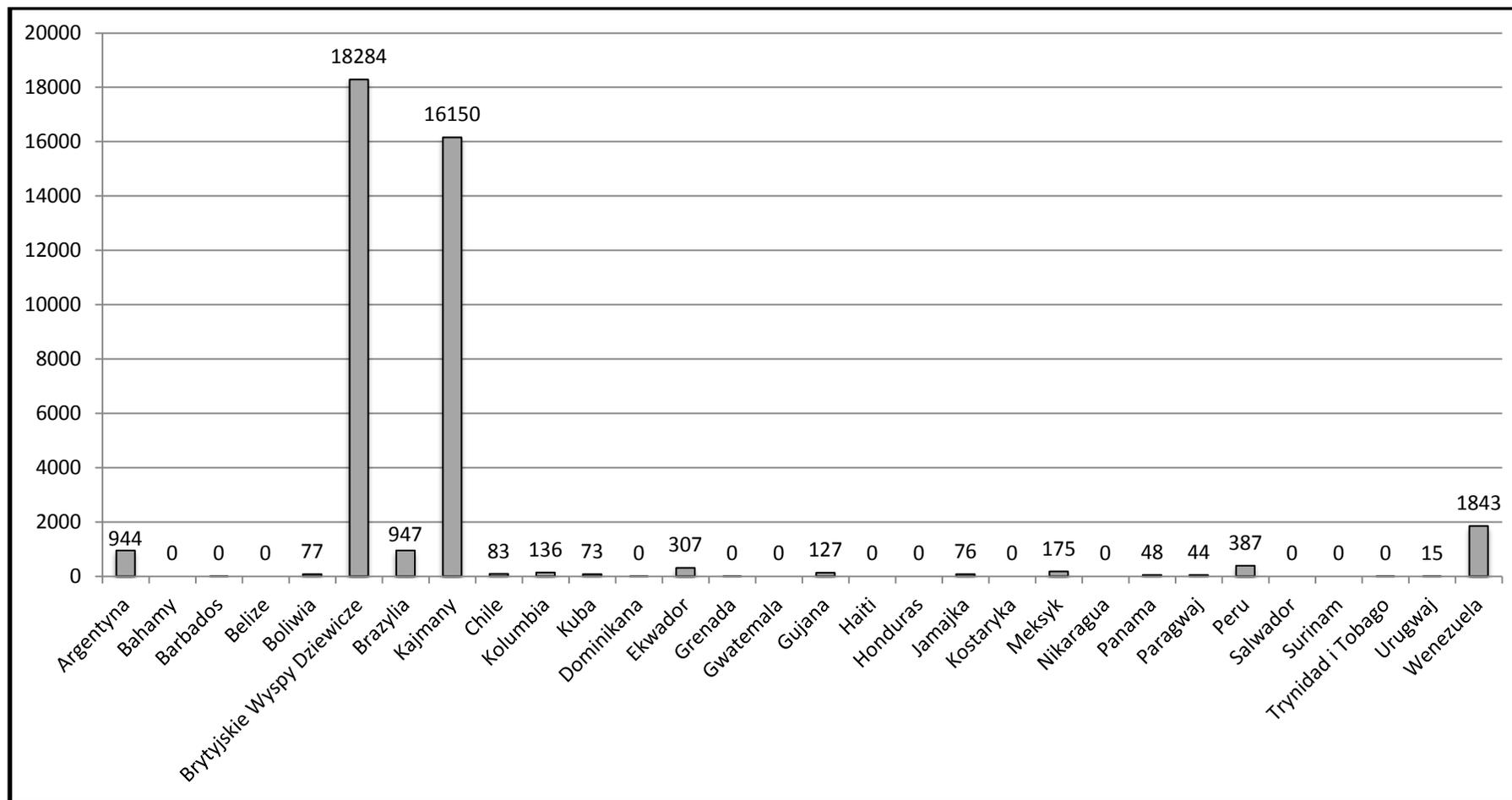
¹¹ Międzynarodowa instytucja oferująca dane statystyczne obejmujące około 120 krajów świata. Jej działalność skierowana jest dla ekonomistów, analityków, inwestorów, korporacji oraz uczelni wyższych na całym świecie.

Wykres 18. Struktura geograficzna chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej w latach 2005-2012 (mln USD) (1)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: The Heritage Foundation [2013], CEIC [2013], MOFCOM [2013]

Wykres 19. Struktura geograficzna chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej w latach 2005-2012 (mln USD) (2)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Biuletyn [2013]

Wykres 18 wskazuje, że niemalże połowa chińskich ZIB w badanym okresie trafiła do Brazylii (25,35 mld USD), ponad 9,5 mld USD stanowiły inwestycje w Argentynie, natomiast w Peru chińskie przedsiębiorstwa zainwestowały łącznie 7,25 mld USD. Te trzy kraje odpowiadały za około 79% wartości chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012. Inwestycje o wartości powyżej miliarda USD zostały odnotowane również w gospodarkach Chile, Ekwadoru, Kolumbii, Trynidadu i Tobago oraz w Wenezueli (odpowiednio: 2775, 2773, 1463, 1170 oraz 1755 mln USD). Zgodnie ze zgromadzonymi przez autora danymi, chińskie przedsiębiorstwa nie podjęły inwestycji w czterech krajach: w Gwatemali, Salwadorze, Hondurasie oraz na Haiti.

Porównując powyższe informacje z wartościami prezentowanymi przez MOFCOM, można dostrzec znaczące rozbieżności. Przede wszystkim widoczna jest dominacja Brytyjskich Wysp Dziewiczych oraz Kajmanów nad pozostałymi krajami. Raje odpowiadają odpowiednio za: 18,3 mld USD oraz 16,1 mld USD ZIB w badanym okresie. Według danych ministerstwa handlu, inwestycje o wartości powyżej miliarda USD zostały podjęte tylko w Wenezueli (1843 mln USD), natomiast następne w kolejności są Brazylia z 947 mln USD oraz Argentyna z ZIB o wartości 944 mln USD. Znaczące inwestycje zostały odnotowane również w Meksyku, Peru, Ekwadorze oraz Kolumbii. Dane MOFCOM sugerują, że chińskie KTN nie były zainteresowane ulokowaniem kapitału w aż 13 z analizowanych krajów.

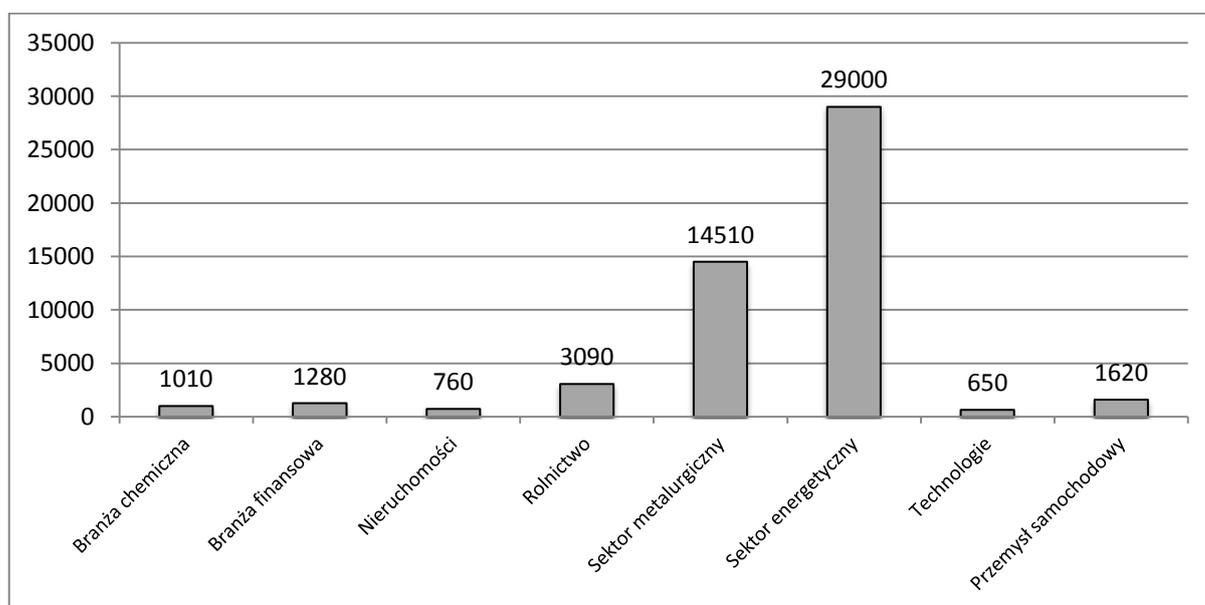
Powyższe porównanie potwierdza słuszność uwag autora odnośnie systemu gromadzenia danych przez MOFCOM. Ze względu na fakt, że chińskie przedsiębiorstwa wykorzystują raje podatkowe, oficjalne chińskie statystyki nie obejmują pełnego zakresu ZIB w regionie¹². Stosowane przez Chiny praktyki znacznie ograniczają zatem możliwość analizy uwarunkowań podejmowanych inwestycji w Ameryce Łacińskiej na podstawie oficjalnych chińskich danych.

Wykres 20 przedstawia strukturę sektorową inwestycji chińskich przedsiębiorstw, opracowaną na podstawie danych *the Heritage Foundation* (zaprezentowane dane reprezentują inwestycje o wartości 51,9 mld USD). Zdecydowanie najwięcej inwestycji (biorąc pod uwagę kryterium wartości) skierowanych było w badanym okresie ku sektorowi energetycznemu. W jego skład wchodziły inwestycje z wydobycie ropy naftowej oraz gazu

¹² Na przykład największa inwestycja podjęta przez chińską KTN w Ameryce Łacińskiej - przejęcie przez Sinopec 40% spółki Repsol w Brazylii za ponad 7 mld USD, została zarejestrowana jako inwestycja z Luksemburga [Chen i Ludeña 2013, Dowsett i Aizhu 2010]. Jest to praktyka powszechnie stosowana na całym świecie, jednakże chińskie przedsiębiorstwa stosują tego typu mechanizmy niezwykle często.

ziemnego oraz produkcję energii elektrycznej (odpowiednio 20,25 mld USD, 5,78 mld USD oraz 2,97 mld USD). Drugi najistotniejszy sektor, w którym podejmowane były chińskie ZIB to przemysł metalurgiczny, odpowiadający za ponad 14,5 mld USD. Ponad 85% tej wartości stanowiło wydobycie rud metali, w tym przede wszystkim rudy miedzi oraz żelaza, a także rzadkich metali wykorzystywanych w przemyśle elektronicznym. Z kolei ponad 3 mld USD zostało zainwestowanych w rolnictwo (m.in. systemy nawadniania pól, na których uprawiana jest przede wszystkim soja - Argentyna, Brazylia, Paragwaj). Inwestycje powyżej miliarda USD zostały również podjęte w branży chemicznej, sektorze finansowym oraz przemyśle samochodowym. Około 0,5 mld USD stanowiły projekty realizowane w branży telekomunikacyjnej, natomiast około 150 mln USD w branżę elektroniczną (Technologie).

Wykres 20. Struktura sektorowa chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie The Heritage Foundation [2013]

Szeroki zakres branż, którymi zainteresowani byli chińscy inwestorzy pokazuje, że ich motywacje obejmują zarówno projekty *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking*, jak i *asset seeking*, chociaż widoczna jest zdecydowana przewaga inwestycji w sektory surowcowe. Można przypuszczać, że struktura ta związana jest z rosnącymi potrzebami energetycznymi gospodarki ChRL. Poza tym, raport ECLAC [2013] wskazuje, że inwestycje w sektory związane z eksploatacją zasobów naturalnych należą do najbardziej efektywnych ekonomicznie w Ameryce Łacińskiej, co również może po części tłumaczyć duże zainteresowanie chińskich KTN tym regionem. Warto również dodać, że

przeciętna wartość inwestycji, według The Heritage Foundatio, to 954 mln USD, choć należy pamiętać, że instytucja ta nie bierze pod uwagę transakcji o wartości poniżej 100 mln USD.

4.4. Znaczenie przedsiębiorstw państwowych dla przepływów inwestycyjnych. Formy oraz efektywność chińskich ZIB

Głównym celem niniejszej części rozdziału jest odpowiedź na trzy pytania: po pierwsze, jakie jest znaczenie chińskich przedsiębiorstw państwowych w procesie internacjonalizacji chińskich KTN, po drugie, z jakich form ZIB korzystają chińskie przedsiębiorstwa dokonujące ekspansji inwestycyjnej w krajach Ameryki Łacińskiej, i po trzecie, jaka jest efektywność chińskich inwestycji.

Istnieją różne sposoby klasyfikacji chińskich przedsiębiorstw w zależności od formy własności. Chińskie przedsiębiorstwa przyjmują 4 podstawowe formy prawne: przedsiębiorstwa państwowe (SOEs), spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, prywatne przedsiębiorstwa indywidualne oraz spółki akcyjne [Wenbin i Wilkes 2011]. Największe i najbardziej wpływowe chińskie przedsiębiorstwa są kontrolowane przez chiński rząd. Ich model funkcjonowania pozostaje nadal w wielu aspektach tajemnicą dla większości badaczy na całym świecie. Pozornie chińskie SOEs przypominają obecnie w dużej mierze tradycyjny model korporacji transnarodowej. Niektóre z nich są notowane na zagranicznych giełdach, a niektóre obecne są w czołówkach list największych światowych korporacji (czego dowodem był udział chińskich korporacji na liście Global Fortune 2000 zaprezentowany w rozdziale 3). Przyglądając się jednak bliżej chińskim przedsiębiorstwom, można dostrzec, że nadal posiadają wiele w tradycyjnych cech SOE: sposób zarządzania, cele korporacyjne oraz kulturę korporacyjną.

W Chinach, przedsiębiorstwa państwowe są w całości lub w większości własnością władz centralnych, regionalnych lub samorządowych. Od 1950 do 1978 roku, SOEs były zarządzane w ramach systemu gospodarki centralnie planowanej - bez prywatnej przedsiębiorczości i znaczącego napływu inwestycji zagranicznych, przedsiębiorstwa państwowe były podstawą gospodarki [Chen 2008]. Lwia część produkcji gospodarczej ChRL była kierowana i kontrolowana przez państwo, które określało cele produkcyjne, ceny produktów i przydzielane przedsiębiorstwom zasoby. Celem wsparcia procesu industrializacji, rząd centralny zobowiązał się do ogromnych inwestycji, realizowanych za pomocą SOEs. Duże przedsiębiorstwa państwowe poprawiały standard życia obywateli poprzez budowę mieszkań, parków, szkół, a także szpitali i klinik. Do 1978 roku, prawie trzy

czwarte produkcji przemysłowej było kontrolowane przez podmioty publiczne [Wayne 2012].

W niektórych analizach branych jest pod uwagę 117 największych przedsiębiorstw państwowych (tzw. przedsiębiorstwa centralne – ang. *central SOEs*) [SASAC 2014]¹³. Przedsiębiorstwa te należą do największych i najważniejszych w Chinach, dlatego które uważane są za kluczowe z punktu widzenia rozwoju gospodarki ChRL. Podmiotami tymi zarządza SASAC - Komisja ds. Nadzoru i Administracji nad Aktywami Państwowymi (*State Asset Supervision and Administration Commission*), podobnie jak nad pozostałymi przedsiębiorstwami publicznymi, których liczbę szacuje się na około 100 000.

Central SOEs okazały się być kluczowe dla sukcesu gospodarczego ChRL, działając przede wszystkim w strategicznych sektorach: zasoby naturalne, bezpieczeństwo żywnościowe, obronność, energetyka i telekomunikacja. Rozwój tych sektorów miał silny związek ze wzrostem poziomu życia codziennego obywateli. Przedsiębiorstwa centralne na ogół nie operują w branżach związanych z usługami czy produkcją dóbr konsumpcyjnych, chociaż wsparcie w tych obszarach jest niezbędne w celu poprawy warunków życia ludności i rozszerzenia klasy średniej.

Chińscy decydenci polityczni określają system gospodarczy panujący w Chinach jako socjalistyczno - rynkowy: rząd akceptuje i umożliwia korzystanie z udogodnień wolnego rynku w wielu obszarach, aby pomóc rozwijać gospodarkę, jednak nadal odgrywając istotną rolę w zarządzaniu krajowym rozwojem gospodarczym [Morrison 2012]. Od początku reform w Chinach zapoczątkowanych pod koniec lat siedemdziesiątych, ponad 90% z centralnych przedsiębiorstw państwowych stało się korporacjami transnarodowymi, a niektóre z nich zostały zrestrukturyzowane, aby stać się spółkami akcyjnymi.

Analizując strukturę ilościową chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich według typu inwestora (tabela 16), widać jasno, że zdecydowaną większość ZIB podjęły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (62,5%). Na drugim miejscu są przedsiębiorstwa państwowe, które do 2012 r. włącznie dokonały 1461 inwestycji zagranicznych. Niewiele mniej ZIB zostało podjętych przez podmioty prywatne (8,3%) oraz spółki akcyjne (7,4%) Przedsiębiorstwa innego typu podjęły w badanym okresie 12,7 % inwestycji, czyli niewiele ponad 2 tysiące. Struktura ta wydaje się być poniekąd zaskakująca, biorąc pod uwagę fakt, że

¹³ Są one nazywane ‘Zhōng Yāng Qǐ Yè’ (or ‘Yāngqǐ’ 央企), co oznacza „przedsiębiorstwo centralne” w języku chińskim.

uwaga wielu badaczy oraz mediów skupiona jest przede wszystkim na działalności zagranicznej przedsiębiorstw państwowych.

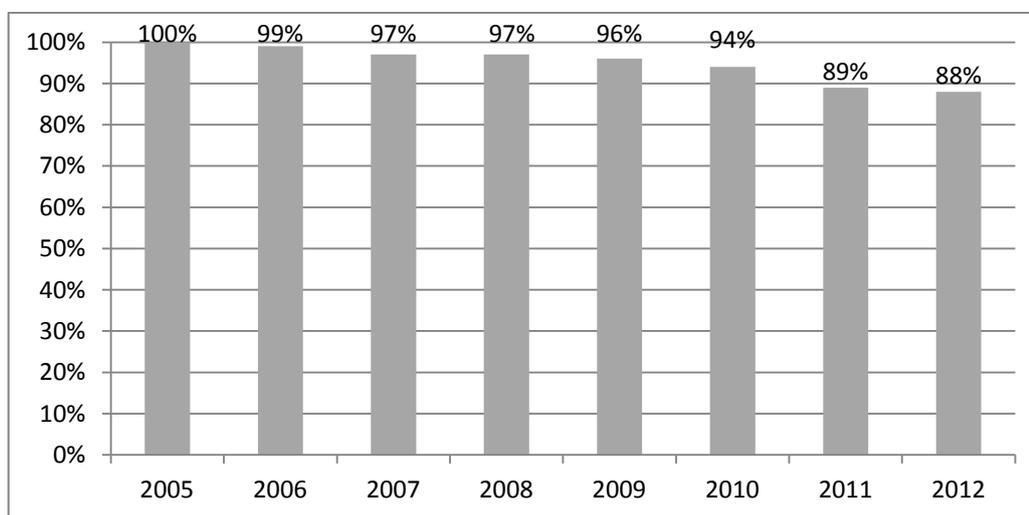
Tabela 15. Struktura ilościowa chińskich ZIB według typu inwestora (do 2012)

Typ przedsiębiorstwa	Ilość inwestycji	Udział
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	10004	62,50%
Przedsiębiorstwa państwowe	1461	9,10%
Prywatne przedsiębiorstwa	1326	8,30%
Spółki akcyjne	1191	7,40%
Pozostałe	2069	12,70%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Biuletyn 2013]

Wiele wyjaśniają jednak liczby przedstawione na wykresie 21. Według *the Heritage Foundation*, w okresie między 2005 a 2012 r. ponad 90% inwestycji o dużej wartości zostało podjętych przez SOEs. Warto jednak zwrócić uwagę na fakt, że udział podmiotów prywatnych jednak rośnie, a przedstawiony trend może wskazywać, że w ciągu najbliższych kilkunastu lat pozycja przedsiębiorstw publicznych, biorąc pod uwagę przyjęte kryterium, może zostać zagrożona.

Wykres 21. Udział firm państwowych w największych inwestycjach (2005-2012, %)

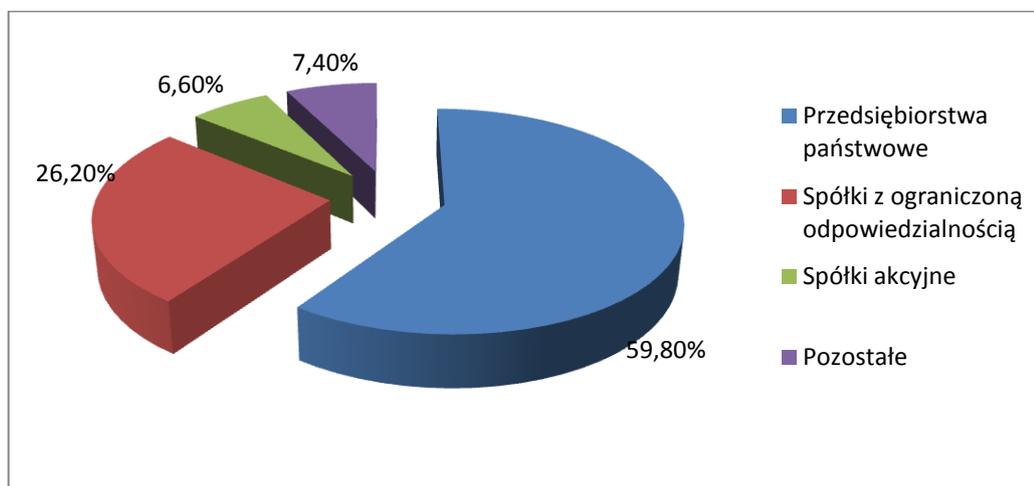


Źródło: Opracowanie własne na podstawie Heritage Foundation [2013]

Równie ciekawych wniosków dostarczają dane przedstawione na wykresie 22. Okazuje się, że choć przedsiębiorstwa państwowe odpowiadają za nieco ponad 9% inwestycji, to ich wartość stanowi niemalże 60% całkowitej wartości ZIB do 2012r. włącznie. Za 26,2% wartości inwestycji odpowiadają prywatne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, których rola, jak już zostało wspomniane, nieustannie rośnie. Inwestycje

spółek akcyjnych stanowiły 6,6% całkowitej wartości ZIB w badanym okresie. Powyższe dane wskazują, że rola przedsiębiorstw państwowych w chińskich ZIB wydaje się być obecnie niezagrażona, jednak warto zwrócić uwagę na rosnącą rolę podmiotów prywatnych.

Wykres 22. Struktura wartościowa chińskich ZIB według typu inwestora (do 2012, %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletyn [2013]

Peters [2012], analizując chińskie inwestycje w krajach Ameryki Łacińskiej w latach 2000-2011 zwrócił uwagę, że 87 % ZIB w gospodarkach Ameryki Łacińskiej ma swoje źródła w przedsiębiorstwach państwowych, podczas, gdy tylko 13% pochodzi z firm prywatnych. Autor ten wylicza także (bazując na danych *FDI Markets*), że 99% inwestycji SOEs w tym regionie została skoncentrowana w spółkach związanych z dostępem do surowców, natomiast tylko 8% prywatnych KTN dokonywało inwestycji w tym sektorze.

Warto jednak zwrócić większą uwagę na konsekwencje różnicy w źródle kapitału w Ameryce Łacińskiej w kontekście inwestujących tam chińskich SOEs. W literaturze istnieje dość szeroka debata dotycząca kwestii jak należy traktować napływ kapitału firm prywatnych w porównaniu do inwestycji przedsiębiorstw publicznych. Niektórzy autorzy, jak Feldman [2012] oraz Peters [2012] twierdzą, że instytucje, takie jak *Międzynarodowe Centrum Banku Światowego dla Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (World Bank's International Center for Settlement of Investment Disputes)*, powinny rozróżniać inwestorów prywatnych oraz publicznych z uwagi na brak jasnych kryteriów rozstrzygnięcia ewentualnych konfliktów, będących rezultatem działalności podmiotów państwowych. Chińskie inwestycje stworzyły zatem nowe prawne wyzwania dla instytucji międzynarodowych.

Analiza literaturowa przeprowadzona w rozdziale 1 wykazała, że istnieją różne formy zagranicznych inwestycji bezpośrednich: inwestycje greenfield (nowe inwestycje), joint

ventures, a także fuzje i przejęcia. Według UNCTAD [2007] przedsiębiorstwa na rynkach rozwijających się stały się w ostatnich latach atrakcyjnym celem dla przedsiębiorstw z gospodarek wyżej rozwiniętych, co poskutkowało wzrostem znaczenia tych pierwszych dla światowych przepływów ZIB. Większość inwestycji na świecie przyjmuje obecnie formę fuzji i przejęć, a ich dominująca pozycja jest obserwowana od 1990 roku [Milelli i Sindzingre 2013]. Jedną z przyczyn atrakcyjności tego sposobu inwestycji była postępująca prywatyzacja w wielu krajach oraz potrzeba restrukturyzacji przedsiębiorstw. Poza tym, inwestycje greenfield należą na ogół do bardziej kosztownych i zarazem ryzykowanych, szczególnie w kontekście inwestycji podejmowanych w krajach o słabo rozwiniętym systemie demokratycznym [Milelli i Sindzingre 2013].

Chińskie władze nie publikują oficjalnych danych wskazujących z jakich form inwestycji korzystają chińskie przedsiębiorstwa w Ameryce Łacińskiej, ponieważ dane MOFCOM obrazują wyłącznie ogólne trendy oraz kierunki podejmowanych inwestycji. Na podstawie danych prezentowanych przez *the Heritage Foundation*, można jednak wywnioskować, że spośród 55 inwestycji powyżej 100 mln USD podjętych przez chińskie przedsiębiorstwa w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012, 18 było inwestycjami greenfield, natomiast pozostałe inwestycje stanowiły przede wszystkim fuzje oraz przejęcia.

Tabela 16 zawiera udział procentowy fuzji oraz przejęć w latach 2005-2012 we wszystkich inwestycjach podejmowanych przez chińskie przedsiębiorstwa (państwowe oraz prywatne). Dane wskazują, że jeszcze w 2005 oraz 2008 roku ponad połowa wszystkich chińskich ZIB była podejmowana w formie M&A. Średnia z całego badanego okresu dla fuzji oraz przejęć to natomiast nieco ponad 39%.

Tabela 16. Udział fuzji oraz przejęć w całkowitej wartości ZIB (2005-2012, %)

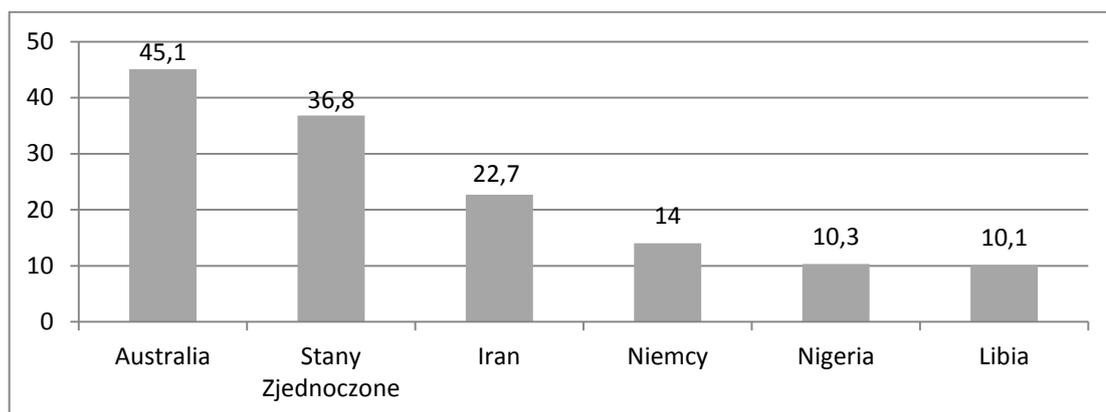
Rok	Udział w całkowitej wartości ZIB (%)
2005	53
2006	39
2007	24
2008	54
2009	34
2010	43
2011	36
2012	31

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletyn [2013]

Trudno jednoznacznie ocenić czym spowodowane były tak znaczące fluktuacje udziału tej formy inwestycji. Można jednak założyć, że częściowo były one spowodowane ogólnoswiatowymi wahaniami koniunkturalnymi, bowiem w latach tuż pod wybuchu kryzysu finansowego i gospodarczego (2008-2009) udział tej względnie bezpiecznej formy inwestycji znacznie wzrósł w stosunku do roku 2007. Nie ma jednak w pełni wiarygodnych podstaw, aby potwierdzić tę tezę. Oceniając jednak dane MOFCOM przedstawione w tabeli 16, można przypuszczać, że udział fuzji i przejęć będzie spadał w latach kolejnych. Może to oznaczać, że chińskie KTN nabyły już pewne kompetencje oraz doświadczenie w działaniach na rynkach zagranicznych, co pozwala im podejmować projekty typu greenfield. Innym czynnikiem, który może wyjaśniać spadek znaczenia M&A może być większe zaufanie chińskich przedsiębiorstw względem krajów goszczących, skutkujące możliwością podjęcia wyższego ryzyka inwestycyjnego.

Wybór pomiędzy M&A a inwestycją greenfield nie jest prosty. Obie formy wejścia na rynki zagraniczne mają swoje zalety i wady. Na ogół, wybór zależy od warunków finansowych w firmie, sposobu zarządzania oraz celów inwestycyjnych. Analizując chińskie inwestycje trudno jednak wskazywać kryterium maksymalizacji zysku jako kluczowy z punktu widzenia inwestujących w Ameryce Łacińskiej przedsiębiorstw. Brakuje obecnie wiarygodnych danych, które przedstawiałyby poziom rentowności podejmowanych przez chińskie KTN inwestycji, w związku z czym odpowiedź na zasugerowane na początku tej części pracy, odnośnie ich efektywności pozostaje nadal otwarte. *The Heritage Foundation* publikuje jednak informacje na temat inwestycji, które nie doszły do skutku (wykres 23). Okazuje się, że chińskie przedsiębiorstwa miały największe problemy ze zdobyciem rynku australijskiego, gdzie w latach 2005-2012 nie zrealizowane zostały projekty inwestycyjne o wartości przekraczającej 45 mld USD. Drugą gospodarką, biorąc pod uwagę wspomniane kryterium, były Stany Zjednoczone z 36,8 mld USD. Co może być nieco zaskakujące, ogromna ilość chińskich inwestycji nie doszła również do skutku w Iranie – 22,7 mld USD, a także w Nigerii oraz Libii (odpowiednio 1,3 oraz 10,1 mld USD). Jak wskazują dane *the Heritage Foundation*, łączna ilość ZIB, które nie doszły do skutku w badanym okresie przekracza 200 mld USD, natomiast gospodarki przedstawione na wykresie odpowiadają za ponad 60% transakcji.

Wykres 23. Niezrealizowane transakcje inwestycyjne ChRL z wybranymi krajami (2005-2012, mld USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie The Heritage Foundation [2013]

Większość niepowodzeń wynika ze sprzeciwu rządów krajów goszczących wobec napływowi chińskiego kapitału. Niechęć ta może być spowodowana faktem, że Chiny nie są zainteresowane realizacją małych projektów, a inwestycjami o wartości wielu miliardów USD, na które rządy krajów nie chcą się czasem godzić. Wprowadzane są nawet regulacje mające na celu ochronę kluczowych dla gospodarki sektorów i zniechęcenie chińskich inwestorów.

Warto jednak zwrócić uwagę, że również chińskie przedsiębiorstwa ponoszą część winy za tak dużą wartość nieudanych inwestycji. Jak zauważa Peters [2012], gdyby projekty inwestycyjne były lepiej przygotowane i zgłaszane w odpowiedniejszym czasie, na pewno wartość ZIB byłaby obecnie wyższa. Kryzys światowy zapoczątkowany w 2007 roku pokazał, że w takich momentach zapotrzebowanie kapitał zagraniczny jest szczególnie duże. Chińskie KTN mogą poprawić w przyszłości swoje doświadczenie, reputację oraz konkurencyjność na międzynarodowych rynkach poprzez inwestycje w zaawansowane technologie, R&D, marki oraz rozbudowę sieci dystrybucji [Li 2010, s 134]. Perspektywa ta nie jest tak odległa, jak by się mogło wydawać, w związku z czym należy przypuszczać, że ilość inwestycji, które nie dochodzą ostatecznie do skutku (z uwagi na niechęć krajów przyjmujących) będzie spadać, a ich efektywność ulegnie poprawie.

4.5. Rola rajów podatkowych w ekspansji chińskich przedsiębiorstw

W przypadku zaistnienia potrzeby zdobycia szczegółowych danych na temat kierunków oraz wartości chińskich ZIB, niezbędne okazuje się zwykle zasięgnięcie informacji wśród firm lub skorzystanie z płatnych baz danych, które jednak również nie gwarantują wiarygodności informacji rynkowych. Jak już zostało wspomniane, kompilacja

informacji publikowanych przez różne instytucje jest skomplikowana, ponieważ istnieje cały szereg ograniczeń, np. fakt, że wiele chińskich firm korzysta z rajów podatkowych podejmując inwestycje zagraniczne [Rosen i Hanemann 2009]. Dane MOFCOM ukazujące strukturę geograficzną chińskich ZIB w regionie Ameryki Łacińskiej w latach 2005-2012 (wykres 19) wskazują, że około 2/3 wszystkich inwestycji było skierowanych do rajów podatkowych: Kajmanów oraz Brytyjskich Wysp Dziewiczych¹⁴.

Raje podatkowe, oazy, azyle podatkowe to określenia stosowane do określania krajów (lub obszarów), w których istnieją bardzo zachęcające uwarunkowania podatkowe – zarówno w kontekście prowadzonej tam działalności gospodarczej, jak i lokowania kapitału. Raje podatkowe określane są też mianem jurysdykcji *offshore* lub stref *offshore* [Rymarczyk 2010, s. 130]. Miejsca tego typu odznaczają się pewnymi charakterystycznymi cechami, m.in.:

- poufność informacji handlowych oraz finansowych,
- elastyczne prawa,
- możliwość zastrzeżenia anonimowości przez udziałowca,
- brak kontroli dewizowej oraz wymogów związanych ze sprawozdaniami finansowymi i księgowymi,
- brak opodatkowania dochodów lub podatki na bardzo niskim poziomie,
- symboliczne opłaty rejestracyjne oraz związane z funkcjonowaniem spółki.

Znaczenie rajów podatkowych dla przepływów inwestycyjnych w regionie Ameryki Łacińskiej ukazuje również tabela 17, przedstawiająca napływy i odpływ ZIB w poszczególnych krajach (biorąc pod uwagę 4 progi wartościowe). Jeśli chodzi o napływy ZIB, to wartość powyżej 10 mld USD w 2012 roku przekroczyło 7 gospodarek, w tym Brytyjskie Wyspy Dziewicze. Drugi z latynoamerykańskich rajów podatkowych został sklasyfikowany przez UNCTAD w przedziale wartości 1-4,9 mld USD. W przypadku odpływów ZIB pozycja rajów podatkowych jest również wysoka. Inwestycje powyżej 10 mld miały swoje źródło w trzech krajach: w Meksyku, Chile oraz na Brytyjskich Wyspach Dziewiczych. Wyższa pozycja Kajmanów może oznaczać, że inwestowane były środki zgromadzone w poprzednich latach.

¹⁴ Gugler i Boie [2008] wskazują, że chińskie przedsiębiorstwa korzystają z takich rajów podatkowych, jak: Hong Kong, Makau, Singapur, Kajmany, Brytyjskie Wyspy Dziewicze oraz Bermudy.

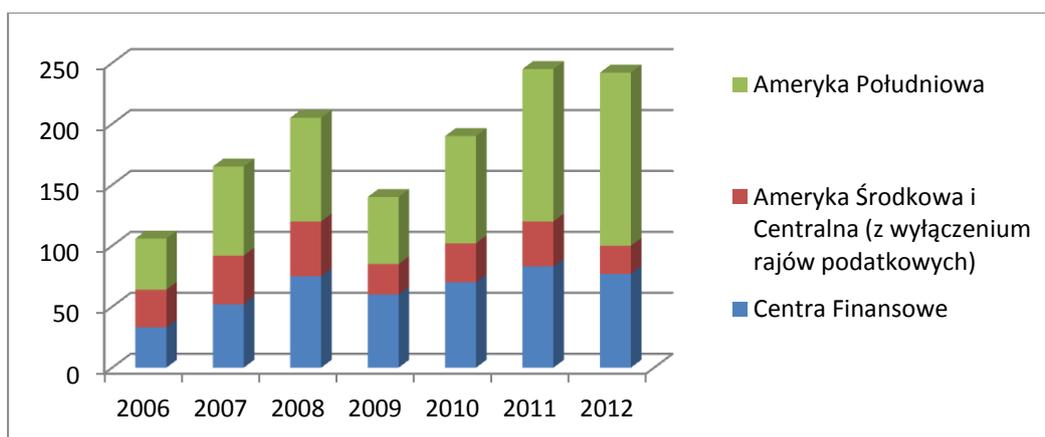
Tabela 17. Dystrybucja ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej (2012)

Wartość	Napływ ZIB	Odpływ ZIB
Powyżej 10 mld USD	Brazylia, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Chile, Kolumbia, Meksyk, Argentyna, Peru	Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Meksyk, Chile
5-9,9 mld USD		Kajmany
1-4,9 mld USD	Kajmany, Dominikana, Wenezuela, panama, Urugwaj, Trinidad i Tobago, Kostaryka, Gwatemala, Bahamy, Boliwia, Honduras	Wenezuela, Panama, Trinidad i Tobago, Argentyna
poniżej 0,9 mld USD	pozostałe kraje Ameryki Łacińskiej	pozostałe kraje Ameryki Łacińskiej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD [2013]

Analizując strukturę napływów ZIB w latach 2006-2011 do poszczególnych regionów Ameryki Łacińskiej (wykres 24) widać, że w badanym okresie rola Ameryki Środkowej i Centralnej (z wyłączeniem rajów podatkowych) pozostała na względnie stabilnym poziomie. Nie licząc jednak roku 2009 (kryzys finansowy), znaczenie Ameryki Południowej oraz rajów podatkowych znacznie wzrastało. Latynoamerykańskie jurysdykcje *offshore* przyjęły w badanych latach inwestycje o średniej rocznej wartości powyżej 60 mld USD.

Wykres 24. Struktura napływu ZIB do Ameryki Łacińskiej w latach 2006-2012 (mld USD)



Źródło: UNCTAD [2013]

Wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich z rynków rozwijających się jest kwestią szeroko omawianą przez geografów ekonomicznych, szczególnie po wybuchu kryzysu w 2007 roku. Wzrost zaangażowania kapitałowego z tej grupy krajów poskutkowało także zwiększonym zainteresowaniem cechami, motywacjami oraz zachowaniami

przedsiębiorstw na międzynarodowych rynkach [Deng 2012]. Badacze podkreślają, że wzrastający udział ZIB skoncentrowanych w rajach podatkowych powinien być przedmiotem szerszych badań, w szczególności w przypadku inwestycji z rynków rozwijających się. Istotnie, zauważalny jest zwiększony nacisk w badaniach w kierunku działalności centrów *offshore* [Sharman 2012, Palan 2009], jednak brakuje porównawczej analizy okresów przed i po wybuchu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego [Wójcik 2013]. W gospodarkach rozwijających systemy finansowe są uważane za bardzo nieefektywne, a ich rynki kapitałowe są również dalekie od doskonałości. Można zatem oczekiwać, że oazy podatkowe są i będą w najbliższych latach bardzo dobrą alternatywą dla przedsiębiorstw z ChRL [Karreman i van der Knaap 2012].

Sutherland [2009], Karreman i van der Knaap [2012] oraz Naughton [2007] uważają, że analiza działalności Chin w rajach podatkowych jest tym bardziej istotna, gdyż chińskie przedsiębiorstwa państwowe (zwłaszcza przedsiębiorstwa centralne) posiadają uprzywilejowany dostęp do kapitału (dotacje, kredyty i pożyczki z państwowych banków oraz innych instytucji). Firmy prywatne, dla porównania, napotykać dość często przeszkody chcąc uzyskać niezbędny kapitał inwestycyjny ze środków centralnych [Lai 2011]. W związku z powyższym, firmy chińskie często poszukują alternatywnych sposobów ograniczenia kosztów działalności i pomnażania kapitału [Lu i Yao 2009, Wójcik i Burger 2010]. Fung [2010] uważa, że jedną z kluczowych przyczyn ucieczki przedsiębiorstw do rajów podatkowych są narzucane wysokie podatki oraz utrudnienia administracyjne w krajach macierzystych.

Mimo, iż wartość przepływów inwestycyjnych, dokonywanych za pomocą rajów podatkowych istotnie wzrosła w ostatniej dekadzie, przeprowadzane dotychczas badania empiryczne pomijały je często [Beugelsdijk i in. 2010]. Witt i Lewin [2007] zwrócili uwagę, że nawet jeśli porusza się działalność rajów podatkowych, to nie bierze się pod uwagę czynników w kraju macierzystym, które doprowadziły do eksportu kapitału w kierunku jurysdykcji *offshore*.

Większość chińskich inwestycji nie zatrzymuje się w rajach podatkowych, a wędruje do krajów trzecich lub wręcz wraca z powrotem do ChRL z uwagi na możliwości redukcji podatków [UNCTAD 2006, s. 112]. Tego typu inwestycje określane są w literaturze anglojęzycznej mianem *round-tripping (investments)*. Uważa się, że większość transakcji dokonywanych za pośrednictwem rajów podatkowych jest skierowanych jest ostatecznie ku sektorom związanym z eksploatacją zasobów naturalnych [Hagiwara 2006 r., s. 4]. W przypadku chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej przypuszczenie to wydaje się być

zasadne. Poza tym, napływ chińskich ZIB do centrów *offshore* może być uwarunkowany przeszkodami biurokratycznymi w Chinach. Inwestycje w oazach podatkowych umożliwiają uzyskanie pewnej swobody funkcjonowania, dzięki której chińskie KTN mają możliwość inwestycji na całym świecie [Xiao 2004]. Istnieje zatem całkiem spora ilość powodów, które świadczą o tym, że inwestycje podejmowane za pośrednictwem rajów podatkowych mogą stanowić z różnych powodów zatem inwestycje tego typu uważane są za skuteczną strategię biznesową.

Jednoznaczne określenie wartości chińskich utrudnione nawet wtedy, gdy chiński kapitał (inwestowany poprzez spółki-córki zarejestrowane w rajach podatkowych) trafi już ostatecznie do konkretnych gospodarek, ze względu, że nazwy podmiotów zarejestrowanych w jurysdykcjach *offshore* często nie sugerują pierwotnego źródła [Konieczny 2010]. Podsumowując, należy stwierdzić, że wymagane są dalsze badanie w niniejszym obszarze, szczególności zważywszy na rosnące zaangażowanie kapitałowe chińskich KTN w oazach podatkowych [Buckley i in. 2013]. Należy bowiem przypuszczać, że zarówno Brytyjskie Wyspy Dziewicze, jak i Kajmany, będą w dalszym ciągu swoistym „przystankiem” dla chińskich inwestycji w regionie Ameryki Łacińskiej.

4.6. Ocena ekspansji chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej

Struktura sektorowa handlu zagranicznego między Chinami a Ameryką Łacińską zaprezentowana w poprzednim rozdziale oraz charakter przepływów inwestycyjnych chińskich przedsiębiorstw w tym rejonie świata wskazują, że azjatycka potęga gospodarcza jest zainteresowana przede wszystkim nabywaniem surowców, aby zapewnić gospodarce dalszy, dynamiczny wzrost gospodarczy [Downs 2011]. Chiny potrzebują m.in. żywności, ropy naftowej, rud żelaza, rud miedzi oraz innych surowców, stąd też szeroko zakrojone inwestycje właśnie w te obszary. Chińskie KTN zrealizowały także szereg kontraktów budowlanych (w ramach ZIB oraz udzielanych kredytów oraz pożyczek), wybudowano wiele elektrowni, unowocześniono infrastrukturę kolejową oraz drogową, a także rozbudowano porty morskie. Można przypuszczać, że rozbudowa infrastruktury mogła po części służyć ułatwieniu realizacji inwestycji oraz wymiany handlowej.

Region Ameryki Łacińskiej to obecnie drugi pod względem wartości zainwestowanego kapitału rynek. Kraje, w których zostało podjętych najwięcej inwestycji to Wenezuela, Brazylia, Argentyna, Ekwador i Peru [CEPAL 2012]. Biorąc pod uwagę kryterium wartości chińskich transakcji, okazuje się, że przedsiębiorstwa państwowe

odpowiadają za 87% zaangażowanego kapitału [Peters 2012]. Są to jednak szacunki, bowiem rząd ChRL nie ujawnia wszystkich informacji na temat przedsiębiorstw podejmujących inwestycje.

W wielu obszarach gospodarki krajów Ameryki Łacińskiej chińskie przedsiębiorstwa państwowe odgrywają coraz istotniejszą rolę. Było to możliwe w dużej mierze dzięki możliwościom finansowania przez chińskie banki państwowe [Peters 2012]. Tendencja zintensyfikowanej obecności chińskich inwestorów w Ameryce Łacińskiej jest zatem nie tylko czymś nowym ze względu pochodzenia KTN, ale także z uwagi na cechy tych podmiotów.

Część chińskich inwestorów napotyka pewne problemy i przeszkody próbując prowadzić interesy w Ameryce Łacińskiej. Mimo to, w ostatnich latach doszło do zbliżenia dwóch, odległych od siebie kultur, które potrafiły znaleźć wspólną płaszczyznę interesów. Stopień wykorzystania możliwości jakie daje zacieśnienie wzajemnych relacji będzie zależał od polityki prowadzonej przez rządy zarówno Chin, jak i państw Ameryki Łacińskiej. Niemniej jednak, należy się spodziewać, że znaczenie chińskich KTN w tym regionie będzie nadal rosło. Chińskie przedsiębiorstwa państwowe posiadają jedną, istotną dla krajów przyjmujących zaletę - stabilność finansową. Fakt, że chińskie inwestycje są gwarantowane przez ogromne rezerwy walutowe ChRL pozwala postrzegać azjatyckich inwestorów jako wiarygodne, alternatywne źródło kapitału. Warto przy tym zaznaczyć, że znaczenie polityczno-gospodarcze Unii Europejskiej oraz Stanów Zjednoczonych spada w regionie, właśnie na rzecz ChRL.

Przedsiębiorstwa chińskie są na etapie nabierania doświadczenia na arenie międzynarodowej, skutkiem czego w ostatnich latach ich konkurencyjność uległa znacznej poprawie. Z drugiej jednak strony, Ameryka Łacińska wydaje się być korzystną lokalizacją inwestycji, nie tylko z uwagi na posiadane zasoby naturalne. Rosnąca klasa średnia będzie zapewne implikowała wzrost popytu na towaru u usługi wysokiej jakości, co również może stworzyć platformę do inwestycji w inne sektory.

Kraje Ameryki Łacińskiej, w odróżnieniu od państw Bliskiego Wschodu, Australii czy Ameryki Północnej, wydają się być otwarte wobec chińskiego kapitału. Mimo licznych obaw, rządy krajów Ameryki Łacińskiej nie wydały dotychczas wysoce restrykcyjnych przepisów ograniczających chińska ekspansję w wybranych sektorach¹⁵. Środowisko

¹⁵ Za wyjątkiem gruntów rolnych, których zakup przez zagranicznych inwestorów jest zabroniony w większości państw regionu [Peters 2012].

biznesowe oraz społeczeństwo Ameryki Łacińskiej powinno być świadomym korzyści, jakie może przynieść ekspansja chińskich przedsiębiorstw w tym regionie. Z kolei administracja na szczeblu rządowym oraz samorządowym powinna pracować nad jakością środowiska inwestycyjnego, a także regulacjami, które pozwolą na ochronę krajowych przedsiębiorstw oraz środowiska. Jeśli warunki te zostaną spełnione, obie strony zaczną odnosić większe korzyści z postępującego procesu globalizacji.

Rozdział 5

Czynniki determinujące ekspansję inwestycyjną ChRL w Ameryce Łacińskiej

Po omówieniu, w poprzednich dwóch rozdziałach, charakterystyki gospodarek Ameryki Łacińskiej oraz Chin, procesu budowy wzajemnych stosunków polityczno-gospodarczych, struktury wymiany handlowej oraz analizie przepływów inwestycyjnych chińskich przedsiębiorstw w gospodarkach latynoamerykańskich, należy skupić się na realizacji podstawowego celu badawczego niniejszej pracy, a mianowicie identyfikacji oraz hierarchizacji czynników determinujących kierunek, poziom i strukturę chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej.

5.1. Ekspansja inwestycyjna chińskich przedsiębiorstw oraz determinanty ZIB w Ameryce Łacińskiej w świetle wybranych badań empirycznych

Głównym celem niniejszej części pracy jest uszeregowanie wyników wybranych badań empirycznych oraz zweryfikowanie przydatności istniejących teorii dla wyjaśnienia ekspansji chińskich KTN. W celu wyszukania opracowań dotyczących przedmiotu pracy autor wykorzystał bazy: *Palgrave-Journals*, *SAGE Journals*, *Wiley-Blackwell*, *SpringerLink*, *Emerald Insight* oraz *Science Direct*. Należy dodać, że brano pod uwagę wyłącznie opublikowane artykuły w uznanych czasopismach naukowych (odrzucono pozycje książkowe oraz rozdziały książek ze uwagi na ich zwykle ogólnikowy charakter). Ponadto należy dodać, że analizowane wyniki badań dotyczą zarówno krajów rozwijających się, jak i rozwiniętych, a analizowany okres obserwacji obejmuje lata 1990-2012r.

Przegląd literaturowy podzielony został na 3 części: pierwsza część obejmuje pozycje dotyczące chińskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (bez kryterium geograficznego), druga odnosi się do czynników determinujących ZIB w Ameryce Łacińskiej (bez kryterium kraju pochodzenia ZIB), natomiast ostatnia część to zestawienie wyników wybranych badań odnoszących się stricte do ekspansji chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej.

5.1.1. Chińskie ZIB¹⁶

Chińskie ZIB stały się przedmiotem szerszych badań pod koniec lat dziewięćdziesiątych, kiedy ekspansja chińskich przedsiębiorstw nabrała wyraźnego tempa. Większość badań przeprowadzonych do 2012 r. koncentruje się na diagnozie regulacji prawnych, analizie branżowej, rozmieszczeniu geograficznym i motywach inwestycyjnych. Nieco rzadziej ujmowana jest perspektywa zarządzania międzynarodowego inwestycjami oraz strategii internacjonalizacji chińskich firm [np. Warner i in. 2004, Liu i Tian 2008]. Z kolei w badaniach, których celem była identyfikacja determinant inwestycji wykorzystywano różnorodne zmienne, które można skategoryzować na dwie grupy:

- zmienne objaśniające na poziomie przedsiębiorstwa – przede wszystkim przewagi własnościowe firm chińskich, np. kapitał, kompetencje zarządcze oraz know-how. Cechy te stanowią podstawę do eksploracji rynków przez KTN z krajów wysoko rozwiniętych.
- zmienne objaśniające na poziomie makro, odnoszące się zarówno do kraju goszczącego, jak i macierzystego, obejmujące poziom rozwoju gospodarczego, otoczenie instytucjonalne, niedoskonałości rynku kapitałowego, kurs walutowy, inflację etc.

Badania empiryczne dotyczące ekspansji chińskich przedsiębiorstw oparte są w zdecydowanej mierze na drugiej grupie zmiennych. Należy przypuszczać, że odmienne wyniki poszczególnych autorów miały związek z szybko postępującymi zmianami w gospodarce ChRL oraz w otoczeniu regulacyjnym ZIB, wybór analizowanych krajów goszczących, źródło danych statystycznych oraz obraną metodę badawczą.

Pierwsze kompleksowe wyniki badań [m.in. Erdener i Shapiro 2005, Yin i Choi 2005], wskazywały na projekty *market-seeking* jako główne motywy inwestycji. Poza tym uważano, że ekspansja inwestycyjna chińskich firm hamowana jest przez restrykcyjną politykę rządu oraz specyficzne uwarunkowania instytucjonalne. Deng [2007], zastosowawszy w badaniach metodę case study udowodnił, że korporacje chińskie poszukują przede wszystkim aktywów strategicznych. Do podobnych wniosków doszedł zresztą kilka lat później Yui [2010]. Z kolei Luo i Tung [2007] są zdania, że jedną z możliwych przyczyn odpływu chińskiego kapitału jest chęć ominięcia różnego rodzaju barier, uniemożliwiających

¹⁶ Autor posłużył się następującymi słowami kluczowymi: *Chinese Outbound Foreign Direct Investments, China OFDI, Chinese outward FDI, Chinese Outward FDI*,

rozwój przedsiębiorstw w ChRL. Żmuda [2012] analizując dane z okresu 2003-2010 dla dwudziestu krajów rozwijających się, będących największymi odbiorcami chińskich ZIB doszedł do wniosku, że największe znaczenie miały takie czynniki, jak: poziom PKB kraju goszczącego, bogactwo zasobów naturalnych oraz aktywów strategicznych, otwartość na handel, ryzyko polityczne oraz odległość od Chin. Z kolei Sutherland [2009] oraz Schuler-Zhou i Schueler [2009] wykazali, że przedsiębiorstwa chińskie poszukują zarówno nowych rynków zbytu, jak i surowców naturalnych, niezbędnych dla dalszego, dynamicznego rozwoju gospodarki chińskiej.

Buckley [2007] zwrócił uwagę na szeroki dostęp do kapitału dla firm państwowych (subsydiowanie oraz niskooprocentowane pożyczki od banków będących również pod kontrolą administracji państwowej). Państwowy kapitał, zdaniem autorów, sprzyja z kolei realizowaniu projektów inwestycyjnych, zgodnych z priorytetami gospodarczymi ChRL. Podobny wydźwięk mają wyniki badań Child and Rodrigues [2005], którzy uważają, że wpływ władz centralnych i lokalnych związany jest głównie z zabezpieczeniem gospodarki w surowce naturalne, choć zdarzają się pojedyncze projekty inwestycyjne w obszarze nowoczesnych technologii oraz know-how

Z najnowszych opracowań warto zwrócić uwagę w szczególności na prace Duanmu [2012], Ramasay, Yeung i Laforet [2012], Kang i Jiang [2011] oraz Alon, Child i Li [2011]. Rezultaty wymienionych badań sugerują, że chińskie KTN podejmują na zagranicznych rynkach zarówno projekty *market-seeking*, *asset-seeking*, jak i *natural resource-seeking*. Jako główne determinanty decydujące o lokalizacji inwestycji wskazywane są wskaźniki makroekonomiczne (kraju macierzystego oraz goszczącego) oraz uwarunkowania instytucjonalne. Duanmu wspomina także o „sterowaniu” kursem walutowym przez chiński rząd, a także odmiennym postrzeganiu ryzyka politycznego oraz gospodarczego. Kolstad i Wiig [2012] potwierdza z kolei, że przedsiębiorstwa państwowe de facto realizują politykę gospodarczą ChRL na rynkach zagranicznych.

Inne opracowania wykazały także, że Chińczycy inwestorzy mają tendencję do angażowania swojego kapitału się w krajach, w których istnieją pozytywne relacje chińskiej mniejszości etnicznej z władzami na poziomie rządowym lub lokalnym [np. Buckley i in. 2007, Erdener i Shapiro 2005]. W tym kontekście, Rauch i Trindade [2002] stwierdzili, że chińskie powiązania etniczne mają znaczący wpływ na wymianę handlową poprzez mechanizmy przepływu informacji rynkowych, poza tym pozwalają na zmniejszenie negatywnego odbioru chińskiej ekspansji wśród społeczności lokalnych.

Omówione wyżej wyniki badań empirycznych nie są jednoznaczne, w związku z czym niezwykle trudno wysunąć na tym etapie wnioski, które można byłoby uznać z całą pewnością za słuszne. Nasuwa się zatem pytanie czy specyficzny charakter chińskich inwestycji (motywy, uwarunkowania instytucjonalne oraz inne czynniki determinujące poziom oraz kierunki ZIB) pozwala na osadzenie ich w ramach istniejących teorii? Większość dotychczasowych pozycji literaturowych nawiązujących tematycznie do szeroko rozumianego procesu umiędzynarodowienia firm z gospodarek rozwijających się, opiera się na nurcie teorii ukształtowanych na podstawie doświadczeń KTN z krajów rozwiniętych. Tabela 18 szereguje wnioski z opracowań, których jednym z celów była weryfikacja przydatności dotychczasowych teorii dla chińskich ZIB.

Tabela 18. Przydatność istniejących teorii ZIB w kontekście ekspansji chińskich przedsiębiorstw

Autor	Okres obserwacji	Przydatność istniejących teorii	Uzasadnienie/sugestia
Sutherland [2009]	1997-2006	częściowa	Rozszerzenie tradycyjnych teorii o narzędzia oddziaływania instytucji państwowych.
Buckley i in. [2008]	1991-2005	brak	Stworzenie nowej teorii z uwagi na realizację celów strategicznych gospodarczych ChRL przez SOEs.
Kolstad i Wiig [2011]	2003-2006	częściowa	Przy modyfikacji istniejących teorii należy skupić się na uwarunkowaniach instytucjonalnych.
Ramasamy, Yeung i Laforet [2012]	2006-2012	brak	Determinanty chińskich ZIB są sprzeczne z istniejącymi teoriami.
Alon i in. [2011]	1990-2009	brak	Niezbędna jest nowa teoria objaśniająca niekonwencjonalne motywy chińskich ZIB.
Duanmu [2012]	1999-2008	brak	Brak uzasadnienia w modelu OLI z uwagi na odmienne postrzeganie ryzyka politycznego przez przedsiębiorstwa.
Kang i Jiang [2011]	1995-2007	częściowa	Niezbędne rozszerzenie istniejących teorii, z uwagi na zmieniające się uwarunkowania chińskich ZIB.
Deng [2007]	1990-2005	brak	Istniejące teorie w niewystarczającym stopniu wyjaśniają ekspansję z uwagi odmienne w porównaniu do KTN z krajów rozwijających się cele inwestycyjne.
Dunning i Lundan [2008]	1990-2006	częściowa	Uwarunkowania instytucjonalne determinują zmiany z modelu OLI.
Child i Rodrigues [2005]	1990-2005	częściowa	Rozszerzenie tradycyjnych teorii z uwagi na istotny udział rządu.
Erdener i Shapiro [2005]	1993-2000	częściowa	Rozszerzenie tradycyjnych teorii ze uwagi na cechy charakterystyczne chińskiej ekspansji, np. przełamywanie różnic kulturowych dzięki <i>guanxi</i> .
Yin i Choi [2005]	1995-2002	częściowa	W pewnych okolicznościach istniejące teorie wyjaśniają chińskie ZIB (przedsiębiorstwa prywatne).
Ning [2009]	1993-2005	częściowa	Przy modyfikacji istniejących teorii należy skupić się na uwarunkowaniach polityczno-instytucjonalnych.

Schueler-Zhou i Schueller [2009]	1999-2007	częściowa	Rozszerzenie dotychczasowych teorii ze względu na istotny udział rządu.
Rugman i Li [2007]	1990-2003	brak	Chińskie KTN nie posiadają przewag własnościowych rozumianych w tradycyjnym ujęciu.
You, Lau i Bruton [2007]	2003-2004	częściowa	Rozszerzenie istniejących teorii z uwagi na uwarunkowania instytucjonalne oraz wsparcie rządowe.
Yiu [2010]	2003-2008	brak	Niezbędna nowa teoria zawierająca cechy charakterystyczne chińskich ZIB: kontrola państwa, niedoskonałości rynkowe, otoczenie instytucjonalne.

Źródło: [Opracowanie własne]

Mimo, iż niektóre z teorii zostały dostosowane do specyfiki krajów rozwijających się (np. Model OLI -> Model LLL), powyższe zestawienie świadczy jednak o tym, że obecnie istniejące ramy teoretyczne nie obejmują w należyтым stopniu specyfiki ekspansji chińskich przedsiębiorstw. Wśród najczęściej wskazywanych przyczyn niewielkiej użyteczności istniejących teorii wskazuje się m.in. na silne oddziaływanie administracji rządowej na kierunki inwestycji, odmienne postrzeganie ryzyka politycznego oraz gospodarczego, realizowanie celów gospodarczych kraju czy wieloetapową kontrolę inwestycji. W związku z powyższym słuszna wydaje się sugestia, aby stworzyć nowe ramy teoretyczne, dostosowane do jedyne w swoim rodzaju systemu gospodarczego, specyficznych uwarunkowań kulturowych oraz odmiennych w porównaniu do krajów rozwiniętych uwarunkowań instytucjonalnych.

5.1.2. ZIB w Ameryce Łacińskiej¹⁷

Istnieje dość szeroki kanon literatury skoncentrowany na czynnikach przyciągających inwestycji w krajach rozwijających się. Generalnie, większość badań identyfikuje tempo wzrostu gospodarczego kraju goszczącego, poziom otwartości rynku, cechy geograficzne oraz uwarunkowania instytucjonalne jako najważniejsze zmienne determinujące napływ kapitału [Busse i Hefeker 2005, Bisson 2011].

Podobne wnioski obserwowane są na ogół w opracowaniach obejmujących ZIB w Ameryce Łacińskiej, choć rola poszczególnych czynników w przyciąganiu inwestycji zagranicznych jest przedmiotem szerokiej dyskusji wśród badaczy. Wyniki części badań empirycznych sugerują, że tempo wzrostu gospodarki, wielkość i otwartość gospodarki to najważniejsze determinanty ZIB [Montero 2008, Staats i Biglaiser 2011]. Inne badania

¹⁷ Autor posłużył się następującymi słowami kluczowymi: *MNEs in Latin America, MNCs in Latin America, OFDI in Latin America, Outward FDI in Latin America*

wykazały z kolei, że odległość geograficzna i związane z nią różne strefy czasowe mogą mieć istotny wpływ na zdolność kraju do przyciągnięcia kapitału [Daude i Stein 2007].

Niektórzy z autorów są zdania, że stabilność polityczna, korupcja i poziom przestępczości wpływają na ZIB bardziej niż jakiegokolwiek inne czynniki instytucjonalne [Tuman i Emmert 2009]. Inni eksperci z kolei twierdzą, że system polityczny danego kraju ma niewielki wpływ na jego zdolność do przyciągnięcia inwestycji. Według Montero [2008] przedsiębiorstwa transnarodowe lokują inwestycje w gospodarkach charakteryzujących się dużą wydajnością oraz stabilnością, podczas gdy poziom demokracji ma drugorzędne znaczenie. Autor ten twierdzi zresztą, że rodzaj reżimu politycznego czy kwestie łamania praw człowieka to mało istotne statystycznie czynniki prognostyczne dla ZIB.

Hausmann i Fernández-Arias [2000] sugerują, że kraje o mało atrakcyjnych uwarunkowaniach instytucjonalnych paradoksalnie przyciągają więcej kapitału zagranicznego, ponieważ część inwestorów woli funkcjonować w bardziej skomplikowanym środowisku inwestycyjnym z uwagi na mniejszy koszt wejścia na tego rodzaju rynki w porównaniu do krajów rozwiniętych gospodarczo. Z drugiej jednak strony, ci sami autorzy twierdzą, że kraje o lepszym klimacie inwestycyjnym mają tendencję do przyciągnięcia inwestycji o wyższej wartości. Hausmann i Fernández-Arias uważają ponadto, że sprawnie funkcjonujące instytucje są odzwierciedleniem polityki gospodarczej państwa, co z kolei sprawia, że gospodarki te są bardziej atrakcyjne na projektów *strategic-asset seeking* oraz *market-seeking*.

Bengoa i Sanchez-Robles [2003] uważają, że ogólny poziom wolności gospodarczej, stabilność gospodarcza oraz jakość siły roboczej są ważnymi determinantami napływu ZIB do gospodarek latynoamerykańskich. Z kolei Trevino, Arbeláez i Daniels [2002] zbadali skutki trzech typów reform: mikroekonomicznych, makroekonomicznych i instytucjonalnych w odniesieniu do poziomu napływu inwestycji do siedmiu gospodarek Ameryki Łacińskiej w latach 1998 i 1999. Wyniki przeprowadzonych badań empirycznych wykazały, że czynnikami wyjaśniającymi napływ ZIB jest poziom PKB, stopień prywatyzacji oraz poziom inflacji, a zatem wskaźniki mówiące na ile dana gospodarka jest ustabilizowana makroekonomicznie.

Znaczenie instytucji międzynarodowych jest kolejnym źródłem szerokiej debaty wśród ekspertów w kontekście ZIB w Ameryce Łacińskiej. Niektórzy badacze twierdzą, że porozumienia o wolnym handlu oraz bilateralne umowy inwestycyjne podwyższają atrakcyjność rynku w oczach zagranicznych inwestorów, nawet jeśli kraj boryka się z problemami instytucjonalnymi. Umowy międzynarodowe są uważane za wiarygodne

gwarancje dla przedsiębiorstw, szczególnie w kontekście ewentualnych przyszłych wyłączeń oraz ochrony praw własności intelektualnej [Buthe i Milner 2008]. Umowy międzynarodowe nie tylko zapewniają ochronę i zwiększają dostęp do rynku kraju goszczącego, ale także sprawiają, że gospodarki zmuszone są stopniowo liberalizować rynek oraz dotrzymywać złożonych w podpisanych traktatach obietnic. Dane z krajów, zarówno rozwiniętych, jak i rozwijających się potwierdzają, że umowy o wolnym handlu są silnymi czynnikami prognostycznymi ZIB i mogą pomóc zabezpieczyć odpowiednio kapitał. Buthe i Milner oraz Levy, Yeyati, Stein i Daude [2003] twierdzą, że członkostwo gospodarki rozwijającej się w międzynarodowych organizacjach, takich jak Światowa Organizacja Handlu oraz zawarcie porozumień o wolnym handlu lub bilateralnych umów inwestycyjnych jest w stanie zwrócić większą uwagę ze strony inwestorów zagranicznych – odnosi się to w szczególności do gospodarek latynoamerykańskich.

Podsumowując, literatura dotycząca determinant ZIB w Ameryce Łacińskiej odzwierciedla wyniki badań prowadzonych w odniesieniu do innych grup gospodarek. Podkreślana jest rola różnego rodzaju zmiennych ekonomicznych, czynników geograficznych, bliskości kulturowej i uczestnictwa strukturach oraz umowach międzynarodowych. Różnice widoczne są jednak w postrzeganiu znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych, które wpływają istotnie na jakość klimatu inwestycyjnego w danej gospodarce.

5.1.3. Chińskie ZIB w Ameryce Łacińskiej¹⁸

Do 2012 roku powstało niewiele opracowań, które w dostateczny sposób wyjaśniałyby motywy oraz determinanty zaangażowania chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej. Jednak nawet na podstawie analizy niewielkiej próby opracowań można zauważyć, że wnioski ekspertów, podobnie jak w przypadku wcześniejszej analizy literaturowej, nie są jednoznaczne.

Fornes [2009] oraz Del Sol i Kogan [2007] uważają, że głównym celem zaangażowania chińskich KTN w Ameryce Łacińskiej (wbrew opinii niektórych autorów) nie jest chęć rozszerzania sieci wpływów w tym regionie ze względu na a przede wszystkim długofalowe cele gospodarcze ChRL. Według autorów nieprawdą jest również to, że

¹⁸ Autor posłużył się następującymi słowami kluczowymi: *Chinese MNEs in Latin America, Chinese MNCs in Latin America, Chinese OFDI in Latin America, Chinese Outward FDI in Latin America.*

Ameryka Łacińska jest jednym z pośrednich kroków chińskiego rządu na drodze ku staniu się globalnym mocarstwem.

Cześć opracowań wskazuje, że chińskie korporacje kierują kapitał ku krajom Ameryki Łacińskiej przede wszystkim w ramach projektów *market-seeking*, podobnie jak w innych regionach świata [Cardoza i Fornes 2012]. Z kolei rezultaty analizy ekonometrycznej Amal, Tomio i Raboch [2010] wskazują, że właściwie funkcjonujące instytucje w kraju goszczącym zwiększają atrakcyjność tego rynku poprzez zmniejszenie kosztów transakcyjnych i zabezpieczenie praw własności. Ci sami autorzy zaznaczają również, że dla chińskich inwestorów nie jest istotny reżim polityczny, a szeroko rozumiana stabilność makroekonomiczna z uwagi na chęć realizowania projektów *market-* i *asset-seeking*. Tomio i Raboch uważają ponadto, że poprawa standardów politycznych w krajach Ameryki Łacińskiej pozwoliła na intensyfikację inwestycji w tym regionie, a wprowadzane obecnie rozwiązania w celu poprawy klimatu inwestycyjnego mogą w przyszłości jeszcze poprawić tę tendencję.

Czarnecka-Gallas [2012] uważa natomiast, że Ameryka Łacińska jest atrakcyjnym rynkiem dla chińskich inwestorów z uwagi za potrzeby surowcowe gospodarki chińskiej. Poza tym twierdzi, że kraje Ameryki Łacińskiej wydają się być obecnie ustabilizowane gospodarczo, co również sprzyja napływowi ZIB.

Opracowania wymienione wyżej ukazują różne aspekty chińskiej ekspansji, motywy, a także determinanty napływu ZIB. Ten dość rozległy (w kontekście różnorodności wyników) stan badań potwierdza potrzebę dalszej, skrupulatnej diagnozy uwarunkowań chińskich inwestycji w Ameryce Łacińskiej.

5.2. Czynniki związane z krajem pochodzenia

Analiza literaturowa przeprowadzona w poprzedniej części rozdziału wykazała, że od początku lat dziewięćdziesiątych nastąpił silny wzrost zainteresowania ekspansją chińskich przedsiębiorstw. O wielkości, strukturze i kierunkach napływu chińskiego kapitału do poszczególnych krajów Ameryki Łacińskiej decydują czynniki *pull* („przyciągające”) oraz *push* („wypychające”). Czynniki typu *push* obejmują między innymi warunki polityczno-ekonomiczne w kraju pochodzenia, wpływające pozytywnie lub negatywnie (hamująco) na intensywność działań inwestycyjnych podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Z kolei czynniki *pull* obejmują między innymi uwarunkowania instytucjonalno-ekonomiczne, determinujące atrakcyjność inwestycyjną kraju goszczącego. Niniejsza część rozdziału

dotyczy przede wszystkim czynników wpływających na ZIB z perspektywy Chin, a więc czynników *push*.

Znaczna część autorów opracowań na temat internacjonalizacji chińskich przedsiębiorstw jest zdania, że ich ekspansja związana jest przede wszystkim z takimi czynnikami jak wysokie rezerwy walutowe czy doświadczenie płynące ze współpracy z partnerami biznesowymi, którzy działają na terytorium ChRL od wielu lat [Child i Rodriguez 2005, Hong i Sun 2006]. Pomijanym często faktem jest silne zaangażowanie rządu chińskiego, który postrzega internacjonalizację KTN jako warunek dalszego, silnego rozwoju gospodarczego ChRL. Choć rola organów administracyjnych w odniesieniu do ekspansji inwestycyjnej przedsiębiorstw była przedmiotem badań wielu autorów [m.in.. Buckley i in. 2007, Meyer i in. 2009], brakuje wciąż kompleksowej analizy i oceny regulacji wprowadzanych przez chińską administrację rządową. Skrupulatna diagnoza ewolucji polityki chińskich ZIB umożliwi lepsze zrozumienie wewnętrznych czynników determinujących poziom, strukturę oraz kierunki ekspansji chińskich przedsiębiorstw. Jest to zadanie szczególnie istotne z uwagi na znaczenie inwestycji w procesie transformacji gospodarczej oraz integracji Chin ze światową gospodarką [Młody 2014].

5.2.1. Polityka bezpośrednich inwestycji zagranicznych

5.2.1.1. Instytucje wpływające na kształtowanie oraz realizację polityki ZIB¹⁹

Chińska polityka inwestycyjna współtworzona jest przez wiele zależnych od siebie instytucji administracyjnych, które można podzielić na cztery poziomy ze względu na ich znaczenie (rysunek 2). Kluczowe decyzje z punktu widzenia interesów gospodarki oraz społeczeństwa chińskiego podejmowane są przez Radę Państwa, która wyznacza główne kierunki ekspansji przedsiębiorstw.

Szczegółowe przepisy warunkujące ZIB wydawane są przez podległe Radzie Państwa SAFE i MOFCOM [Zhao 2006]. Funkcje posiadane przez organy zapewniają im bezpośrednie narzędzia wpływu na zakres i kierunki chińskich inwestycji zagranicznych (Zhang 2003). Istotnym zadaniem SAFE z punktu widzenia ZIB jest także udział w procesie

¹⁹ Szczegółowe informacje odnośnie zadań realizowanych przez poszczególne organy administracji rządowej znajdują się w zał.4 (Instytucje odpowiedzialne za kształtowanie i realizację polityki ZIB).

zarządzania rezerwami walutowych ChRL (Zhang 2004). NDRC projektuje z kolei strategię rozwoju gospodarczego oraz koordynuje jej realizację, z tego względu nieformalnie nazywana jest „małą Radą Państwa”²⁰. Jej funkcje obejmują tym samym opracowywanie celów i zasad realizacji inwestycji zagranicznych, a także uczestnictwo w procesie ich zatwierdzania [Munro i Yan 2003].

Rysunek 2. Instytucje odpowiedzialne za kształtowanie polityki inwestycyjnej ChRL



Źródło: [opracowanie własne]

Trzeci poziom obejmuje organy koordynujące działania w zakresie finansów oraz polityki podatkowej: Chińską Komisję Regulacyjną ds. Papierów Wartościowych (*China Securities Regulatory Commission - CSRC*), Ludowy Bank Chin (*People's Bank of China - PBC*) oraz Ministerstwo Finansów (*Ministry of Finance - MOF*). Głównym ich zadaniem jest. Główne zadania Ministerstwa Finansów (MOF) obejmują m.in. przygotowywanie strategii, planów rozwoju i polityki fiskalnej i podatkowych oraz współpraca nad opracowywaniem strategii rozwoju ChRL na podstawie przewidywanych trendów makroekonomicznych. MOF jest również odpowiedzialny za negocjacje i zawieranie porozumień międzynarodowych.

Ludowy Bank Chin jest natomiast odpowiedzialny za całokształt polityki finansowej oraz utrzymywanie kontaktów z międzynarodowymi organizacjami, m.in. z Bankiem Światowym. PBC, współpracując z SAFE, nadzoruje także proces zarządzania rezerwami walutowymi.

²⁰ Nazwy poszczególnych instytucji ulegały wielokrotnym modyfikacjom. W niniejszej pracy nazewnictwo jest aktualne na rok 2013.

Chińska Komisja Regulacyjna ds. Papierów Wartościowych (CSRC) jest odpowiedzialna za nadzór nad rynkiem kontraktów terminowych oraz obrotem papierami wartościowymi (akcjami, obligacjami) [Huang 2008, s.411]. Rola CSRC w zakresie ZIB jest ograniczona do doradztwa inwestycyjnego.

Na ostatni poziom składają się ministerstwa odpowiedzialne za poszczególne sektory gospodarki, wśród których największe znaczenie dla realizowanych inwestycji mają ministerstwa górnictwa, rolnictwa i leśnictwa. Każde z ministerstw wydaje stosowne regulacje oraz zalecenie, jednak ich rzeczywisty wpływ na wybór kierunków ekspansji jest ograniczony [Wenbin i Wilkes 2011, s. 12].

Warto również wspomnieć o kilku innych instytucjach pośrednio wpływających na realizację polityki ZIB. Powstałe w 1994 r. państwowe banki - China EXIM Bank (*Export-Import Bank*) i CDB (*China Development Bank*) zajmują się wspieraniem międzynarodowej wymiany handlowej oraz finansowaniem zagranicznych projektów inwestycyjnych [Downs 2011]. Środki z EXIM Bank oraz CDB są jednymi z głównych źródeł subsydiowania projektów przedsiębiorstw państwowych (SOEs) [Ning 2009].

Nieco inną rolę odgrywa Komisja ds. Nadzoru i Administracji nad Aktywami Państwowymi (*State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council* - SASAC), której członkowie reprezentują rząd chiński w spółkach publicznych, posiadając wobec nich liczne obowiązki i uprawnienia [Pearson 2005 Naughton 2007]. Warto dodać, że w strukturach SASAC zasiadają zwykle osoby ściśle związane z Komunistyczną Partią Chin.

5.2.1.2. Rozwój polityki inwestycyjnej²¹

Obserwowany do końca lat siedemdziesiątych system gospodarki centralnie planowej w ChRL doprowadził do niezwykle restrykcyjnych procesów zarządzania i niedostatku środków inwestycyjnych, co w znacznym stopniu utrudniało ekspansję zagraniczną przedsiębiorstw. W latach osiemdziesiątych rząd chiński zaczął stopniowo otwierać swoją gospodarkę i proces ten trwa do dnia dzisiejszego. Najważniejszym krokiem ku otwarciu chińskich przedsiębiorstw na świat było opracowanie strategii *Going Out* pod koniec lat dziewięćdziesiątych. Od tego czasu powstało wiele innych dokumentów, których

²¹ Etapy liberalizacji polityki ZIB zostały przedstawione w formie tabelarycznej w zał. 3 (aneks).

wprowadzenie w życie miało na celu dalszą intensyfikację zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Rząd chiński już na początku lat osiemdziesiątych podjął kilka prób inwestycji zagranicznych. Było to możliwe dzięki wydaniu w 1979 roku przez Radę Państwa dokumentu *Fifteen economic reform measures*, który w sposób pośredni zezwalał firmom zakładanie filii poza granicami ChRL [Lu 2002, s. 18–26]. W 1980 roku, Deng Xiaoping, zasygnalizował odejście od ideologii socjalistycznej, co było pierwszym krokiem w inicjowanej wówczas polityce *otwartych drzwi* (*open door policy*). Pierwsze, formalne regulacje odnoszące się stricte do ekspansji inwestycyjnej zostały wprowadzone w 1984 roku, kiedy gospodarka chińska – niemal dekadę od umownego zakończenia tzw. rewolucji kulturalnej, była na krawędzi upadku. Reformy społeczno-gospodarcze były absolutnie konieczne, aby wyciągnąć z recesji gospodarkę opartą głównie na rolnictwie oraz nieefektywnym przemyśle. Wprowadzane reformy były przedmiotem szerokiej dyskusji wśród chińskich decydentów politycznych. Krytyka związana była głównie z obawami, że inwestycje zagraniczne mogą zahamować inwestycje wewnętrzne [Zhang, 2003]. Chińskie przedsiębiorstwa (państwowe) nie miały wówczas żadnego doświadczenia na arenie międzynarodowej. Ówczesne posunięcia Deng Xiaopinga, faktycznego inicjatora „otwarcia się” Chin na świat, można zatem uznać za dość liberalne i zarazem odważne [Buckley i in. 2007].

Podstawowym celem działań inwestycyjnych poza granicami ChRL w latach osiemdziesiątych była akumulacja rezerw dewizowych. Wyłącznie przedsiębiorstwa, które otrzymały zezwolenie na eksport mogły uczestniczyć w podziale zysków dewizowych, a tym samym starać się o realizację projektów inwestycyjnych. Przepisy dotyczące walut obcych (np. *Measures for Foreign Exchange Control relating to Overseas*) ograniczały jednak istotnie zakres podejmowanych inwestycji. SAFE oceniała źródło finansowania inwestycji oraz ryzyko walutowe (część z wkładu inwestycyjnego musiała być zdeponowana w SAFE), natomiast sam proces zatwierdzania ZIB był bardzo skomplikowany. Wszystkie projekty inwestycyjne musiały posiadać zgodę Państwowej Komisji Planowania (NPC) lub Rady Państwa [Luo, Xue i Han 2010].

W kolejnych latach rząd chiński wprowadzał rozwiązania, które miały na celu ostrożne zachęcanie do inwestycji zagranicznych. W 1983 roku, Rada Państwa ustanowiła Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Współpracy Gospodarczej (Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation - MOFTEC, poprzednik MOFCOM). Dwa lata później uregulowano też wstępnie procedurę zatwierdzania inwestycji dzięki implementacji

dokumentu *Approval procedures and administrative method for establishing non-trade management joint ventures overseas*, który był kolejnym etapem liberalizacji polityki ZIB [Wenbin i Wilkes 2011]. MOFCOM oraz poszczególne ministerstwa odpowiedzialne za wybrane sektory gospodarki mogły udzielić zgodę na ZIB po skrupulatnej ocenie jej zasadności z punktu widzenia jej znaczenia dla realizacji długookresowej strategii rozwoju gospodarczego ChRL.

Rola SAFE jako instytucji zarządzającej dewizami została zatwierdzona po opublikowaniu w 1989 roku *Foreign exchange management method for overseas investment*. Dokument ten pozwolił na stworzenie jednolitego systemu zarządzania dewizami. Poza tym utrwalona została rola SAFE jako organu zatwierdzającego ZIB [Wenbin i Wilkes 2011].

W celu wzmocnienia kontroli księgowej nad inwestycjami w 1989 roku Ludowy Bank Chin opublikował *Temporary method for non-trade foreign exchange accounting management for overseas units*. Przepisy te pozwoliły na jasne określenie metod podziału zysków z ZIB oraz procedur obsługi księgowej inwestycji [Wenbin i Wilkes 2011].

Wspomniane wyżej regulacje pozwoliły zbudować podwaliny dla obecnego systemu zarządzania inwestycjami zagranicznymi, a MOFCOM i SAFE określono jako główne instytucje odpowiedzialne za ZIB. System ten był jednak rygorystyczny i zawierał skomplikowane procedury akceptacji wniosków inwestycyjnych, co znacznie ograniczało entuzjazm chińskich firm do ekspansji międzynarodowej aż do końca lat osiemdziesiątych.

Po wydarzeniach na placu Tian'anmen (1989 r.) zapadła decyzja o przyspieszeniu reform gospodarczych w celu ściślejszej integracji z gospodarką światową. Na początku lat dziewięćdziesiątych rząd chiński opublikował jednak szereg regulacji prawnych mających na celu zaostrzenie kontroli nad inwestycjami na dużą skalę, które przyniosły odwrotny skutek (m.in. *Opinion on the National Planning Commission reinforcing control of overseas investment Project*) [Chen 2009]. Dopiero przełomowa wizyta Deng Xiaopinga w 1992 roku w różnych prowincjach południowych Chin pozwoliła gospodarce wrócić na właściwe tory, dzięki wzmocnieniu relacji między liberalnymi politykami skupionymi w Komunistycznej Partii Chin (CCP) a urzędnikami rozproszonymi w regionalnych agencjach rządowych. W wyniku odbytej podróży po Chinach ZIB stały się częścią krajowego planu rozwoju gospodarczego. Idea ta została publicznie poparta przez ówczesnego przewodniczącego CCP, a później prezydenta ChRL Jiang Zemin [Buckley i in., 2007].

W latach kolejnych zostało opublikowanych wiele aktów prawnych mających na celu zachęcenie chińskich przedsiębiorstw do inwestycji zagranicznych, które przyniosły pewne

ożywienie²². Rozwój polityki ZIB został jednak zahamowany w związku z wybuchem azjatyckiego kryzysu finansowego (1997-1999). Załamanie to miało istotny wpływ na popyt w Azji Południowo-Wschodniej, co odbiło się z kolei negatywnie na eksporcie towarów chińskich. Słabe waluty krajów ościennych oraz stosunkowo silny RMB również wpłynęły na ograniczenie konkurencyjności chińskich produktów [Fang 1999].

Lata 1999-2001 były okresem przejściowym, w którym rząd chiński, widząc potencjał ZIB w kontekście rozwoju gospodarczego ChRL, wydał wiele usprawniających proces inwestycyjny regulacji. Równocześnie zaczęły się intensywne prace nad strategią *Going Out* [UNCTAD 2006]. W 1999 r. Rada Państwa opublikowała *Opinion on encouraging companies to carry out overseas material processing and assembly*. Zasadniczym elementem tej koncepcji była chęć skorzystania z przewag konkurencyjnych chińskich przedsiębiorstw w niektórych gałęziach przemysłu w celu promowania eksportu oraz do przyspieszenia zmian w strukturze przemysłowej. Warto nadmienić, że w powyższym dokumencie zostało również po raz pierwszy użyte sformułowanie *Going Out* [Freeman 2008]. Następnie MOFTEC i podległe jej wydziały opublikowały 12 regulacji w celu zachęcenia przedsiębiorstw do zakładania zagranicznych filii. Każda z regulacji rozwiązywała inne problematyczne aspekty, m.in. kwestie podatkowe, fiskalne oraz finansowe [Chen 2009].

W 2000 roku, chiński rząd formalnie wprowadził w życie politykę *Going Out*²³, włączając ją do 10 planu pięcioletniego [NPC 2001]. Taki ruch spowodował znaczny wzrost poparcia opinii publicznej dla ekspansji przedsiębiorstw chińskich. Polityka *Going Out* obejmowała takie cele, jak: rozszerzenia zakresu międzynarodowej współpracy gospodarczej, zachęcanie firm do podejmowania inwestycji zagranicznych celem zwiększenia

-
- ²² *Temporary regulations on approval and management for establishing non-trade overseas companies* (MOFTEC, 1992)
 - *Procedural and Approval Standards on OFDI-related Foreign Exchange Risks and Capital Resources* (SAFE, 1993)
 - *Supplemental Provisions on Administration Measures on Foreign Exchange for Overseas Investment* (SAFE, 1995)
 - *Temporary method on overseas accounting management* (MOF 1996)
[Luo, Xue i Chan 2010, Wenbin i Wilkes 2011]

²³ W literaturze anglojęzycznej stosowane są zamiennie różne tłumaczenia określenia polityki *Going Global* dotyczącej ekspansji inwestycyjnej: 走出去战略 [Government of China 2006], np. *Going Global Policy, Going Out, Going Abroad Strategy, Stepping Out Policy*.

konkurencyjności gospodarki ChRL, zdobycie kompetencji z zakresie R&D poza granicami Chin, wsparcie finansowe, prawne oraz intelektualne dla firm podejmujących inwestycje oraz zbudowanie wewnętrznych mechanizmów regulujących i nadzorujących ZIB [Młody 2014]. Na podstawie wprowadzonej polityki rząd skonstruował ponadto szereg przepisów, na podstawie których rola Rady Państwa została ograniczona do organu wyznaczającego główne kierunki ekspansji, jednak oddziałującego istotnie na działania podległych jej instytucji wpływających na realizację ekspansji inwestycyjnej [Bach, Newman i Weber 2006].

Kolejne usprawnienia wprowadzone po roku 2000, m.in. opublikowany przez SAT (*State Administration on Taxation*) *Opinion on implementing well taxation services and management of overseas companies* oraz zawarte przez rząd międzynarodowe umowy, pomogły zmniejszyć obciążenia firm podejmujących inwestycje [Wenbin i Wilkes 2011]. Obserwowane dziś ramy prawne chińskich ZIB posiadają dwa podstawowe cele. Po pierwsze, wprowadzone w życie regulacje mają za zadanie wsparcie firm działających na rynku globalnym, które zapewniają wysoką konkurencyjność gospodarki chińskiej. Po drugie, rząd stara się zachęcać do inwestycji zagranicznych w celu uzyskania dostępu do strategicznych zasobów w kontekście podtrzymania silnego wzrostu gospodarczego [Chen 2009, Sauvant i Chen 2014].

Dwunasty plan 5-letni (*The 12th Five-Year Plan on National Economic and Social Development*) jest podstawowym dokumentem, na którym opierają się obecne rozwiązania prawne w obszarze chińskich inwestycji. Plan obejmuje dwa odrębne dokumenty, które w jasny sposób określają kierunki podejmowanych inwestycji oraz instrumenty ich wspierania. Pierwszy z nich, *12th Five-Year Plan on Industrial Reform and Upgrading*, podkreśla 5 priorytetów dla przemysłu chińskiego, które bezpośrednio wpływają na decyzje inwestycyjne chińskich przedsiębiorstw państwowych:

1. Outsourcing produkcji do krajów, w których dostępne są odpowiednie technologie, a popyt na produkty wysoki.
2. Tworzenie parków przemysłowych poza granicami ChRL, w krajach, w których istnieją ku temu korzystne warunki.
3. Międzynarodowe projekty badawcze, kooperacja w obszarze zasobów naturalnych oraz energetyki w celu zapewnienia długoterminowych i stabilnych dostaw zasobów oraz dywersyfikacji ich źródeł.
4. Tworzenie centrów R&D, współpraca z zagranicznymi instytucjami badawczo-rozwojowymi i innowacyjnymi przedsiębiorstwami.

5. Kompleksowe projekty inżynieryjne wykonywane przez silne kapitałowo przedsiębiorstwa; inwestycje greenfield oraz fuzje i przejęcia; międzynarodowa rejestracja praw własności intelektualnej; tworzenie globalnych sieci sprzedaży i dystrybucji, integracja łańcucha wartości [NDRC 2012].

12th Five-Year Plan on Inward and Outward FDI określa z kolei przyszłe ramy rozwoju polityki ZIB oraz rolę rządu w promowaniu inwestycji w trzech priorytetowych obszarach: aktywny udział chińskich firm w projektach inwestycyjnych w zasoby naturalne w celu zapewnienia stabilnych dostaw surowców energetycznych, przyspieszenie postępu technologicznego w chińskim przemyśle oraz realizacja ekspansji na rynkach zagranicznych [NDRC 2012].

Powyższe dokumenty, ze względu na dość daleko idącą szczegółowość, ukazują wszechstronny obraz priorytetów rządu i pozwalają przewidzieć w pewnym stopniu jak będzie kształtowała się struktura branżowa chińskich inwestycji w najbliższej przyszłości.

Omawiając politykę inwestycyjną ChRL należy zwrócić uwagę również na jeszcze jeden aspekt, który istotnie wpływa na decyzje inwestycyjne chińskich przedsiębiorstw - międzynarodowe porozumienia. Do 2012 r. Chiny podpisały bilateralne umowy inwestycyjne z ponad 120 krajami na świecie, w tym z 12 z regionu Ameryki Łacińskiej (tabela 19) [UNCTAD 2013].

Tabela 19. Bilateralne umowy inwestycyjne ChRL

Kraj	Data podpisania umowy	Data wejścia w życie
Argentyna	13.02.1993	1.10.1995
Bahamy	4.09.1999	-
Barbados	20.06.1998	1.10.1999
Boliwia	8.05.1992	1.10.1996
Chile	23.03.1994	1.08.1995
Ekwador	21.03.1994	1.06.1997
Gujana	27.03.2003	26.10.2004
Jamajka	26.10.1994	1.04.1996
Kolumbia	22.11.2008	2.06.2012
Kostaryka	24.11.2007	-
Kuba	20.04.2007	2.12.2008
Meksyk	11.06.2008	6.07.2009
Peru	9.07.1994	1.02.1995
Trynidad i Tobago	22.06.2002	24.05.2004

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD [2013]

Bilateralne umowy inwestycyjne w założeniu mają gwarantować przedsiębiorstwom sprawiedliwe i równe traktowanie oraz większą ochroną prawną oraz finansową. Poza tym umowy te gwarantują możliwość zatrudnienia ścisłego kierownictwa oddziału dowolnej narodowości, dokonywania ogromnych transferów finansowych (związanych z ZIB) oraz dostęp do arbitrażu międzynarodowego w przypadku ewentualnego sporu (zwykle pod patronatem *International Center for the Settlement of Investment Disputes*) [ICSID 2014].

Oprócz ochrony zapewnianej przez bilateralne umowy inwestycyjne, chińscy inwestorzy mogą uzyskać również protekcję od *China Export & Credit Insurance Corporation* (SINOSURE), która oferuje szerokie usługi ubezpieczeniowe dla przedsiębiorstw dokonujących ZIB. Inwestycje, które obejmuje ubezpieczenie to zarówno zupełnie nowe projekty, jak i inwestycje istniejące, które ulegają poszerzeniu lub modyfikacji. SINOSURE zabezpiecza przed utratą kapitału i dochodów za granicą spowodowaną przez m.in. wyłączenia, ograniczenia transferów finansowych, wojnę czy naruszenie podstawowych zobowiązań umownych [SINOSURE 2014].

Do 2012 roku wydanych zostało wiele regulacji dotyczących chińskich ZIB. Poza niektórymi rozwiązaniami (spowodowanymi zawirowaniami na rynkach światowych, np. azjatycki kryzys finansowy), wprowadzane w życie akty prawne przyczyniały się stopniowego zwiększenia aktywności chińskich KTN na arenie międzynarodowej, w tym również w Ameryce Łacińskiej. Można przypuszczać, że rząd chiński oraz pozostałe instytucje biorące udział w tworzeniu regulacji ZIB będą w dalszym ciągu pozytywnie przyczyniały się do dalszej ekspansji przedsiębiorstw, choć jej tempo oraz rozkład geograficzny będzie zależeć również od czynników zewnętrznych [Davies 2012].

5.2.1.3. Państwowe fundusze inwestycyjne. Pomoc kredytowa

Chińska Republika Ludowa na przestrzeni lat zgromadziła wysokie zasoby rezerw walutowych, szacowanych obecnie na 3,4 mld USD [Bloomberg 2013]. Kapitał ten administrowany jest przez State Administration of Foreign Exchange (SAFE) and *People's Bank of China* (PBC) i jest głównym składnikiem chińskich Państwowych Funduszy Majątkowych (*Sovereign Wealth Fund* - SWF), które umożliwiają przedsiębiorstwom uzyskiwanie preferencyjnych kredytów w celach inwestycyjnych. Główne chińskie SWF to: *China Investment Corporation*, *Africa Development Fund*, *SAFE Investment Corporation* oraz *National Security Fund*. Każdy z funduszy plasuje się w czołówce największych SWF na świecie z aktywami o kilku do kilkuset mld USD (tabela 20).

Państwowe fundusze inwestycyjne są określane jako specjalne instytucje, mające na celu zarządzanie rezerwami walutowymi zakumulowanymi przez rządy państw [Klimek 2012]. Wartość aktywów przechowywanych na chińskich SWF nie pokrywa się jednak z oficjalnymi danymi dotyczącymi rezerw walutowych, gdyż nie są do nich bezpośrednio wliczane. Warto jednak zauważyć, że środki z rezerw (jako, że są administrowane przez te same, podległe rządowi instytucje – SAFE i PBC) mogą być elastycznie przesuwane do SWF. Całkowitą odpowiedzialność polityczną za działalność inwestycyjną funduszy ponosi administracja rządowa.

Tabela 20. Chińskie państwowe fundusze majątkowe

SWF	Aktywa (mld USD, 2014)	Rok założenia	Powiązania instytucjonalne	Źródło funduszy	Cele
China Investment Corporation	575,2	2007	Rada Państwa	obligacje skarbowe, rezerwy walutowe	ZIB, nieruchomości, infrastruktura
National Security Fund	160,6	2000	Rada Państwa, CCP	przychody z prywatyzacji SOEs oraz podatków	ZIB, inwestycje krajowe
Africa Development Fund	5	2007	Rada Państwa, CDB	China Development Bank	ZIB, akcje, obligacje
SAFE Investment Corporation	567,9	1997	Ludowy Bank Chin (PBC)/SAFE	rezerwy walutowe	ZIB

Źródło: Opracowanie własne na podstawie SWF Institute [2014]

Od czasu ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego (2007 r.) SWF, stały się istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego na rynkach krajów rozwijających się. Państwowe Fundusze Inwestycyjne nie są jednak instytucjami oferującymi bezzwrotną pomoc, a organami, które inwestując kapitał w konkretne projekty oczekuje zysków finansowych. Biorąc pod uwagę jednak, że fundusze są poddane silnemu wpływowi politycznemu rządowi, efektywność chińskich inwestycji nie zawsze okazuje się być priorytetem. Długoterminowy horyzont zwrotu z inwestycji SWF sprawia, że mają one możliwość inwestycji w projekty, z których zysk wymaga długiego okresu czasu. Do tego typu inwestycji można zaliczyć projekty infrastrukturalne realizowane również w Ameryce Łacińskiej. Krótkoterminowe inwestycje SWF obejmują zwykle projekty mające na celu utrzymanie rozwoju gospodarczego, poprzez np. zapewnienie dostaw surowców energetycznych [McKinsey 2014]. Według Klimka [2012], mimo pewnych kontrowersji, państwowe fundusze inwestycyjne są stabilnym źródłem kapitału, a ich działania może przynieść wiele korzyści krajom goszczącym.

Kapitał chińskich państwowych funduszy majątkowych może być również kierowany do celowych funduszy inwestycyjnych. Wenbin i Wilkes [2011] wskazują 3 podstawowe fundusze mające ścisły wpływ na kierunki ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw:

- *Resource Investment Fund*,
- *Special Fund for Overseas Mining Resources Risk Surveys*,
- *Special Fund for Outward Economy and Technology Cooperation*.

W ramach *Resource Investment Fund* rząd przeznacza środki na projekty związane z zasobami naturalnymi (surowce energetyczne, rudy metali)²⁴. *Special Fund for Overseas Mining Resources Risk Surveys* daje priorytet finansowania pozostałych projektów wydobywczych o wysokiej oczekiwanej stopie zwrotu. Ostatni z funduszy, *Special Fund for Outward Economy and Technology Cooperation* zachęca przedsiębiorstwa, aby rozwijały współpracę gospodarczą i technologiczną z zagranicznymi przedsiębiorstwami poprzez projekty w takich sektorach, jak: rolnictwo, leśnictwo czy rybołówstwo. Poza tym wspierane są także inwestycje w outsourcing, high-tech oraz R&D. Fundusz ten umożliwia firmom uzyskanie bezpośredniego finansowania inwestycji lub dotacji do kredytów spłacanych w CDB lub China EXIM Bank.

Chiński rząd przewiduje również zachęty dla małych i średnich przedsiębiorstw realizujących politykę *Going Global*. Powołany przez Ministerstwo Finansów *International Market Developing Funds of Small- and Medium-Sized Enterprises* oferuje dotacje (do 20%), jeżeli projekt inwestycyjny obejmuje sektory surowcowe. Ponadto zwracane są koszty podróży związanych z realizowanymi transakcjami [Luo Xue i Chan 2010].

Oprócz funduszy inwestycyjnych należy zwrócić uwagę również na szeroko zakrojone działania banków, przyczyniające się do zwiększenia ilości oraz wartości podejmowanych inwestycji zagranicznych. W 2004 roku EXIM Bank wydał zarządzenie, na podstawie którego wspierane były m.in.:

- projekty poszukiwawcze zasobów naturalnych;
- współpraca z międzynarodowymi ośrodkami R&D oraz high-tech;
- fuzje i przejęcia mogące zwiększyć międzynarodową konkurencyjność chińskich przedsiębiorstw i przyspieszyć ich wejście na rynki zagraniczne [UNCTAD 2006].

²⁴ W roku 2005 opublikowany został rozszerzony zakres projektów wspieranych przez *Resource Investment Fund*, uproszczono też procedury zatwierdzania inwestycji.

EXIM Bank finansuje ponadto działania eksporterów budujących bazę dla sprzedaży chińskich produktów za granicą²⁵. Tak zwany *export buyer's credit* odnosi się do kredytów średnio i długoterminowych udzielanych zagranicznym pożyczkobiorcom celem sfinansowania importu chińskich produktów, technologii i usług, co w efekcie oznacza wspieranie sprzedaży chińskich produktów, również poprzez budowę sieci dystrybucji [European Council 2013]

China Development Bank wspiera natomiast chińskie inwestycje w zasoby naturalne oraz projekty infrastrukturalne poprzez pożyczki oferowane zarówno krajowym podmiotom, jak i zagranicznym rządów. Działania CDB umożliwiło firmom chińskich dokonanie licznych fuzji i przejęć na rynku międzynarodowym, których aktywność poza granicami ChRL opiera się na wykorzystywaniu funduszy typu *private equity* [CDB 2012].

Innym rodzajem pomocy finansowej, pośrednio obejmującej swym zasięgiem ZIB są dotacje oraz kredyty na preferencyjnych warunkach. Dotacje kierowane są bezpośrednio ze środków centralnych, natomiast kredyty na zasadach preferencyjnych oferowane są przez EXIM Bank [State Council 2011, s.14].

Niewątpliwie zarówno EXIM Bank, jak China Development Bank oraz celowe fundusze inwestycyjne można uznać za niezwykle istotne instrumenty, dzięki którym zrealizowane zostały nie tylko znaczące projekty, ale także inwestycje na mniejszą skalę w wielu gospodarkach na świecie.

5.2.1.4. Wytyczne rządowe

W następstwie decyzji o wprowadzeniu w życie strategii *Going Global* w roku 2001 powstał szereg dokumentów mających na celu wyznaczenie chińskim przedsiębiorstwom kierunków inwestycyjnych. Przy pracy nad każdym z nich współdziałały główne instytucje odpowiedzialne za kreowanie oraz realizację polityki ZIB: NDRC, MOFCOM, *Ministry of Foreign Affairs* oraz SAFE.

Wśród najistotniejszych dokumentów, które do tej pory zostały wydane przez organy chińskiej administracji państwowej należy wymienić:

²⁵ Dokumenty regulujące funkcjonowanie EXIM Bank :

- *Circular on prior support to significant overseas investments* (NDRC, 2003).
- *Priority OFDI Projects for Credit Support* (NDRC, 2004).
- *Circular on implementing the import and export privilege credit insurance to support individual and private companies to develop international markets* (MOFCOM, 2005).

- *Priority OFDI Projects for Credit Support* (NDRC 2004),
- *Country (region) guide for outward investment and cooperation* (2004),
- *Outward Investment Sector Direction Policy* (2006),
- *Countries and Industries for Overseas Investment Guidance Catalogue* (2004, 2006),
- *Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment* (2004, 2006).

Powyższe katalogi określają wytyczne dla wsparcia kredytowego w celu wzmocnienia pozycji konkurencyjnej chińskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, w szczególności w sektorze energetycznym, wydobywczym oraz innych, strategicznych z punktu widzenia rozwoju gospodarczego ChRL. Poza tym wytyczne zawierają wskazówki odnośnie procedur oraz przeszkód (ekonomicznych oraz instytucjonalnych), które może napotkać inwestor w kraju goszczącym. Innymi słowy, wszystkie inwestycje zgodne z wytycznymi mogą korzystać ze wsparcia finansowego, korzystnych kursów wymiany walut oraz preferencyjnych rozwiązań podatkowych, co de facto pozwala na ograniczenie ryzyka inwestycyjnego.

Poniżej scharakteryzowane zostały najistotniejsze, zdaniem autora, dokumenty determinujące wybór kierunków inwestycyjnych przez chińskie przedsiębiorstwa: *Outward Investment Sector Direction Policy* (2006)²⁶ oraz *Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment* (2006)²⁷.

Zgodnie z art. 1. dokumentu *Outward Investment Sector Direction Policy*, został on sformułowany na podstawie krajowego planu rozwoju gospodarczego i społecznego, zgodnie z wymogami reformy systemu inwestycyjnego oraz chińskiej polityki przemysłowej, w celu przyspieszenia realizacji strategii *Go Global* oraz efektywnego promowania ZIB. Artykuł 2. mówi, że chiński rząd zachęca i wspiera przedsiębiorstwa celem zwiększenia ich konkurencyjności i zintensyfikowania współpracy międzynarodowej. Z kolei z art. 4. wynika, że projekty inwestycyjne dzielą się na trzy kategorie: popierane, dozwolone i zabronione, które zawarte są w dokumencie *Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment*, współtworzonym wspólnie przez Krajową Komisję Rozwoju i Reform (NDRC) i Ministerstwo Handlu (MOFOM) wraz z podległymi im organami. Art. 5. mówi również, że

²⁶ Anglojęzyczne tłumaczenie *Outward Investment Sector Direction Policy* oraz *Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment* na podstawie [Bernasconi-Osterwalder, Johnson, Zhang 2013].

²⁷ Autor nie uzyskał danych odnośnie wcześniejszych wytycznych ZIB (z roku 2004).

Catalogue of Industries jest bazowym dokumentem dla rozwoju polityki zagranicznych inwestycji bezpośrednich ChRL.

Wspomniany katalog inwestycji (*Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment*) podzielony jest na dwie części: inwestycje wspierane oraz inwestycje zabronione (w katalogu nie jest zawarte spis inwestycji „dozwolonych”)²⁸. Każda z części podzielona jest ponadto na konkretne kategorie/sektory (w nawiasach wymieniono najistotniejsze cele inwestycyjne):

Katalog inwestycji wspieranych:

1. Rolnictwo, leśnictwo, hodowla zwierząt i rybołówstwo (uprawa roślin oleistych, bawełny oraz warzyw warzywa, rybołówstwo oceaniczne).
2. Górnictwo (poszukiwania oraz wydobycie ropy naftowej i gazu ziemnego, manganu i rudy chromu, rud miedzi, rud boksytu, ołowiu, cynku, niklu, kobaltu, tytanu, wanadu, niobu, cyny, rudy uranu poszukiwania i wydobycie diamentu i grafitu, itp.).
3. Produkcja przemysłowa (tkaniny, maszyny dziewiarskie, wyroby plecione, włókniny, i produkcji butów i czapek wykonanych z różnego rodzaju tkanin).
4. Usługi i inne branże (transport oceaniczny, budowa i eksploatacja sieci telekomunikacyjnej, inwestycje w zaawansowane technologie, budowa i eksploatacja autostrad transgranicznych, linii kolejowych i mostów, kultura i sztuka).

Katalog inwestycji zabronionych podzielony jest również na cztery kategorie i zawiera zdecydowanie krótszą listę inwestycji, wśród których warto zwrócić uwagę na:

1. Rolnictwo, leśnictwo, hodowla zwierząt i rybołówstwo (uprawa rzadkich ras zwierząt, oraz roślin).
2. Produkcja przemysłowa (przetwarzanie zielonej herbaty, stosowanie tradycyjnych chińskich metod leczenia).
3. Sektor usług (hazard, pornografia i prostytutka).
4. Inne branże (inwestycje wykorzystujące techniki lub technologie zabronione przez rząd chiński, inne branże zabronione prawem i przepisami, branże chronione prawnie przez państwo, branże zabronione w traktatach i zawartych porozumieniach międzynarodowych) [opracowanie na podstawie: Bernasconi-Osterwalder, Johnson, Zhang 2013].

²⁸ Pełna wersja *Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment* znajduje się w zał.4.

Wymienione w niniejszej części pracy dokumenty nie wyczerpują jednak listy wszystkich regulacji, które decydowały o kierunkach lokowania chińskiego kapitału. Wystarczy wspomnieć o np. *Guiding Catalogue on Investment in Processing Trade of Textiles and Clothing in Some Latin-America Countries*, który ukazał się w kwietniu 2004 roku (MOFCOM)” czy *Guiding Catalogue on Investment in Processing Trade of Textiles and Clothing in Some Asian Countries z maja 2005 roku*. Oba te dokumenty miały oddziaływać na działania inwestycyjne w dość wąskich sektorach [Xuequan, 2006]. Powyższe katalogi nie tylko wskazują przemysł włókienniczy jako priorytetowy z punktu widzenia interesów ChRL, ale dają także możliwość uzyskania pomocy finansowej ze środków rządowych. Rząd chiński wspiera zatem bardzo szerokie spektrum firm, w zależności od potrzeb nakreślonych w wydawanych katalogach inwestycji.

Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment oraz inne wcześniej wspomniane regulacje pozwoliły na skuteczne wyznaczenie gałęzi gospodarki oraz krajów, w których powinien być lokowany chiński kapitał. Wyrazem tego jest z pewnością struktura sektorowa chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012. Katalog pozwala również na bieżącą koordynację realizowanej strategii ZIB z ogólną polityką gospodarczą ChRL.

5.2.1.5. Model decyzyjny oraz nadzór inwestycyjny

Przed 2000 r. system zatwierdzania ZIB dotyczył wszystkich jego form, niezależnie od podmiotu dokonującego inwestycji (przedsiębiorstwo państwowe/prywatne) oraz wartości inwestycji. Struktura tego systemu miała swoje źródło w systemie gospodarki centralnie planowej, w ramach którego większość działań przedsiębiorstw podlegała ścisłej weryfikacji i kontroli. Wraz z stopniowym przejściem gospodarki ChRL do systemu gospodarki rynkowej i rozwojem polityki *Going Global* konieczna stała się reforma modelu decyzyjnego [Zhang 2009].

W 2004 r. MOFCOM i NDRC opublikowały dwa, przełomowe dokumenty usprawniające system zarządzania ZIB: *Regulations on Authorising Initiation Of Business Overseas* i *Temporary Management Method for Overseas Investment Projects*. Regulacje te pozwoliły na decentralizację autoryzacji ZIB oraz wprowadziły w pewnym zakresie swobodę dla firm w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Podobny wydźwięk miały wydane w 2009 roku przez MOFCOM *Management Methods for Overseas Investment*, które znacząco uprościły proces zatwierdzania ZIB [Wenbin i Wilkes 2011]. Do tej pory wprowadzono jeszcze szereg uzupełniających regulacji, które wpłynęły na formę systemu autoryzacji

inwestycji. Jego obecny kształt, opracowany przez Chen i Sauvant [2014] zaprezentowany został na rysunku 3.

Instytucja zatwierdzająca ZIB oraz maksymalny okres autoryzacji zależy jest od podmiotu inwestującego, wartości inwestycji oraz sektora, którego dotyczy ZIB. Inwestycje podejmowane przez najważniejsze przedsiębiorstwa państwowe (central SOEs) w surowce, infrastrukturę oraz inne branże (z wyłączeniem sektora finansowego) są zatwierdzane przez MOFCOM oraz NDRC na poziomie centralnym, a także SASAC, niezależnie od ich wartości.

Rola CBRC (The China Banking Regulatory Commission), CSRC (China Securities Regulatory Commission) oraz CIRC (China Insurance Regulatory Commission) ograniczona jest do kontroli i ostatecznego zatwierdzania tylko w przypadku inwestycji w usługi finansowe. Maksymalny czas na autoryzację inwestycji wynosi 30 dni. Warto zwrócić uwagę na konieczność raportowania przez central SOEs do NDRC informacji na temat wszystkich ZIB o wartości poniżej 300 mln USD. Odpowiedzialność za zatwierdzanie inwestycji o najwyższej wartości spoczywa również na ambasadach oraz konsulatach w krajach goszczących.

System zatwierdzania ZIB spółek publicznych niższego szczebla oraz firm prywatnych jest bardziej rozproszony, choć został podzielony na takie same kategorie. Więcej odpowiedzialności za zatwierdzanie tego rodzaju inwestycji została przeniesiona na oddziały MOFCOM oraz NDRC na poziomie prowincji. Co więcej, SASAC został zupełnie wyłączony z systemu, natomiast - podobnie jak w przypadku central SOEs, CBRC, CSRC oraz CIRC zatwierdza wyłącznie inwestycje z sektora finansowego.

Poza systemem autoryzacji ZIB, chińska administracja państwowa wypracowała również inne instrumenty kontroli działań inwestycyjnych przedsiębiorstw. Wprowadzenie nowych narzędzi wiąże się z gwałtownym wzrostem ilości oraz wartości inwestycji po 2005 r. oraz ich stosunkowo niską efektywnością.

W 2002 roku NBS (National Bureau of Statistics of China) we współpracy z MOFTEC opracowało i wydało *Outward Investment Statistics System*, modyfikowany później w 2004, 2006 i 2008 roku. Od tego momentu zaczęto skrupulatnie kategoryzować podejmowane inwestycje, jednak należy zwrócić uwagę, że ówczesne standardy szacowania wartości inwestycji znacząco różniły od praktyk krajów rozwiniętych. Rezultatem tego są znaczne rozbieżności w statystykach ZIB, publikowanych dotychczas przez MOFCOM oraz instytucje międzynarodowe.

Rysunek 3. Proces autoryzacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Przedsiębiorstwo	Sektor	Wartość inwestycji (mln USD)	MOFCOM			NDRC		SASAC	Instytucja/ministerstwo odpowiedzialna ze sektor (CBRC/CSRC/CIRC)**
			Poziom prowincji	Poziom centralny	Ambasada/konsulat	Poziom prowincji	Poziom centralny		
Central SOEs*	Surowce naturalne, transport oraz infrastruktura - zatwierdzenie ZIB wymagane wyłącznie przez NDRC)	>= 300			<= 10 dni		<= 30 dni	<= 20 dni	
		100-300							
		30-100							
		10-30		<=20 dni			Raport		
		<10							
	Inne (z wyłączeniem usług finansowych)	>= 100			<= 10 dni		<= 30 dni		
		30-100							
		10-30					Raport		
		<10		<=3 dni					
	Usługi finansowe	>= 100					<= 30 dni		
<100						Raport			
SOEs niższego szczebla/ przedsiębiorstwa prywatne	Surowce naturalne (transport oraz infrastruktura - zatwierdzenie ZIB wymagane wyłącznie przez NDRC)	>= 300			<= 10 dni		<= 30 dni		
		100-300	<= 10 dni	<= 20 dni	<= 10 dni				
		30-100					Raport		
		10-30	<= 20 dni			Zatwierdzenie			
		<10							
	Inne (z wyłączeniem usług finansowych)	>= 100	<= 10 dni	<= 20 dni	<= 10 dni		<= 30 dni		
		30-100							
		10-30	<= 20 dni			Zatwierdzenie	Raport		
		<10	<= 3 dni						
	Usługi finansowe	>= 100	<= 10 dni	<= 20 dni	<= 10 dni		<= 30 dni		Zatwierdzenie
10-100					Zatwierdzenie	Raport			
<10									

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Sauvant i Chen 2014] * 117 przedsiębiorstw [SASAC 2014] **CBRC -The China Banking Regulatory Commission, CSRC - China Securities Regulatory Commission, CIRC - The China Insurance Regulatory Commission

Ponadto w 2005 roku MOFCOM zainicjował system rejestracji firm podejmujących ZIB. W ramach tego systemu istnieje obowiązek raportowania lokalizacji inwestycji do ministerstwa handlu oraz jego regionalnym oddziałom. Celem oceny efektywności inwestycji została wydana kolejna regulacja *Overseas investment integrated performance appraisal method*. Implementacja tego dokumentu miała na celu diagnozę potencjału ZIB biorąc pod uwagę 5 kryteriów: zysk, płynność finansowa, wartość aktywów, możliwości rozwoju oraz tzw. *social contribution* (istotne z punktu widzenia przede wszystkim społeczności lokalnej). Ponadto ewaluacja obejmuje kilkanaście szczegółowych wskaźników finansowych [Wenbin i Wilkes 2011]. Przedsiębiorstwa, które nie otrzymują pozytywnej oceny inwestycji tracą częściowo lub całkowicie przywileje gwarantowane przez państwo, m.in. dotacje oraz niskoprocentowane kredyty.

Odrębną ocenę inwestycji przeprowadza SAFE przy współpracy MOFCOM. Ewaluacja obejmuje weryfikację zgodności ZIB z regulacjami wewnętrznymi, poza tym sprawdzane jest także oddziaływanie inwestycji na kraj goszczący. SAFE sprawdza m.in. to czy przestrzegane są lokalne przepisy, a także zasadność ewentualnych kar związanych np. z ochroną środowiska czy konfliktami pracowniczymi

Chińska administracja kładzie zresztą też coraz większy nacisk właśnie na ochronę środowiska w krajach przyjmujących, ponieważ jego dewastacja była przyczyną wielu protestów w różnych regionach świata [The China Monitor 2011]. Zgodnie z polityką rządową, pierwszeństwo w otrzymywaniu kredytów mają przedsiębiorstwa, które przestrzegają zasad ochrony środowiska. Opracowany przez państwowe banki system oceny oddziaływania inwestycji na środowisko (*Environmental Impact Assessment – EIA*) jest zresztą jedną z podstaw decyzji o udzieleniu kredytu. Poza tym w 2005 r. Rada Państwa wydała regulację: *Implementing the Scientific Outlook on Development to Strengthen Environmental Protection*, na podstawie której banki mogą wycofać decyzję o kredycie dla firm, które nie spełniają w dostatecznym stopniu norm ochrony środowiska [Zhou i Chen 2007].

Wprowadzenie w życie *Interim Measures for Joint Annual Inspection of Overseas Investment* miało na celu monitoring działań przedsiębiorstw już po dokonaniu inwestycji [MOFCOM and SAFE 2009]. Kryteria oceny inwestycji koncentrują się na trzech głównych obszarach: (1) wskaźniki ekonomiczne i finansowe, w tym rentowność przedsiębiorstw oraz płynność finansowa; (2) potencjał rozwoju przedsiębiorstwa, np. udział w rynku, wydajności, (3) wkład do rozwoju gospodarki ChRL (m.in. wpływy z podatków czy dostawy surowców naturalnych). Pozostałe regulacje uzupełniające wydane po 2009 roku bazowały na

powyższym dokumencie. Warto zwrócić uwagę na rosnącą rolę w ogólnej ocenie inwestycji wskaźników społecznych, środowiskowych i etycznych. Są to istotne kwestie w szczególności w odniesieniu do tych krajów goszczących, w których stan prawny nie pozwala na dostateczną ochronę tych obszarów.

Zarządzanie inwestycjami z udziałem państwowego kapitału jest niezwykle skomplikowanym procesem, ponieważ administracja musi brać pod uwagę różnego rodzaju kwestie: gospodarcze (np. rentowność przedsiębiorstwa), społeczne (np. utrzymanie zatrudnienia) oraz polityczne, na poziomie krajowym oraz międzynarodowym [Luo, Xue i Han 2010]. Podsumowując, system zarządzania SOEs oraz wspierania przedsiębiorstw państwowych w podejmowanych inwestycjach przeszedł gruntowną transformację na przestrzeni lat, przez co jest obecnie dość przejrzysty. Tylko pełna transparentność zasad może pozwolić na większą akceptację chińskiego kapitału w gospodarkach goszczących.

5.2.1.6. Instrumenty wsparcia dla przedsiębiorstw prywatnych

Patrząc wstecz na historię rozwoju Chin od początku lat osiemdziesiątych można dostrzec, że jednym z jego filarów było włączenie do systemu gospodarczego prywatnych przedsiębiorstw. Przeprowadzone po 2000 r. reformy, dzięki którym pojawiły możliwości biznesowe poza granicami ChRL, sprawiły, że rola firm prywatnych wzrosła jeszcze bardziej. Cześć realizowanej polityki *Going Out* były regulacje mające na celu wsparcie również tej grupy przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej.

W latach dziewięćdziesiątych przedsiębiorstwa prywatne, którym przyznano licencję na import i eksport, uczestniczyły istotnie w handlu międzynarodowym, odgrywając korzystną rolę w rozwoju gospodarki. Niespełna dekadę później rząd chiński zaczął zachęcać podmioty z tego sektora do ekspansji zagranicznej wydając korzystne regulacje. Szczególną uwagę warto zwrócić na opublikowane w 2007 r. *Several Opinions on Encouraging and Supporting Non-Publicly Owned Enterprises in Making Overseas Investment* (MOFCOM the National Association of Industry and Commerce - NAIC). Dokument ten zachęcał prywatne przedsiębiorstwa do realizacji projektów infrastrukturalnych) czy współpracę badawczą. Podkreślono również, że przedsiębiorstwa prywatne mogą oczekiwać podobnego wsparcia finansowego i informacyjnego jak przedsiębiorstwa publiczne. Usprawniono także proces autoryzacji inwestycji na tyle, że w niektórych branżach podmioty prywatne mają większy udział w ogólnej wartości inwestycji, aniżeli SOEs [Wenbin i Wilkes 2011].

Prywatne przedsiębiorstwa odznaczają się kilkoma cechami, które świadczą o ich przewadze nad przedsiębiorstwami państwowymi w pewnych obszarach. Po pierwsze, większość z nich posiada zatrudnienie oraz ograniczoną ilość oddziałów, co sprawia, że są bardziej elastyczne i łatwiej dostosowują się do zmian w przepisach oraz nowych okoliczności rynkowych. Po drugie, w odróżnieniu od SOEs, podmioty prywatne nie muszą przykładać tak dużej uwagi ku kwestiom społecznym oraz środowiskowym, co pozwala im skupić się na maksymalizacji zysków [Niu 2007]. Po trzecie, formą firm prywatnych dość szeroko rozpowszechnioną w ChRL są przedsiębiorstwa rodzinne. Ich system zarządzania, oparty na stosunkach pokrewieństwa, pozwala na ogół obniżyć koszty działalności oraz zwiększyć wydajność pracy, a co za tym idzie – możliwa jest szybsza akumulacja kapitału inwestycyjnego. Ponadto spójny interes całej rodziny poprawia efektywność podejmowania decyzji [Yang 2010]. Z drugiej strony jednak mniejsza uwaga firm prywatnych względem środowiska naturalnego oraz społecznej odpowiedzialności Biznesu w kraju goszczącym, może z kolei implikować pewne ograniczenia w pomocy państwowej (kredyty, dotacje) [Deng 2003, Yang 2009].

Przedsiębiorstwa prywatne napotkały nowe wyzwania po przystąpieniu Chin do Światowej Organizacji Handlu. Na rynku pojawiły się wówczas nowe podmioty zagraniczne, które stanowiły silną konkurencję w wielu branżach. Strategia *Going Out* umożliwiła jednak również firmom prywatnym realizację ekspansji zagranicznej w nowych warunkach konkurencji dzięki przeprowadzonym korzystnym reformom. [Zhang 2008] Można przypuszczać, że przedsiębiorstwa z tego sektora, mimo iż posiadają niewielkie doświadczenie w operacjach międzynarodowych, będą w dalszym ciągu wzmacniać swoją pozycję na światowym rynku.

5.2.2. Wyniki badania kwestionariuszowego

W okresie od stycznia do lutego 2014 roku autor przeprowadził badanie ilościowe, którego głównym celem była weryfikacja słuszności prowadzonej przez rząd chiński polityki inwestycyjnej i diagnoza stosowanych przez administrację rządową narzędzi oddziaływania na przedsiębiorstwa państwowe oraz prywatne, które podejmowały inwestycje w Ameryce Łacińskiej między 2005 a 2012 r.

W celu doboru odpowiedniej próby badawczej wykorzystano metodę doboru celowego. W założeniu autora respondentami miały zostać osoby, które w wymiarze praktycznym lub zawodowym związane są z ekspansją chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej. Wykorzystano kilka kryteriów metody doboru próby:

A. Naukowcy:

- powiązania z uczelniami wyższymi krajach Ameryki Łacińskiej,
- zainteresowanie naukowe problematyką ZIB w Ameryce Łacińskiej i/lub ekspansją inwestycyjną chińskich przedsiębiorstw,
- autorstwo lub współautorstwo publikacji na temat polityki inwestycyjnej Chin/ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw,
- autorstwo lub współautorstwo opracowań na temat ZIB chińskich przedsiębiorstw przygotowanych dla organizacji międzynarodowych (np. UNCTAD).

B. Praktycy:

- doświadczenie zawodowe w przedsiębiorstwach z kapitałem chińskim lub w przedsiębiorstwach, które współpracują z podmiotami chińskimi,
- praktyczny udział w podejmowanych przez chińskie KTN inwestycjach w Ameryce Łacińskiej.

Na podstawie powyższych kryteriów zidentyfikowano próbę 38 respondentów (pełna lista przedstawiona jest w zał.2). Z uwagi na duże rozproszenie geograficzne badanych zdecydowano, że wykorzystanym narzędziem badawczym będzie kwestionariusz ankiety. Umieszczono w nim pytania zamknięte oraz pytania półotwarte (zawierające ustalone gotowe odpowiedzi z możliwością swobodnej wypowiedzi). Anglojęzyczną formę kwestionariusza przesłano drogą elektroniczną do wszystkich respondentów (zał.1).

Uzupełniony kwestionariusz ankiety otrzymano od czternastu z poddanych badaniu osób. Połowa z respondentów zajmuje się naukowo problematyką ekspansji chińskich firm, 5 osób łączy pracę zawodową z naukową, natomiast 2 respondentów zajmuje chińskimi ZIB wyłącznie w wymiarze praktycznym. Wyniki badania kwestionariuszowego uzupełniono o opinie ekspertów uzyskane podczas rozmów drogą telefoniczną oraz za pomocą komunikatorów internetowych. Wywiady przeprowadzono w szczególności z ekspertami, którzy udzielili skrajnych odpowiedzi, celem wytłumaczenia i uzasadnienia ich stanowiska. Poszerzenie badania o wywiady pozwoliło na:

- możliwość poruszenia skomplikowanych oraz szczegółowych kwestii,
- możliwość doprecyzowania, a także wyjaśnienia udzielanych w kwestionariuszach odpowiedzi,
- obserwację reakcji respondenta na zadawane pytania dzięki bezpośredniemu kontaktowi między ankierem a badanym.

Konkluzje z przeprowadzonego badania kwestionariuszowego oraz wywiadów zostały przedstawione w podziale na trzy części: przedsiębiorstwa państwowe, przedsiębiorstwa prywatne oraz wnioski ogólne.

Odpowiedzi na pytania dotyczące przedsiębiorstw państwowych (SOEs) wskazują, że chińska administracja silnie wpływała na aktywność inwestycyjną tej grupy przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012. Wśród głównych narzędzi oddziaływania wymieniane były: wsparcie kapitałowe, marketingowe oraz informacyjne a także katalogi preferowanych przez rząd inwestycji. Ekspertci zwracali uwagę, że bez istotnego wsparcia kredytowego z China EXIM Bank oraz China Development Bank prawdopodobnie nie doszłoby do skutku wiele z inwestycji, w szczególności w sektory wymagające dużych nakładów kapitałowych. Z drugiej jednak strony część badanych zaznaczała, że administracja niekiedy ogranicza realizację planów ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Głównym czynnikiem hamującym ZIB państwowych korporacji jest skomplikowany proces autoryzacji inwestycji. Choć system ten uległ znacznemu uproszczeniu i uszeregowaniu po 2000 roku, to ilość zaangażowanych organów administracyjnych jest wciąż zbyt duża. Poza tym zwracano uwagę, że kontrola ZIB jest daleka od doskonałości. Naruszane są normy prawne oraz środowiskowe w krajach goszczących, co może powodować spory z administracją oraz społecznością lokalną. Zaznaczanym faktem było również to, że najściślejsza kontrola obejmuje w szczególności inwestycje strategiczne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego ChRL, a zatem inwestycje w sektory energetyczny oraz surowcowy.

Część pytań dotyczących przedsiębiorstw prywatnych przyniosła również niezwykle ciekawe wnioski. Według ekspertów, o ile rząd oraz podległe mu instytucje wpływają wprawdzie na kierunki inwestycji za pomocą odpowiednich wytycznych oraz wsparcia finansowego, to jest to oddziaływanie na znacznie niższym poziomie aniżeli w przypadku przedsiębiorstw państwowych. Przedsiębiorstwa prywatne są także bardziej niezależne w zakresie zasobów niematerialnych. Według ekspertów, prywatne podmioty, działając na rodzimym rynku od początku lat dziewięćdziesiątych w warunkach konkurencji z zachodnimi korporacjami, wypracowały już pewne marki, znaki towarowe oraz patenty, co pozwala im z większą łatwością operować na rynkach zagranicznych. Respondenci zauważają także, że przedsiębiorstwa prywatne posiadają wyższe kompetencje w zarządzaniu przedsiębiorstwem na rynkach zagranicznych. Jeden z ekspertów sugeruje, że różnice w tym obszarze między SOEs a przedsiębiorstwami prywatnymi będą się pogłębiać z uwagi na odmiennosć sektorów gospodarki, w których podejmowane są inwestycje oraz większą otwartość firm z kapitałem prywatnym względem menedżerów z innych krajów.

Podstawowym wnioskiem dotyczącym wpływu administracji rządowej na poziom i strukturę chińskich ZIB jest to, że polityka *Go Global* i związane z nią regulacje pozytywnie wpłynęły na znaczenie zarówno przedsiębiorstw prywatnych, jak i państwowych w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012. Eksperci uważają również, że państwa Ameryki Łacińskiej w większym stopniu oczekują inwestycji przedsiębiorstw z kapitałem prywatnym aniżeli państwowym. Podawano kilka przyczyn takiego podejścia. Po pierwsze, istnieje pogląd, że firmy państwowe negatywnie oddziałują na środowisko naturalne. Argument ten wydaje się być logiczny biorąc pod uwagę znaczącą eksplorację złóż naturalnych przez chińskie przedsiębiorstwa, co niejako z natury wiąże się z wycinką lasów oraz zanieczyszczeniem wód oraz powietrza. Po drugie, zwracano uwagę na fakt, że inwestycje finansowane z prywatnego kapitału mogą w większym stopniu służyć społeczności lokalnej, poprzez zwiększenie zatrudnienia, rozwój przedsiębiorczości (outsourcing) oraz odpowiednio prowadzoną politykę CSR. Poza tym eksperci uważają, że inwestycje prywatne cechują długoterminowością działania. Innymi słowy, można oczekiwać, że firmy z kapitałem prywatnym będą funkcjonowały dłużej na danym rynku, aniżeli przedsiębiorstwa państwowe. Niektórzy eksperci uważają, że SOEs mogą bardziej elastycznie przesuwac swoje inwestycje z sektorów surowcowych, ku innym, bliższym krajom.

Kolejnym, istotnym aspektem poruszonym przez ekspertów była efektywność inwestycji. Większość pytaných była zdania, że przedsiębiorstwa prywatne odznaczają się wyższą efektywnością finansową, niż przedsiębiorstwa publiczne. Jako powód podawano, że maksymalizacja zysku nie jest podstawowym celem SOEs. Zdaniem respondentów, chociaż administracja rządowa, w tym przede wszystkim SAFE, dąży do podniesienia zyskowności inwestycji przedsiębiorstw państwowych (względnie minimalizacji strat) głównym priorytetem SOEs pozostaje pozyskiwanie surowców. Niektórzy eksperci uważają również, że chiński rząd, posiadając niemalże nieograniczone środki finansowe, może sobie pozwolić na ponoszenie przez SOEs w krótkim lub średnim okresie strat finansowych. Opinie respondentów dotyczące prywatnych korporacji działających na rynkach Ameryki Łacińskiej w badanym okresie nie są jednoznaczne. Jedni uważają, że będąc podmiotami niezależnymi, podstawowym ich celem jest osiągnięcie zysku operacyjnego. Inni z kolei podkreślali fakt, że firmy państwowe pośrednio starają się realizować politykę inwestycyjną chińskiego rządu - dotyczy to zwłaszcza tych podmiotów, które korzystają ze wsparcia centralnego

Respondenci podkreślali, że relacje dyplomatyczne między krajem goszczącym a ChRL w znacznym stopniu determinują poziom inwestycji. Zwracano uwagę w szczególności na kwestie uznawania Tajwanu. Według niektórych ekspertów, chociaż chiński

rząd nie zwraca szczególnej uwagi na kwestie polityczno-gospodarczo oraz społeczne w gospodarkach goszczących, to kraje uznające Tajwan (m.in. Panama, Paragwaj, Nikaragua, Haiti) nie będą mogły liczyć w perspektywie krótkoterminowej na znaczący napływ chińskiego kapitału. Badani uważają również, że istotną rolę spełniają także porozumienia międzynarodowe podpisane przez Chiński rząd, a w szczególności porozumienia o wolnym handlu (*Free Trade Agreements*) oraz bilateralne umowy inwestycyjne (*Bilateral Investment Treaties*). Te pierwsze pozwoliły na znaczącą intensyfikację wymiany handlowej od początku lat dziewięćdziesiątych. Zwiększenie wzajemnych obrotów handlowych pozwoliło z kolei na zbudowanie niezbędnego zaufania, które częściowo zaowocowało podjętymi na rynkach Ameryki Łacińskiej inwestycjami. Po 2000 roku, według ekspertów, wzrost wymiany handlowej był bezpośrednim skutkiem inwestycji m.in. w sektory energetyczne (według niektórych badanych wzrost wzajemnych obrotów handlowych nałożył się na okres stopniowego wychodzenia krajów Ameryki Łacińskiej z recesji). Bilateralne umowy inwestycyjne pozwoliły natomiast na odpowiednie zabezpieczenie kapitału chińskiego na tych rynkach. Kilku ekspertów zwróciło uwagę na znaczenie wydanego przez rząd chiński *White Paper on China's Foreign Aid* [State Council 2011], który dał podstawy dla zintensyfikowanej współpracy polityczno-gospodarczej między gospodarkami latynoamerykańskimi a ChRL.

Kolejnym ważnym aspektem szeroko poruszonym przez badanych są wytyczne rządowe dotyczące preferowanych kierunków inwestycji w Ameryce Łacińskiej. Eksperci podkreślają, że dokumenty takie, jak *Countries and Industries for Overseas Investment Guidance Catalogue* determinują w większym stopniu działania inwestycyjne przedsiębiorstw państwowych niż prywatnych. Ma to odzwierciedlenie w strukturze sektorowej podejmowanych w tym regionie świata inwestycji.

Jedno z ostatnich pytań zawartych w kwestionariuszu ankiety dotyczyło poruszanej dość szeroko w literaturze kwestii tzw. neokolonializmu [m.in. Willis 2014, Corkin 2011]. Respondenci w większości uważają, że z uwagi na to, iż większość chińskich inwestycji w Ameryce Łacińskiej zostało podjętych przez firmy państwowe, dochodzi czasem do negatywnych reakcji społeczności lokalnych oraz administracji na różnych szczeblach. Sytuacja ta ma miejsce w szczególności w regionach, w których niewielki odsetek ludności stanowi chińska diaspora. Zdaniem ekspertów, mniejszość chińska może przyczyniać się do budowania pozytywnego wizerunku zaangażowania kapitałowego ChRL. Posiadanie zasobów surowcowych czy terenów uprawnych przez korporacje należące de facto do obcego państwa, prowadzą niekiedy do oskarżeń o prowadzenie nowej formy kolonializmu. Podejście to

dotyczy w szczególności krajów rozwijających się, których gospodarka oparta jest przede wszystkim na eksploatacji złóż naturalnych.

Badanie kwestionariuszowe wykazało również, że przedsiębiorstwa państwowe, mimo pewnych niepowodzeń oraz istniejących barier kulturowych, będą dalej obecne na rynkach Ameryki Łacińskiej. Część ekspertów podkreślała fakt, że rząd chiński stara się zacieśniać współpracę z rynkami przyjmującymi ZIB. Kooperacja obejmuje nie tylko sferę polityczną czy gospodarczą, ale również kulturową. W krajach goszczących otwierane są kierunki studiów związanych kulturą chińską, prowadzona jest nauka języka mandaryńskiego w niektórych placówkach oraz organizowane są innego rodzaju przedsięwzięcia mające na celu zbliżenie ChRL oraz krajów latynoamerykańskich. Zdaniem niektórych badanych, niebagatelną rolę odgrywa również tutaj mniejszość chińska, stymulując rozwój wzajemnej współpracy.

Powyższe wnioski potwierdzają wyniki badań jakościowych, wskazując, że chińska administracja rządowa silnie wpływa na działania inwestycyjne przedsiębiorstw w krajach Ameryki Łacińskiej, wykorzystując ku temu cały szereg narzędzi. Mimo, iż system gospodarczy ChRL coraz bardziej przypomina system gospodarki rynkowej, okazuje się, że podmioty prywatne zazwyczaj wciąż nie mogą samodzielnie podejmować decyzji inwestycyjnych. Z drugiej jednak strony, można przypuszczać, że bez wsparcia centralnego, szczególnie w formie niskooprocentowanych kredytów oraz dotacji, wiele z inwestycji nie doszłoby do skutku na odległych, zarówno kulturowo, jak i geograficznie, rynkach Ameryki Łacińskiej.

5.2.3. Podsumowanie badań

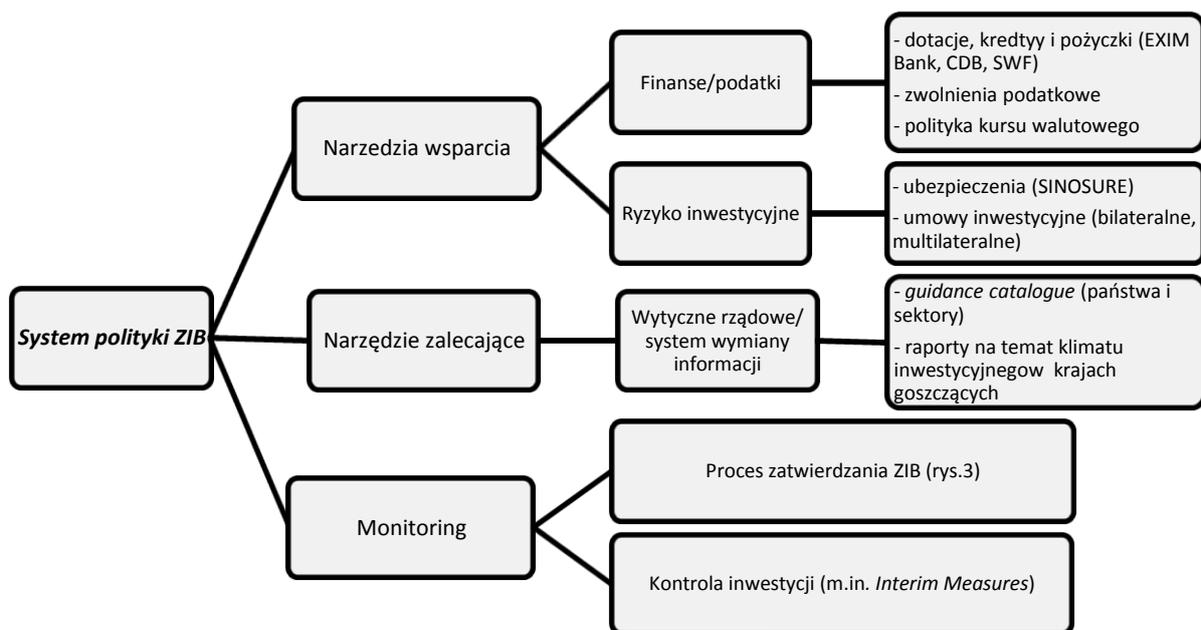
Niniejsza część pracy ma na celu analizę i ocenę przeprowadzonych po 1992 roku reform polityki inwestycyjnej ChRL. Chociaż przeprowadzone we wczesnych latach osiemdziesiątych próby podjęcia inwestycji zagranicznych kończyły się niepowodzeniami, pozwoliły na zdobycie niezbędnych doświadczeń. Ich efektem były liczne regulacje, które dały podwaliny dla opracowanej w latach 1999-2000 strategii *Go Global*. Po akcesji Chin do Światowej Organizacji Handlu (2003) wprowadzano szereg rozwiązań mających na celu usprawnienie procesu autoryzacji inwestycji oraz ułatwienie dostępu do wsparcia finansowego ze strony państwa.

Uproszczony model obecnego systemu polityki inwestycyjnej ChRL przedstawia rysunki 4. Narzędzia stosowane przez administrację państwową można podzielić na wspierające, zalecające oraz monitorujące (nadzorujące). Narzędzia wspierające obejmują

finanse i podatki oraz ryzyko inwestycyjne. Dzięki wykorzystanym instrumentom (m.in. dotacje, kredyty, ubezpieczenia) możliwa jest poprawa pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej. Narzędzia zalecające to przede wszystkim katalogi inwestycji oraz system informacji o krajach goszczących. W zakres monitoringu wchodzi natomiast działania związane z autoryzacją ZIB oraz późniejszą kontrolą inwestycji. Warto zaznaczyć, że system ten obejmuje zarówno przedsiębiorstwa państwowe, jak i prywatne, które korzystają ze wsparcia rządowego.

Rysunek 4 ukazuje silne oddziaływanie administracji na działania inwestycyjne przedsiębiorstw. Pomimo kilku istotnych przeszkód, które napotykają przedsiębiorstwa na drodze ku ekspansji, mają one (dzięki szerokiej wachlarzowi instrumentów wspierających) pewną przewagę na tle korporacji z innych krajów rozwijających się.

Rysunek 4. System polityki (strategia) zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ChRL.



Źródło: [opracowanie własne]

Rząd chiński w każdym planie pięcioletnim stawia sobie ambitne cele, których realizacja pozwala na podtrzymanie wysokiego wzrostu PKB. Rozwój gospodarczy determinowany jest także przez podejmowane poza granicami ChRL inwestycje. Większe uzależnienie od światowych rynków spowodowało starania rządu, aby rozwijać relacje dyplomatyczne. Zawarte przez ChRL w ostatnich latach bilateralne umowy inwestycyjne,

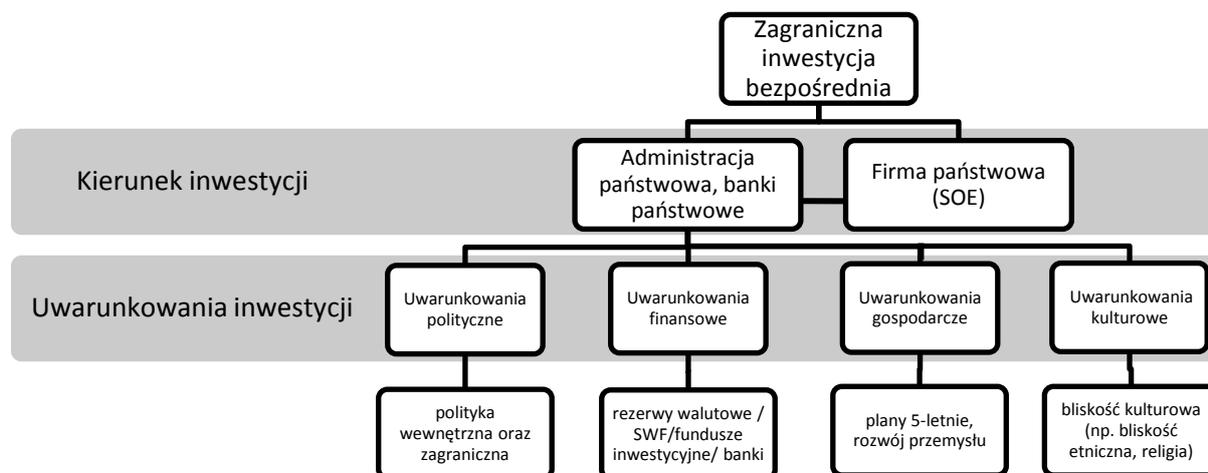
porozumienia handlowe oraz wejście ChRL do WTO roku ułatwiły chińskim firmom wejście na zagraniczne rynki.

Ważnym warunkiem podjęcia decyzji o kierunku inwestycji jest także dystans kulturowy. Istnieje niewiele wspólnych elementów łączących ChRL oraz Amerykę Łacińską, mimo tego podmioty chińskie podjęły próbę inwestycji w krajach tego regionu. Wydaje się, że dopóki rynki latynoamerykańskie będą mniej dojrzałe niż rynki krajów rozwiniętych, chiński rząd będzie nadal podejmował ryzyko związane z ekspansją w odległych kulturowo gospodarkach [Hitt, Li i Worthington 2005]. Ponadto przełamanie bariery kulturowej potwierdza niejako fakt, że wyznaczone przez cele gospodarcze są w stanie zniwelować wiele przeszkód. Kluczowym dokumentem określającym podejście Chin do Ameryki Łacińskiej był opublikowany w 2008 r. *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, który określił wzajemne relacje w wielu obszarach. Zgodnie z 2pkt., 2 § IV rozdziału tego dokumentu (*Investment Cooperation*): *Rząd chiński zachęca i wspiera chińskie firmy o nienaganej reputacji w inwestycjach w takie sektory, jak: produkcja przemysłowa, rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo, energetyka, surowce mineralne, infrastruktura i sektor usług w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach, w celu wspierania rozwoju gospodarczego i społecznego obu stron.* [Chinese Government 2012].

Unikatową cechą chińskich ZIB jest to, że wiele z nich skierowanych jest ku konkretnym rynkom, a nawet gałęziom przemysłu. Struktura sektorowa inwestycji w Ameryce Łacińskiej (rozdział 4) odzwierciedla w znacznym stopniu pozycje wymienione w katalogach inwestycji. Czynniki determinujące wybór sektora oraz kraju, w którym podjęta zostaje inwestycja przedstawia rysunek 5. Zdaniem autora, kierunki inwestycji determinowane są przez specyficzne uwarunkowania wewnętrzne w ChRL, które można (na podstawie przeprowadzonej w niniejszej części pracy analizy) skategoryzować w następujący sposób:

- uwarunkowania polityczne,
- uwarunkowania finansowe,
- uwarunkowania gospodarcze,
- uwarunkowania kulturowe.

Rysunek 5. Uwarunkowania wewnętrzne kierunków ZIB



Źródło: [Opracowanie własne]

Wyniki analizy polityki inwestycyjnej ChRL w odniesieniu do struktury branżowej oraz wartości ZIB, a także wnioski płynące z przeprowadzonego badania kwestionariuszowego pozwalają na pozytywną weryfikację hipotezy (H1) mówiącej, że poziom i struktura sektorowa chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej jest wypadkową realizowanej po 1992 roku polityki zagranicznych inwestycji zagranicznych przez ChRL.

Chiński rząd, prowadząc odpowiednią politykę wewnętrzną oraz zagraniczną, zdobywa powoli zaufanie państw oraz instytucji międzynarodowych. Mimo oporu niektórych rynków oraz znacznego dystansu kulturowego między ChRL a Ameryką Łacińską, dotychczasowe działania pozwoliły na względnie swobodne wejście na rynki gospodarek rozwijających się. Model przedsiębiorstwa państwowego i tradycyjnej firmy rodzinnej zorientowanej na rynek krajowy ewoluował na przestrzeni kilku dekad do działającej globalnie nowoczesnej korporacji [Erdener i Shapiro 2005].

5.2. Czynniki związane z krajem goszczącym

Weześniejsza część rozdziału obejmowała analizę determinant wpływających na poziom i strukturę inwestycji z punktu widzenia kraju Chin, a zatem czynników typu *push*. Aby uzyskać kompleksowy obraz uwarunkowań ekspansji chińskich przedsiębiorstw niezbędne jest uzupełnienie badań o analizę drugiej grupy determinant – czynników *pull*.

Badania empiryczne dotyczące czynników typu *pull* w kontekście chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej przeprowadzone przed 2005 rokiem miały charakter głównie opisowy, prawdopodobnie z uwagi na dość niską jakość danych statystycznych oraz niewielkie

znaczenie ekspansji chińskich przedsiębiorstw w odniesieniu do światowych przepływów ZIB. Opracowania wydane w ostatnich latach poświęcają z kolei większą uwagę czynnikom mającym wpływ na lokalizację chińskich inwestycji [Kang i Jiang 2011, Duanmu i Guney 2009, Kolstad i Wiig 2011, Duanmu 2012, Ramasay 2012]. Wnioski płynące z tych prac nie są jednoznaczne. Wśród wielu sprzeczności warto chociażby wspomnieć, że z jednej strony zwraca się uwagę na duże znaczenie środowiska inwestycyjnego, z drugiej strony natomiast eksperci sugerują, że chińskie korporacje deprecjonują wartość wskaźników łatwości prowadzenia interesów czy konkurencyjności gospodarek przyjmujących inwestycje. Uwarunkowania lokalizacji inwestycji chińskich KTN wymagają zatem dalszych badań, z uwzględnieniem węższej grupy krajów. Najważniejszym celem niniejszej części pracy jest w związku z powyższym identyfikacja czynników wpływających atrakcyjność inwestycyjną krajów Ameryki Łacińskiej.

5.2.1. Zakres badań

Autor sformułował odpowiednio uzasadnione hipotezy szczegółowe, które pozwalają rozszerzyć zakres badań, utrzymując jednocześnie spójność pracy. Poszczególne hipotezy szczegółowe mają źródło w zidentyfikowanych przez autora kluczowych obszarach, mających wpływ na atrakcyjność inwestycyjną rynków Ameryki Łacińskiej, a ich przetestowanie jest konieczne do weryfikacji hipotezy głównej.

Cechy rynku goszczącego, takie jak wielkość rynku mierzona poprzez wartość PKB czy PKB per capita są postrzegane jako ważne determinanty napływu ZIB. Wiele z dotychczas przeprowadzonych badań empirycznych wskazują na pozytywny związek wielkości rynku oraz poziomu inwestycji zagranicznych [Zhang i Daly 2011, Chakrabarti 2001, Wei i Alon 2010, Kolstad i Wiig 2011]. Ponadto zwraca się uwagę na rosnącą rolę motywu rynkowego (*market-seeking*) jako szczególnie istotnego w kontekście lokalizacji chińskich ZIB [Buckley i in. 2007, Deng 2004, Zhang 2003]. Silna oraz duża gospodarka może stanowić perspektywiczne miejsce dla wykorzystania nadwyżek kapitałowych. Na takich rynkach możliwa jest zwiększenie popytu produkty oraz eksploracja nieefektywnych (w kraju pochodzenia) sektorów gospodarki [Quer i in. 2012]. Można zatem przypuszczać, że im większy rozmiar rynku, tym bardziej jest on atrakcyjny dla inwestora zagranicznego. Na tej podstawie założono, że chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie są pozytywnie związane z wielkością rynku kraju goszczącego (H2a)

Kolejnym istotnym znaczącym aspektem, który obejmuje niniejsza praca jest konkurencyjność kraju goszczącego. Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum) definiuje konkurencyjność jako system rozwiązań instytucjonalnych i politycznych oraz innych czynników, które determinują produktywność kraju²⁹ [WEF 2014, s 4]. W tym znaczeniu wielu autorów przyjęło, że wysoka konkurencyjność gospodarki zachęca do przyjmowania inwestycji zagranicznych. Dunning i Zhang [2007] są zdania, że w krajach i regionach rozwijających się, takich Ameryka Łacińska, konkurencyjność gospodarki może być jednym z decydujących czynników wpływających na wybór lokalizacji oraz formy inwestycji. Chociaż niektóre z opracowań dotyczących czynników determinujących ekspansję chińskich przedsiębiorstw rzeczywiście potwierdzają tezę, że większe ryzyko polityczne, finansowe oraz ekonomiczne w kraju goszczącym wpływa negatywnie na poziom inwestycji [Duanmu 2012, Duanmu i Guney 2009], istnieją także dowody empiryczne, że ryzyko oddziałuje wprawdzie na ZIB w krajach rozwijających się, ale w zupełnie niekonwencjonalny sposób. Cui i Jiang [2009] oraz Buckley i in. [2007] nie potwierdzili, że większe ryzyko w kraju goszczącym wiąże się z mniejszymi napływami chińskich inwestycji. Część autorów wskazuje nawet, że chińskie przedsiębiorstwa mają tendencje do inwestowania w mało stabilnych polityczno-ekonomicznie krajach [Kang i Jiang 2011, Ramasamy, Yeung, i Laforet 2012]. Subasat i Bellos [2013] sugerują ponadto, że niewłaściwie prowadzone rządy w kraju nie odstraszały inwestorów w Ameryce Łacińskiej, a w rzeczywistości zachęcają. Kolejna hipoteza szczegółowa przyjęła postać: niska konkurencyjność kraju goszczącego nie wpływa negatywnie na wzrost wartości chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich (H2b).

Uważa się także, że sprawnie funkcjonujące instytucje wspierające działalność przedsiębiorstw umożliwiają rozwój rynku na wielu płaszczyznach i przyczyniają się istotnie do decyzji o lokalizacji inwestycji [Zheng 2009]. Organy administracyjne, mimo istniejących barier na poziomie makroekonomicznym, starają się budować korzystny klimat inwestycyjny na poziomie lokalnym. Wprowadzone regulacje mają celu między innymi usprawnienie proces założenia przedsiębiorstwa, ograniczenie kosztów działalności czy ułatwienie dostęp do lokalnych zasobów siły roboczej. Odpowiednie otoczenie inwestycyjne jest jednym z głównych czynników wpływających na dywersyfikację geograficzną ZIB [Peng i Wang 2006]. Mając powyższe na uwadze założono, że korzystny klimat inwestycyjny wpływa pozytywnie na poziom inwestycji w kraju goszczącym (H2c).

²⁹ “the set of institutions, policies, and factors that determine the level of productivity of a country”

Kolstad i Tondel [2002] twierdzą poza tym, że kraje bogate w ropę naftową, gaz ziemny i inne zasoby naturalne są w stanie skutecznie przyciągnąć inwestycje. Pominięcie wskaźników związanych z zasobami naturalnymi przypadku analizy napływu inwestycji do krajów rozwijających się może skutkować błędnymi wynikami badań (Asiedu, 2002). W szeregu opracowań naukowych sugeruje się, że Chiny inwestują w krajach bogatych w zasoby przede wszystkim w celu uzyskania większego bezpieczeństwa energetycznego gospodarki chińskiej (Kolstad i Wiig 2011, Morck i in. 2008; Deng, 2004). Zabezpieczenie surowcowe jest postrzegane jako konieczny warunek do utrzymania wysokiego tempa rozwoju gospodarczego. Biorąc pod uwagę rosnące ceny energii na świecie, surowce naturalne stają się strategicznym czynnikiem decydującym o rozwoju gospodarki. Wyniki dotychczasowych badań wskazują, że istnieje pozytywny związek między stopniem wykorzystania zasobów naturalnych przez gospodarkę a napływającymi inwestycjami, dlatego założono, że chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów, których gospodarka opiera się na eksploatacji zasobów naturalnych (H2d).

Dystans kulturowy uważany jest z kolei za jedną z głównych barier dla korporacji transnarodowych planujących ekspansję na rynkach zagranicznych [Kang i Jiang 2011, Pak i Park 200]. Dystans kulturowy odnosi się do różnic w religii, używanym języku oraz zachowań obserwowanych wśród obywateli poszczególnych kultur. Bariery komunikacyjne wynikające z różnic kulturowych mogą doprowadzić do dodatkowych kosztów w procesie pozyskiwaniu informacji przez firmę oraz utrudnić akceptacją kapitału zagranicznego przez społeczności lokalne. W literaturze obejmującej problematykę zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wskaźnik dystansu kulturowego służy trzem podstawowym zadaniom: po pierwsze, aby wyjaśnić wybór lokalizacji inwestycji na rynku zagranicznym, po drugie, w celu określenia sposobu wejścia na obcy rynek, a po trzecie, żeby przewidzieć sukces lub porażkę inwestora zagranicznego [Shenka 2001].

Bliskość kulturowa może być uważana za nieformalny element środowiska inwestycyjnego, przyczyniający się do budowania wizerunku przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych [Peng i in. 2008]. Wielu badawczy na całym świecie uważa ponadto, że chińska mniejszość etniczna w kraju goszczącym pozwala na ograniczenie ryzyka inwestycyjnego oraz kosztów transakcyjnych [Erdener i Shapiro 2005, Buckley i in. 2007]. Argumenty te sugerują, że chińska mniejszość etniczna jest istotnym czynnikiem wpływającym na decyzję o lokalizacji inwestycji. Dlatego można oczekiwać, że chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów bliskich kulturowo (H2e).

5.2.2. Metodyka badań empirycznych

Autor zdecydował się na wykonanie analizy statystycznej wykonując obliczenia współczynników korelacji liniowej Pearsona oraz przeprowadzając analizę regresji. Wykonanie obliczeń współczynników korelacji liniowej miało na celu głównie weryfikację słuszności doboru poszczególnych zmiennych³⁰. W celu znalezienia optymalnego zbioru zmiennych objaśniających wykonana została w związku z tym analiza regresji przy wykorzystaniu oprogramowania IBM SPSS Statistics (*Statistical Package for the Social Sciences*).

Za szczególnie efektywne metody pozwalające na znalezienie optymalnego modelu uważane są: metoda selekcji postępującej (ang. *forward selection*) oraz metoda eliminacji wstecznej (ang. *backward selection*) [Written 2005]. Część badaczy jednak sugeruje, że procedura eliminacji wstecznej jest metodą skuteczniejszą z uwagi na możliwość wystąpienia tzw. efektu tłumienia (*suppressor effect*) w przypadku selekcji postępującej [Menard 1995, Danieluk 2010, s. 199–216.]³¹. Podobnie Malec i Calinski [1973] uważają, że dobór właściwego równania regresji z wyborem optymalnego podzbioru zmiennych predykcyjnych (niezależnych) jest możliwy dzięki procedurze eliminacji wstecznej. W powyższej metodzie procedura analizy rozpoczyna się pełnego zbioru zmiennych. W kolejnych fazach (iteracjach) ze zbioru usuwane są kolejne zmienne, po czym oceniana jest zdolność klasyfikacyjna modelu. Wówczas, gdy zbiór odpowiada stawianym analizie założeniom (w przypadku niniejszej pracy – istotność wszystkich zmiennych na poziomie 10%), przerywana zostaje eliminacja zmiennych.

³⁰ Z uwagi na ograniczone możliwości interpretacji wyników korelacji uznano, że będą one stanowiły jedynie uzupełnienie przeprowadzonych badań.

³¹ Efekt ten polega na tym, że dana zmienna objaśniająca różnicuje wartości zmiennej objaśnianej tylko wówczas, gdy inna zmienna objaśniająca utrzymywana jest na tym samym poziomie A zatem w momencie, gdy obie zmienne wprowadzone są do modelu w jednym kroku (zmienna tłumiona i zmienna tłumiąca), model może ujawnić wpływ zmiennej tłumionej na zmienną wynikową. W innym przypadku, gdy zmienną tłumioną wprowadzi się do modelu osobno (we wcześniejszym kroku niż zmienną tłumiącą), istnieje możliwość niewykazania dostatecznego wpływu na zmienną objaśnianą, przez co w metodzie selekcji postępującej może zostać nieprawidłowo wykluczona z analizy.

Zakres przestrzenny, czasowy, przedmiotowy oraz podmiotowy badań empirycznych

Przedmiotem przedstawianych badań empirycznych jest zagregowana wartość chińskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Ameryce Łacińskiej. Za zakres podmiotowy natomiast należy uznać chińskie przedsiębiorstwa dokonujące ekspansji zagranicznej (przedsiębiorstwa prywatne oraz państwowe).

Zamierzeniem autora było przyjęcie w analizie największej możliwej próby gospodarek Ameryki Łacińskiej przy jednoczesnym zachowaniu dbałości o wiarygodność oraz kompletność danych. Z tego względu zakres przestrzenny badań empirycznych został ostatecznie ograniczony z pierwotnie założonej liczby 38 krajów do 27 gospodarek Ameryki Łacińskiej³². Głównym powodem redukcji ilości państw w analizie ekonometrycznej był znaczący brak wiarygodnych danych w przypadku wielu zmiennych, w tym przede wszystkim wartości chińskich inwestycji, będących przedmiotem niniejszej rozprawy doktorskiej.

Zakres czasowy badań ekonometrycznych obejmuje okres od 2005 do 2012 roku. Ten stosunkowo krótki okres badawczy ma istotne podłoże pragmatyczne. Po pierwsze chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednio przed 2005 r. miały marginalną wartość oraz ograniczone były do niewielkiej ilości gospodarek Ameryki Łacińskiej. W związku z powyższym wyniki analizy mogłyby ulec zakłóceniu. Po drugie, *Heritage Foundation*, podstawowe źródło danych odnośnie wartości oraz struktury sektorowej chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej, gromadził statystyki dopiero od 2005 r. włącznie.

Kryteria doboru zmiennych

Źródła danych na temat wartości chińskich ZIB - zmiennej zależnej w niniejszej analizie, zostały kompleksowo przedstawione w rozdziale 3. Tytułem uzupełnienia należy dodać, że wartość inwestycji na jednego mieszkańca – drugiej zastosowanej w modelach zmiennej zależnej (ZIB per capita) została uzyskana poprzez proste dzielenie skumulowanej wartości inwestycji w latach 2005-2012 przez średnią liczbę mieszkańców w danych kraju w badanym okresie. Decyzja o zastosowaniu drugiej zmiennej zdeterminowana była ogromnymi dysproporcjami między poszczególnymi gospodarkami Ameryki Łacińskiej. Wykorzystanie jako zmiennej zależnej ZIB per capita, umożliwi w związku z powyższym

³² Argentyna, Bahamy, Barbados, Belize, Boliwia, Brazylia, Chile, Dominikana, Ekwador, Gwatemala, Gujana, Haiti, Honduras, Jamajka, Kolumbia, Kostaryka, Kuba, Meksyk, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Peru, Salwador, Surinam, Trynidad i Tobago, Urugwaj, Wenezuela.

alternatywną ocenę uwarunkowań inwestycji w tej grupie krajów. Zmienna ta została zresztą wykorzystana w licznych, wcześniejszych opracowaniach [m.in. Artige i Nicolini 2005, Al-Sadig 2009, Chakrabarti 2001].

Dobór poszczególnych zmiennych objaśniających oparty jest na klasyfikacji determinant ZIB wypracowanej przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju [UNCTAD 2002] oraz analizie opracowań, w których zostały wykorzystane poszczególne zmienne celem wykonania badań ekonometrycznych.

Wielkość rynku kraju goszczącego została zmierzona za pomocą wskaźników: PKB całkowite oraz PKB per capita [Buckley i in. 2007, Duanmu, 2011, Duanmu i Guney 2009; Kolstad i Wiig 2011, Kang i Jiang, 2011; Quer, Claver i Rienda 2012). Dane wykorzystane w analizie zaczerpnięto z bazy Banku Światowego.

Diagnoza klimatu inwestycyjnego w kraju goszczącym oparta jest na wskaźniku opracowanym również przez Bank Światowy - Indeks Łatwości Prowadzenia Interesów (*Ease of Doing Business Index* - EODB). Wskaźnik ten obejmuje ewaluację szeregu czynników wpływających na funkcjonowanie przedsiębiorstw, zawierając ocenę m.in.: przepisów dotyczących rozpoczynania działalności gospodarczej, łatwości uzyskiwania pozwoleń budowlanych, kosztów uzyskania energii elektrycznej, rejestracji nieruchomości, uzyskiwania kredytu, ochrony inwestorów, systemu podatkowego, egzekwowania warunków kontaktów czy możliwości zatrudnienia. Indeks ten obejmuje zatem aspekty mierzalne, w większym stopniu dotyczące uwarunkowań lokalnych/regionalnych, aniżeli ogólnokrajowego otoczenia regulacyjnego. Coroczny raport Banku Światowego dotyczy 183 gospodarek, klasyfikowanych od państw, w których najłatwiej prowadzić interesy (1) do tych, których przepisy są uciążliwe na przedsiębiorców (183). Wskaźnik EODB zastosowano z sukcesem w szeregu wcześniejszych badań [m. in. Meyer i in. 2009, Quer, Claver i Rienda 2012].

Ze uwagi na fakt, że indeks *Ease of Doing Business* nie obejmuje w czynników związanych z uwarunkowaniami instytucjonalno-politycznymi, stabilnością makroekonomiczną, rynkiem pracy, innowacyjnością czy efektywnością rynku finansowego, zdecydowano się wykorzystać Globalny Indeks Konkurencyjności (*Global Competitiveness Index* - GCI), który obejmuje ocenę tych obszarów³³. Wskaźnik ten jest dużo szerszą miarą

³³ Istnieje dość silna korelacja między wskaźnikami *Ease of Doing Business Index* oraz *Global Competitiveness Index*, jednak wynika ona przede wszystkim z głębokich różnic między gospodarkami na każdym poziomie. GCI wykorzystuje wprawdzie częściowo zestaw danych oferowanych przez EODB, jednak reprezentują one tylko 7 z łącznie 113 wskaźników

uwarunkowań polityczno-instytucjonalnych. GCI jest publikowany w ramach corocznego Globalnego Raportu Konkurencyjności, wydawanego od 2004 roku przez Światowe Forum Ekonomiczne (*World Economic Forum* - WEF). Wskaźnik GCI wykorzystywany był do identyfikacji determinant inwencji m.in. w opracowaniach Zekos [2013], Dunning i Zhang [2007] oraz Neelima [2012].

Celem weryfikacji wpływu uzależnienia gospodarki od eksploatacji zasobów naturalnych na napływ kapitału zdecydowano się na adaptację do modelu dwóch zmiennych. Pierwszym wskaźnikiem jest udział surowców naturalnych (w tym surowców energetycznych) w całkowitym eksporcie kraju goszczącego (*share of fuel and minerals in total merchandise exports*). Powyższą zmienną wykorzystali w badaniach empirycznych m.in. Hailu [2010], Asiedu i Lien [2011], Anyanwu [2012] oraz z pewnymi modyfikacjami Buckley i in. [2007], a także Kolstad i Wiig [2011]. Ponadto wykorzystana została również nieco rzadziej stosowana zmienna – udział zasobów naturalnych w PKB, wskazująca na stopień uzależnienia surowcowego gospodarki kraju goszczącego.

Decyzja o podwójnej weryfikacji hipotezy dotyczącej zasobów naturalnych ma swoje źródło przede wszystkim w ogromnym udziale tych sektorów w całkowitej wartości chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej (rozdział 3.). W obawie o możliwość wystąpienia współliniowości zmiennych, wyprowadzone zostały odrębne modele.

Ostatnia zmienna w analizie dotyczy dystansu kulturowego. Odsetek mniejszości etnicznej kraju macierzystego w całkowitej liczbie ludności kraju goszczącego był wielokrotnie używanym wskaźnikiem we wcześniejszych opracowaniach [m.in. Rauch i Triande 2002, Gao 2003, Kugler i Rapoport 2007]. Weryfikacja znaczenia bliskości kulturowej pozwoli na częściową ocenę na ile chińska mniejszość etniczna wpływa na możliwość pokonania barier kulturowych na rynkach Ameryki Łacińskiej, a tym samym na decyzję o lokalizacji kapitału.

(6,19%), branych pod uwagę przy tworzeniu *Globalnego Indeksu Konkurencyjności* [Doing Business 2013].

Tabela 21. Zestawienie zmiennych objaśniających³⁴.

Hipoteza	Zmienna	Skrót	Oczekiwany znak	Źródło danych/	Jednostka
H2a	Nominalne PKB	PKB	+	World Bank (2013)	mln USD
H2a	Nominalne PKB per capita	PKBPC	+	World Bank (2013)	tys. USD
H2b	Global Competitiveness Index	GCI	-	World Economic Forum (2013)	1-7
H2c	Ease of Doing Business	EODB	-	World Bank (2013)	1-183
H2d	Udział rud metali oraz surowców energetycznych w całkowitym eksporcie towarów	FOMEXP	+	World Bank (2013)	%
H2d	Udział zasobów naturalnych w PKB	ZNPKB	+	World Bank (2013)	%
H2e	Ludność ur. w Chinach i pochodzenia chińskiego	LudChRL%	+	(ANEKS)	%

Źródło: [opracowanie własne]

Tabela 21 przedstawia zmienne, którymi autor posłużył się zarówno w wykonanych obliczeniach statystycznych, jak i w późniejszej interpretacji wyników. Oczekiwany znak odnosi się bezpośrednio do założonych hipotez, z kolei znajdująca się w ostatniej kolumnie jednostka umożliwi liczbową interpretację uzyskanych wyników.

5.2.3. Wyniki badań ekonometrycznych

Obliczenia współczynników korelacji liniowej Pearsona oraz analizę regresji wykonano przy pomocy programu IBM SPSS Statistics. Wyniki zostały zaprezentowane w następującej kolejności:

1. Korelacja liniowa Pearsona:
 - a) zmienne z modelu 1 i 2 (tabela 22).
 - b) zmienne z modelu 3 i 4 (tabela 23).
2. Modele i tablice analizy regresji:
 - a) model 1. – zmienna zależna ZIB.
 - b) model 2. – zmienna zależna ZIB.

³⁴ Część danych statystycznych zgromadzonych przez autora przed wykonaniem badań empirycznych nie została ostatecznie wykorzystana w analizie regresji z uwagi na:

- możliwe wystąpienie współliniowości z innymi zmiennymi (IEF, ICRG),
- brak danych dla więcej niż 3 obserwowanych krajów (EXP, IMP, EXP&IMP, EXPPC, IMPPC, EXP&IMPPC, PATENT),
- techniczne aspekty analizy regresji (założono wykorzystanie zostanie maksymalnie 6 predyktorów w jednym modelu).

c) model 3. – zmienna zależna ZIBPC.

d) model 4. – zmienna zależna ZIBPC.

Korelacja liniowa Pearsona

Celem przeprowadzonych obliczeń współczynnika korelacji Pearsona było określenie poziomu zależności liniowej między zmiennymi. Pierwsza tablica korelacji obejmuje predyktory, które zostały wykorzystane w analizie regresji ze zmienną zależną ZIB (skumulowana wartość ZIB): PKB, PKBPC, ZNPKB, FOMEXP, EODB, GCI, LudChRL%.

Tabela 22. Korelacja Pearsona - zmienna zależna - ZIB³⁵

	ZIB	PKB	PKBPC	GCI	EODB	ZNPKB	LudChRL%	FOMEXP
ZIB	1							
PKB	,810***	1						
PKBPC	,092	,130	1					
GCI	,223	,300	,605**	1				
EODB	,016	-,079	-,316	-,669**	1			
ZNPKB	,062	,033	,211	-,061	,083	1		
LudChRL%	,371*	,161	-,054	,117	-,192	,078	1	
FOMEXP	,121	,067	,130	,060	-,014	,857**	,315	1
***. Korelacja jest istotna na poziomie 0.001 (dwustronnie).								
**. Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).								
*. Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).								

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie wyników SPSS]

Istotna z punktu widzenia celu pracy jest pierwsza kolumna. Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, że:

1. Istnieje silna, istotna pozytywna korelacja między poziomem ZIB a poziomem PKB ($r(27) = 0,81$, $p < 0.001$). Oznacza to, że wraz ze wzrostem poziomu PKB gospodarki, wartość inwestycji rośnie (i odwrotnie).
2. Istnieje średnia, istotna, pozytywna korelacja między odsetkiem ludności pochodzenia chińskiego (LudChRL%) w kraju goszczącym a napływem chińskiego kapitału ($r(27) = 0,37$, $p < 0.05$). Uzyskana wartość pozwala przypuszczać, że im większa chińska mniejszość etniczna w danym kraju Ameryki Łacińskiej, tym więcej jest tam kierowanych inwestycji (i odwrotnie).

³⁵ Kompletne tablice korelacji liniowej Pearsona z programu IBM SPSS zostały przedstawione w zał. 8.

Druga tablica korelacji liniowej Pearsona (tabela 23) zawiera zmienne wykorzystane przy analizie regresji ze zmienną zależną ZIBPC. Zrezygnowano jednocześnie z ujęcia obliczeniach zmiennej PKB.

Tabela 23. Korelacja Pearsona – zmienna zależna ZIBPC

	ZIBPC	PKBPC	GCI	EODB	ZNPKB	LudChRL%	FOMEXP
ZIBPC	1						
PKBPC	,512**	1					
GCI	0,077	,605**	1				
EODB	-0,239	-0,316	-,669**	1			
ZNPKB	,676***	0,211	-0,061	0,083	1		
LudChRL%	0,163	-0,054	0,117	-0,192	0,078	1	
FOMEXP	,419*	0,13	0,06	-0,014	,857**	0,315	1
***. Korelacja jest istotna na poziomie 0.001 (dwustronnie).							
**. Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).							
*. Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).							

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie wyników SPSS]

Wykonane obliczenia pozwalają na wysunięcie następujących wniosków:

1. Istnieje silna, istotna, pozytywna korelacja między PKBPC a ZIBPC ($r(27) = 0,51$, $p < 0,01$). Oznacza to, że im większy jest dochód na mieszkańca, tym większy obserwowany napływ chińskich ZIB w przeliczeniu na osobę (i odwrotnie).
2. Istnieje średnia, istotna, pozytywna korelacja między ZIBPC a ZNPKB ($r(27) = 0,68$, $p < 0,001$), co należy interpretować, że im większy jest udział zasobów naturalnych w całkowitym PKB, tym więcej obserwowanych jest inwestycji per capita (i odwrotnie).
3. Istnieje średnia, istotna, pozytywna korelacja między FOMEXP a ZIBPC ($r(27) = 0,42$, $p < 0,05$). Jej wartość wskazuje, że im większy jest udział surowców (rud metali oraz paliw) w całkowitym eksporcie towarów, tym więcej ZIB per capita obserwowanych jest w kraju goszczącym (i odwrotnie).

Przedstawione wyżej wyniki obliczeń współczynników korelacji liniowej Pearsona pozwalają na wysunięcie założenia, że na wartość skumulowaną zagranicznych inwestycji bezpośrednich (całkowitych oraz per capita) w krajach Ameryki Łacińskiej wpłynęły takie czynniki, jak PKB, PKBPC, udział ludności chińskiego pochodzenia w całkowitej liczbie ludności (LudChRL%) oraz uzależnienie gospodarki od surowców naturalnych mierzone za pomocą dwóch wskaźników: ZNPKB oraz FOMEXP.

Analiza regresji³⁶

A. Zmienna zależna- ZIB

Model 1. (zmienna objaśniająca FOMEXP)

Pierwotny model równania regresji:

$$ZIB = \alpha + \beta_1 PKB + \beta_2 PKBPC + \beta_3 EODB + \beta_4 GCI + \beta_5 LudChRL\% + \beta_6 FOMEXP + \varepsilon$$

Gdzie:

β to współczynniki modelu

ε to błąd o wartości oczekiwanej zero

Tabela 24. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna ZIB³⁷

Model - Podsumowanie							
R	R ²	Skorygowane R ²	Błąd standardowy oszacowania				
0,844	,712	,685	3071,63717				
Współczynniki							
	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy	Beta			Tolerancja	VIF
(Stała)	-197,729	719,864		-,275	,786		
LudChRL%	5,154	2,451	,249	2,102	,048	,977	1,023
PKB	,011	,002	,770	6,499	,000	,977	1,023

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie wyników SPSS]

- Model jest istotny statystycznie – $F = 25,98$, $p < 0,001$.
- Współczynnik wariancji (VIF) obu predyktorów wynosi 1,023, w związku z czym nie zaobserwowano współliniowości.
- Wykonanie obliczeń analizy regresji metodą eliminacji wstecznej pozwoliło na zidentyfikowanie dwóch zmiennych istotnych, pozwalających przewidzieć wartość ZIB: PKB oraz LudChRL%.
- Oba predyktory wyjaśniają 71,2% wariancji zmiennej zależnej ($R^2 = 0,712$)
- Łączna korelacja predyktorów oraz zmiennej zależnej jest na poziomie $R = 0,84$.
- Błąd standardowy oszacowania wynosi 3071,63717, co oznacza, że przy przewidywaniu wartości ZIB możemy pomylić o 3071,64 mln USD w górę lub w dół.

³⁶ Kompletny przebieg przeprowadzonych obliczeń w programie IBM SPSS (wszystkie modele) został przedstawiony w zał. 9 i zał.10.

³⁷ Współczynniki B generowane przez program IBM SPSS to w rzeczywistości współczynniki beta (język oprogramowania nie zawiera znaków alfabetu greckiego).

Ostatecznie model regresji przyjmuje zatem następujący kształt:

$$ZIB = ,011 * PKB + 5,154 * LudChRL\% - 197,729$$

Model 2. (zmienna objaśniająca ZNPKB)

W modelu drugim, zamiast zmiennej FOMEXP, przyjęto predyktor ZNPKB. Pierwotny model równania regresji wyglądał zatem następująco:

$$ZIB = \alpha + \beta_1 PKB + \beta_2 PKBPC + \beta_3 EODB + \beta_4 GCI + \beta_5 LudChRL\% + \beta_6 ZNPKB + \varepsilon$$

Wyniki przeprowadzonej analizy regresji z powyższymi zmiennymi, zgodnie z oczekiwaniami, były takie same jak w przypadku poprzedniego modelu, w związku z czym ostateczny model kształtuje się jak w modelu 1. (zał.9).

B. zmienna zależna - ZIBPC

Model 3. (zmienna objaśniająca FOMEXP)

Pierwotny model równania regresji:

$$ZIBPC = \alpha + \beta_1 PKBPC + \beta_2 EODB + \beta_3 GCI + \beta_4 LudChRL\% + \beta_5 FOMEXP + \varepsilon$$

Tabela 25. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna ZIBPC (1)

Model – Podsumowanie								
R	R ²	Skorygowane R ²	Błąd standardowy oszacowania					
,723	,523	,423	,138004					
Współczynniki								
	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane		t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy	Beta				Tolerancja	VIF
(Stała)	1,314	,544			2,417	,026		
PKBPC	,029	,009	,668		3,144	,005	,556	1,799
GCI	-,310	,125	-,649		-2,473	,023	,364	2,746
EODB	-,002	,001	-,453		-2,087	,051	,533	1,878
FOMEXP	,002	,001	,302		1,813	,086	,904	1,106

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie wyników SPSS]

- Model jest istotny statystycznie – F =4,01, p<0,005.
- Współczynnik wariancji (VIF) predyktorów waha się między 1,10 a 2,75, w związku z czym nie zaobserwowano współliniowości.
- Wykonanie obliczeń analizy regresji metodą eliminacji wstecznej pozwoliło na zidentyfikowanie czterech zmiennych istotnych, które pozwalają przewidzieć wartość ZIB per capita: PKBPC, FOMEXP, GCI oraz EODB.
- Predykatory wyjaśniają 52,3% wariancji zmiennej zależnej (R²=0,523).

- Łączna korelacja predyktorów oraz zmiennej zależnej jest na poziomie $R=0,72$.
- Błąd standardowy oszacowania wynosi $,138004$, co oznacza, że przy przewidywaniu wartości ZIB per capita możemy pomylić o 138 USD w górę lub w dół.

Po wykluczeniu zmiennych nieistotnych ostatecznie model kształtuje się:

$$ZIBPC = 1,314 + ,029 * PKBPC - ,002 * EODB - ,203 * GCI + ,002 * FOMEXP$$

Z powyższego równania wynika, że jeżeli wartości przyjętych predyktorów wyniosłyby zero, wówczas wartość ZIB per capita wyniosłaby 1314 USD.

Model 4. (zmienna objaśniająca ZNPKB)

Pierwotny model równania regresji:

$$ZIBPC = \alpha + \beta_1 PKBPC + \beta_2 EODB + \beta_3 GCI + \beta_4 LudChRL\% + \beta_5 ZNPKB + \varepsilon$$

Tabela 26. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna ZIBPC (2)

Model - Podsumowanie							
R	R ²	Skorygowane R ²	Błąd standardowy oszacowania				
,830	,690	,624	,111358				
Współczynniki							
	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standardyzowane	t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy	Beta			Tolerancja	VIF
(Stała)	,933	,455		2,052	,054		
PKBPC	,017	,008	,394	2,055	,054	,445	2,248
ZNPKB	,008	,002	,588	3,903	,001	,721	1,387
EODB	-,002	,001	-,445	-2,540	,020	,533	1,876
GCI	-,203	,106	-,424	-1,903	,072	,329	3,035

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie wyników SPSS]

- Model jest istotny statystycznie – $F=10,55$, $p<0,001$.
- Współczynnik wariancji (VIF) predyktorów waha się między 1,39 a 3,03, w związku z czym nie zaobserwowano współliniowości.
- Wykonanie obliczeń analizy regresji metodą eliminacji wstecznej pozwoliło na zidentyfikowanie czterech zmiennych istotnych, które pozwalają przewidzieć wartość ZIB per capita: PKBPC, ZNPKB, GCI oraz EODB.
- Predyktory wyjaśniają 69 % wariancji zmiennej zależnej ($R^2=0,690$).
- Łączna korelacja predyktorów oraz zmiennej zależnej jest na poziomie $R=0,83$.
- Błąd standardowy oszacowania wynosi $,111358$, co oznacza, że przy przewidywaniu wartości ZIB per capita możemy pomylić o 111 USD w górę lub w dół.

Ostatecznie model regresji przyjmuje zatem następujący kształt:

$$ZIBPC = ,933 + ,017 * PKBPC - ,002 * EODB - ,203 * GCI + ,008 * ZNPKB$$

W poniższej tabeli zestawiono wyniki wszystkich przeprowadzonych wyżej obliczeń.

Tabela 27. Zestawienie modeli ekonometrycznych

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Zmienna zależna	ZIB	ZIB	ZIBPC	ZIBPC
Wyraz wolny	-197,729	-197,729	1,314	0,933
LudChRL%	5,154**	5,154**		
PKB	0,011*	0,011*		
PKBPC			0,029**	
GCI			-0,31**	-0,203*
EODB			-0,002**	-0,002**
ZNPKB				0,008***
FOMEXP			0,002*	
PKBPC				0,017**
R²	0,712	0,712	0,523	0,69

Poziomy istotności: ***p<0,01, **p<0,05, *p<0,10

Źródło: [Opracowanie własne na podstawie wyników SPSS]

Ograniczenia badań empirycznych:

- Z uwagi na próbę 27 państw autor założył, że w jednym modelu nie zostanie zastosowanych więcej niż 6 predyktorów.
- Oprogramowanie IBM SPSS Statistics przyjmuje próg wykluczenia zmiennej z modelu w procedurze eliminacji wstecznej 0,10. Na potrzeby analizy w niniejszej pracy pozostawiono wartości domyślne.
- Pierwotnie autor założył, że dane dotyczące ryzyka politycznego oraz klimatu inwestycyjnego zostaną wprowadzone do analizy z dwuletnim opóźnieniem, jednak z uwagi na fakt, że część danych nie była dostępna za lata 2003-2004, zrezygnowano z tego pomysłu.

Powyższe ograniczenia nie przeszkodziły w przeprowadzeniu wiarygodnych badań ekonometrycznych.

5.2.4. Interpretacja wyników

Badania ekonometryczne przeprowadzone w niniejszej części pracy miały za zadanie wskazanie pewnych czynników wpływających na atrakcyjność inwestycyjną rynków latynoamerykańskich i jednocześnie kryteriów, którymi kierują się chińskie KTN przy wyborze kierunku inwestycji. Wykazano istnienie kilku istotnych cech wyjaśniających dynamikę podejmowanych inwestycji przez chińskie w latach 2005-2012.

Z uwagi na fakt, że przyjęto modele z dwoma różnymi zmiennymi zależnymi, ocena wyników analizy regresji zostanie przeprowadzona w dwóch etapach, z odniesieniem do przyjętych w niniejszej pracy hipotez szczegółowych.

Modele ze zmienną zależną ZIB

Wykonane badania empiryczne wykazały istotność dwóch zmiennych objaśniających: PKB oraz LudChRL%. Wyniki wskazują, że im większa gospodarka kraju goszczącego (mierzona przez PKB), tym więcej chińskich inwestycji napływa na ten rynek (modele 1 oraz 2). Rezultat ten potwierdza wnioski z wcześniejszych badań [Buckley i in. 2007; Duanmu 2011; Kolstad i Wiig 2011, Cheung and Qian 2008]. Rezultat ten nie dziwi biorąc pod uwagę znaczące dysproporcje w wielkościach gospodarek poszczególnych krajów branych pod uwagę w badaniu. Hipoteza (**H2a**) mówiąca, że **chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie są pozytywnie związane z wielkością** została zatem pozytywnie zweryfikowana.

Współczynnik beta przy wskaźniku LudChRL% oznacza, że wzrost udziału ludności chińskiego pochodzenia w całkowitej liczbie ludności kraju goszczącego o 1 p.p. skutkuje wzrostem ZIB o 5,15 mln USD. Oznacza to, że im dane państwo Ameryki Łacińskiej jest bliższe kulturowo, tym więcej chińskich inwestycji jest kierowanych na jego rynek. Potwierdzona została tym samym hipoteza (**H2e**), mówiąca, że **chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów bliskich kulturowo**. Rezultat ten jest zbieżny z wnioskami m.in. Buckley i in. [2007] oraz Quer, Claver I Rienda [2012], którzy zaproponowali kilka możliwych wyjaśnień znaczenia bliskości kulturowej dla napływu chińskich ZIB. Pozytywna rola mniejszości etnicznej dla napływu inwestycji oznacza, że może być ona istotnym „aktywem” pozwalającym na uzyskanie wymiernych korzyści przez chińskie przedsiębiorstwa. Silne powiązania międzynarodowe ludności chińskiego pochodzenia (znane jako *guanxi*) mogą prowadzić do zmniejszenia poziomu ryzyka inwestycji, a tym samym kosztów internacjonalizacji przedsiębiorstw [Lin i SI 2010].

Modele ze zmienną zależną ZIBPC

Wyniki badań empirycznych wskazały na istotność pięciu zmiennych: PKBPC, GCI, EODB, ZNPKB oraz FOMEXP. Pozytywny znak przy predyktorze PKBPC (w modelach 3 i 4) pozwala na potwierdzenie hipotezy (**H2a**), że **chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie są pozytywnie związane z wielkością rynku kraju goszczącego**. Wielkość rynku była wielokrotnie wskazywanym czynnikiem determinującym napływ ZIB, jednak zwykle odnosiła się do krajów rozwiniętych. Taki rezultat odnoszący się do gospodarek

latynoamerykańskich może świadczyć o tym, że chińskie KTN docelowo mają zamiar realizować na rynkach Ameryki Łacińskiej w większym stopniu projekty typu *market-seeking*. Innymi słowy, należy się spodziewać przyszłości inwestycji daleko wykraczających poza sektor zasobów naturalnych.

Współczynnik β zmiennej GCI ma wartość ujemną zarówno w modelu 3, jak i 4 (odpowiednio: $\beta = -0,310$, $p < 0,05$ oraz $\beta = -0,203$, $p < 0,1$), co oznacza, że wzrost w indeksie konkurencyjności o jeden punkt powoduje spadek ZIB per capita o odpowiednio 203 lub 310 USD. Wynik ten potwierdza oczekiwania autora, że niedoskonałości rynkowe oraz niekorzystne uwarunkowania instytucjonalne nie stanowiły przeszkody dla napływu chińskiego kapitału w formie ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012. W związku z powyższym pozytywnie została zweryfikowana hipoteza **H2b: Niska konkurencyjność kraju goszczącego nie wpływa negatywnie na wzrost wartości chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich**. Mimo, iż takie postrzeganie ryzyka, zdaniem wielu obserwatorów, stoi niejako w sprzeczności do zachowań, jakie obserwuje się wśród przedsiębiorstw z krajów wysoko rozwiniętych [Busse i Hefeker 2005], istnieje kilka możliwych uzasadnień tego trendu. Przede wszystkim, chińskie SOEs skupiają się bardziej na realizacji polityki ChRL, aniżeli maksymalizacji zysku. Poza tym, ZIB kierowane są często do krajów, którymi nie są zainteresowane korporacje z krajów rozwiniętych – właśnie ze względu na istniejące tam ryzyko polityczne oraz ekonomiczne [Buckley i in. 2007]. Przewagi konkurencyjne chińskich przedsiębiorstw uzyskane dzięki wsparciu rządowemu mogą zrekompensować ryzyko istniejące na mniej stabilnych rynkach [Voss i in. 2009]. Można przypuszczać również, że Chiny kierują kapitał do krajów, które ideologicznie odpowiadają stylowi kierowania gospodarką chińską, opartemu na zdecydowanym interwencjonizmie państwowym.

Wartość ujemna przy predyktorze EODB w modelach 3 i 4 ($\beta = 0,02$, $p < 0,05$) oznacza, że pogorszenie pozycji kraju w rankingu *Ease of Doing Business* (Indeks Łatwości Prowadzenia Interesów) skutkuje zmniejszeniem napływu kapitału. Innymi słowy, im gorszy klimat inwestycyjny był obserwowany w kraju Ameryki Łacińskiej (w badanym okresie 2005-2012), tym mniej zainteresowane były tym rynkiem chińskie KTN. Rezultat ten jest zgodny z oczekiwaniami autora oraz rezultatami wcześniejszych badań empirycznych, co pozwala na pozytywną weryfikację hipotezy (**H2c**), że **korzystny klimat inwestycyjny wpływa pozytywnie na poziom inwestycji w kraju goszczącym**.

Również obie zmienne mające na celu wykazanie znaczenia surowców naturalnych przy wyborze kierunków inwestycji chińskich przedsiębiorstw okazały się istotne

statystycznie. Pozytywny znak współczynników β zarówno w przypadku udziału zasobów naturalnych w PKB (ZNPKB – $\beta = ,008$, $p < 0,001$) oraz udziału surowców naturalnych w całkowitym eksporcie kraju goszczącego (FOMEXP $\beta = ,002$, $p < 0,01$) wskazują że w okresie, który obejmowały badania (2005-2012) chińskie przedsiębiorstwa realizowały projekty w krajach, których gospodarka oparta jest na surowcach. Powyższe wyniki są zgodne z wnioskami prezentowanymi we wcześniejszych opracowaniach. Autorzy zwracali uwagę, że ekspansja inwestycyjna chińskich KTN w sektory surowcowe jest odpowiedzią na rosnące potrzeby gospodarki ChRL [Kolstad i Wiig 2011, Deng 2003, 2004]. Mając powyższe na uwadze można uznać, że potwierdzona została hipoteza (**H2d**), zakładająca, że **chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów, których gospodarka opiera się na eksploatacji zasobów naturalnych.**

5.2.5. Podsumowanie badań

Wzorzec lokalizacji inwestycji przez chińskie przedsiębiorstwa w Ameryce Łacińskiej wykazuje zarówno typowe, jak i niekonwencjonalne cechy. Badania dowodzą, że im większa bezwzględna wielkość rynku w kraju przyjmującym oraz im większy jest dochód PKB per capita, tym atrakcyjniejszy jest to rynek dla chińskich inwestorów. Wprawdzie wniosek ten nie był poparty dużą ilością projektów *market seeking* w badanym okresie, jednak należy oczekiwać w latach kolejnych intensyfikacji inwestycji tego typu. Poza tym, potwierdzono, że duży udział ludności chińskiej w całkowitej liczbie ludności kraju goszczącego jest także czynnikiem, który pomaga chińskim firmom pokonać bariery kulturowe. Chińska *diaspora* przyczyniła zatem się istotnie do integracji Chin ze światową gospodarką, również w formie przepływów inwestycyjnych. Udowodniono także, że chińskie KTN lokują swój kapitał w krajach, których gospodarka jest oparta na zasobach naturalnych i których eksport w dużej mierze stanowią rudy metali oraz surowce energetyczne. Wniosek ten, biorąc po uwagę strukturę sektorową chińskich inwestycji, również nie jest zaskakujący. Potrzeby surowcowe gospodarki chińskiej są wysokie i wraz z jej rozwojem na pewno będą rosły. Mimo, iż rząd chiński stara się zdywersyfikować kierunki realizowanych projektów *natural resource-seeking* (kraje azjatyckie, Afryka, Australia), kraje Ameryki Łacińskiej z pewnością pozostaną w najbliższym czasie istotnym źródłem surowców energetycznych.

Dość niekonwencjonalne, choć zgodne z oczekiwaniami są wyniki dotyczące wpływu środowiska biznesowego oraz konkurencyjności kraju goszczącego na lokalizację chińskich ZIB. Pozornie może się wydawać, że pozytywny wpływ klimatu inwestycyjnego, stoi

w opozycji do negatywnego oddziaływania wysokiej konkurencyjności gospodarki. Tendencję tę można jednak wyjaśnić w dwojaki sposób: po pierwsze, wskaźnik GCI zastosowany do weryfikacji znaczenia ryzyka polityczno-ekonomicznego odnosi się w większym stopniu do czynników ocenianych w skali makro, natomiast indeks *Ease of Doing Business* dotyczy bezpośrednio uwarunkowań funkcjonowania firm, często opartych na lokalnych regulacjach. A zatem, choć oba wskaźniki obejmują uwarunkowania instytucjonalne w kraju goszczącym, to odnoszą się jednak do dwóch różnych poziomów. Po drugie, rząd chiński prowadząc interesy poza granicami ChRL utrzymuje zasadę nieingerencji w sprawy wewnętrzne krajów. Innymi słowy chińskich inwestorów nie interesuje sytuacja polityczno-gospodarcza państwa przyjmującego inwestycje. Niektórzy autorzy wysuwają tezę, jakoby chiński kapitał celowo był kierowany na rynki problematyczne z punktu widzenia krajów rozwiniętych ze względu na niższe koszty wejścia na te rynki. Biorąc pod uwagę fakt, że większość realizowanych przez Chiny ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej zostało podjętych przez podmioty publiczne, należy przypuszczać, że realizowały one taką politykę rządu. Można również domniemywać (co jednak wymaga dalszych badań), że im bardziej niestabilna jest sytuacja polityczno-gospodarcza kraju goszczącego, tym więcej chińskich inwestycji kierowanych jest ku sektorom związanym z eksploatacją surowców naturalnych. Prace m.in. Kolstad i Wiig [2011] sugerują, że możliwy jest taki schemat funkcjonowania chińskich KTN na rynkach latynoamerykańskich. Zwiększone ryzyko inwestycyjne rekompensowane byłoby w tym przypadku przez zyski płynące z wydobycia surowców. Wymagane są jednak dalsze studia w tym obszarze celem weryfikacji tej tezy.

Omawiane wyniki sugerują, że chińskie inwestycje przyciągane są w dość niekonwencjonalny sposób w porównaniu do kryteriów lokalizacji ZIB przez korporacje z krajów rozwiniętych. Różnice te mają najprawdopodobniej swoje źródło w systemie gospodarczym Chin, chęci utrzymania wzrostu gospodarczego, kontekście instytucjonalnym polityki ZIB oraz w fakcie, że większość inwestycji dokonywana jest przez przedsiębiorstwa państwowe. Przedstawione rezultaty analizy ekonometrycznej przeprowadzonej w niniejszej części pracy są jednak zgodne z założonymi hipotezami szczegółowymi. Mając powyższe na uwadze należy uznać, że potwierdzona została druga hipoteza (główna), że: istnieją czynniki rynkowe oraz pozarynkowe w państwach Ameryki Łacińskiej wpływające na wartość i strukturę chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

5.3. Chińskie ZIB w świetle paradygmatu OLI oraz modelu LLL

Od wczesnych lat dziewięćdziesiątych kraje rozwijające się, m.in. tygrysy azjatyckie notują szybki wzrost ZIB. Według Dunninga [2000], przewagi konkurencyjne korporacji transnarodowych z krajów rozwijających się istotnie różnią się od przewag firm z krajów rozwiniętych. Na bazie doświadczeń tej drugiej grupy gospodarek budowane były dotychczasowe teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. *World Investment Report* identyfikuje trzy główne segmenty konkurencyjności KTN z krajów rozwijających się: (1) fachowa wiedza i przewagi własnościowe oparte na rozwoju technologicznym w różnych gałęziach przemysłu, (2) korzyści z uzyskanego dostępu do krajowych zasobów oraz (3) korzyści uzyskane dzięki specjalizacji w ramach części łańcucha wartości [UNCTAD 2006].

Przewagi te pozwalają przedsiębiorstwom skutecznie konkurować z KTN krajów rozwiniętych i angażować się w kapitałochłonne projekty inwestycyjne. Część firm stara się pozyskać aktywa strategiczne, centra R&D, technologie, marki, sieci dystrybucji czy kompetencje menedżerskie. Ten typ inwestycji jest określany w literaturze jako rozszerzanie aktywów (*asset augmenting*). Chiny, posiadając duże środki finansowe akumulowane na państwowych funduszach majątkowych mają szerokie możliwości pozyskiwania aktywów, jednak ten typ inwestycji nie jest dominujący na rynkach Ameryki Łacińskiej.

Tradycyjne teorie ZIB podkreślają przewagi własnościowe firm w procesie internacjonalizacji, w związku z czym są bardziej odpowiednie dla wyjaśniania ekspansji inwestycyjnej krajów rozwiniętych w rozwijających się. Chiny to nie tylko największy rozwijający się kraj, ale również druga największa gospodarka na świecie, będąca w nieustannej transformacji od ponad trzech dekad. Wprowadzane reformy pozwoliły chińskim przedsiębiorstwom nabyć pewne niepowtarzalne cechy wskutek warunków rynkowych, w jakich dotychczas funkcjonowały. Niezbędna jest zatem adaptacja istniejących teorii lub stworzenie nowych ram teoretycznych.

Zgodnie eklektycznym paradygmatem Dunninga (OLI), podjęcie inwestycji przez przedsiębiorstwo wymaga spełnienia przez nie trzech warunków: przewagi własnościowe (O – Ownership), przewagi lokalizacyjne (L - Location) oraz przewagi internalizacji (I - Internalization). Przewagi własnościowe stanowią posiadane przez przedsiębiorstwa zasoby umożliwiające ekspansję zagraniczną oraz zwiększające konkurencyjność przedsiębiorstwa. Przewagi lokalizacyjne odnoszą się do czynników związanych z krajem przyjmującym ZIB (zasoby naturalne, podatki, poziom wynagrodzeń etc.), natomiast

przewagi internalizacji zależą od możliwości wykorzystania kluczowych kompetencji KTN na rynku międzynarodowym.

Alternatywną i zarazem jedną z najnowszych koncepcji wyjaśniających ekspansję inwestycyjną korporacji transnarodowych z regionu Azji i Pacyfiku przedstawił Mathews [2006]. Zgodnie z nią przedsiębiorstwa chińskie, jako stosunkowo nowy element gospodarki światowej, nie opierają swoich działań na posiadanych zasobach jak w przypadku większości KTN z tzw. triady (USA, Unia Europejska, Japonia), a wykorzystują ZIB celem pozyskania nowych zasobów, których innymi sposobami nie mogłyby pozyskać. Model LLL Mathewsa stanowi zatem alternatywę dla paradygmatu eklektycznego, a jego konstrukcja została zarysowana szerzej w rozdziale 1.

Model LLL wydaje się stanowić interesujące ramy teoretyczne z uwagi na zacofanie technologiczne oraz pewne braki w umiejętnościach menedżerskich chińskich firm. *Linkage* oznacza w tym kontekście zdolność do identyfikacji i likwidacji pewnej luki istniejącej w przedsiębiorstwie. Na rodzimym rynku chińskie przedsiębiorstwa znane są z silnego zaangażowania w poszukiwanie nowych możliwości oraz wydajności. Ich ekspansja zagraniczna może zatem być postrzegana jako pewne przedłużenie tych wysiłków. *Leverage* oznacza możliwości wykorzystania kompetencji przedsiębiorstw, dzięki którym możliwe jest, we współpracy z podmiotami zagranicznymi, osiągnięcie przewagi na danym rynku [Peng, 2011]. *Learning* z kolei jest chyba najbardziej niezwykłym wśród motywów/procesów wyodrębnionym przez Mathewsa. Zgodnie z nim chińskie przedsiębiorstwa w odróżnieniu od zachodnich, które przekazują wiedzę „jak coś wykonywać”, same są gotowe do przejmowania nowych kompetencji czy technologii od lokalnych podmiotów gospodarczych.

Oba modele prezentują zatem dwa odmienne ujęcia: Paradygmat Eklektyczny jest bardziej skoncentrowany na wnętrzu przedsiębiorstwa, podczas gdy model LLL skupia się na aspektach zewnętrznych działalności. Model OLI traktuje firmę jako podstawową jednostkę analizy, nie biorąc pod uwagę wpływu czynników zewnętrznych. Z drugiej strony model LLL sugeruje, że inwestycje są podejmowane w celu absorpcji wiedzy i doświadczenia, co nie ma potwierdzenia w strukturze sektorowej inwestycji chińskich w krajach Ameryki Łacińskiej. Model LLL bierze pod uwagę długotrwały proces ekspansji firm, natomiast model OLI ma charakter statyczny.

Różnice te wynikają z faktu, że oba modele zostały wyprowadzone na podstawie obserwacji odmiennych podmiotów gospodarczych: model OLI powstał na podstawie analizy działań amerykańskich KTN, które kładą nacisk na wykorzystywanie własnych przewag technologicznych i doświadczeń menedżerskich na rynkach międzynarodowych, podczas gdy

model LLL jest oparty na badaniach empirycznych dotyczących przedsiębiorstw z Korei Południowej i Tajwanu. Korporacje koreańskie oraz tajwańskie aktywnie angażowały się w globalnym łańcuchu wartości, włączając się na rynki międzynarodowe i nabywając na nich nowe kompetencje.

W literaturze trwa dyskusja na temat przydatności modeli LLL oraz OLI dla wyjaśnienia ekspansji chińskich przedsiębiorstw w krajach rozwijających się. Na podstawie wyników przeprowadzonych w niniejszej pracy badań empirycznych wydaje się, że modelem bardziej odpowiednim dla zobrazowania chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej jest model OLI, jednak z pewnymi modyfikacjami.

Koncepcja Mathewsa została odrzucona z uwagi na bardzo niewielki udział projektów inwestycyjnych, których celem było zdobycie wiedzy, kompetencji czy technologii. Chińskie ZIB w Ameryce Łacińskiej nie są związane z luką istniejącą w przedsiębiorstwach (*linkage*), a przede wszystkim z polityką państwa. *Leverage*, a zatem motyw współpracy z lokalnymi podmiotami jest rzeczywiście obecny, natomiast kooperacja ta jest w większym stopniu determinowana chęcią znalezienia łatwego dostępu do surowców, niż ambicjami związanymi ze zdobywaniem wiedzy czy postępowaniem technologicznym. W związku z powyższym trudno jest mówić również o trzecim motywie, *learning*, ponieważ inwestycje obejmują branże, w których chińskie przedsiębiorstwa mają już duże doświadczenie. Reasumując, w przypadku chińskich inwestycji zagranicznych w Ameryce Łacińskiej – biorąc pod uwagę silny udział oraz rozkład sektorowy ZIB, nie można potwierdzić przydatności modelu LLL.

Paradygmat eklektyczny umożliwia w większym stopniu wyjaśnienie ekspansji firm z rynków rozwijających się w kierunku innych gospodarek tego typu, wymagane jest jednak przyjęcie nowych założeń. Zmodyfikowany przez autora model OLI (tabela 28) został stworzony na bazie przeprowadzonych w niniejszej pracy badań empirycznych i może (w pewnym zakresie) wyjaśniać dlaczego korporacje chińskie podejmują działalność inwestycyjną na rynkach rozwijających. Poza tym umożliwia porównanie charakteru ekspansji chińskich przedsiębiorstw z tradycyjnym modelem inwestycji realizowanych przez KTN krajów rozwiniętych. Zmodyfikowany model wskazuje, że przewagi własnościowe firm mają swoje źródło w zasobach państwowych pozyskanych przez przedsiębiorstwa za pomocą odpowiednich mechanizmów administracyjnych. O tego rodzaju przewagach wspominała już część autorów [Dunning i Lundan 2008, Yuefang, Liefner i Wang 2013].

Pomoc finansowa oraz odpowiednio prowadzona przez rząd polityka kursu walutowego ułatwiają firmie wejście na rynek zagraniczny. Co jednak ważne, przewagi te z czasem przeradzają się w przewagi firm, które umożliwiają osiągnięcie sukcesu na bliskich

kulturowo rynkach. Przewagi lokalizacyjne rynku opierają się na wynikach badań ekonometrycznych w niniejszej pracy. Na podstawie kilku kryteriów zidentyfikowane zostają rynki, w których eksplorowane są sektory gwarantujące stabilny rozwój gospodarczy Chin.

Tabela 28. Zmodyfikowany model OLI.

Rodzaj przewagi	Model OLI	Zmodyfikowany model OLI
Przewagi własnościowe	Przewagi związane z firmą: - zasoby wykwalifikowanej siły roboczej (kadry menedżerska), - metody zarządzania - kapitał, - wielkość przedsiębiorstwa, - unikatowa technologia, - potencjał badawczy,	Przewagi związane z krajem macierzystym: - wsparcie administracji rządowej (finansowe, informacyjne, ubezpieczeniowe), - polityka kursu walutowego,  Przewagi związane z firmą: - wielkość przedsiębiorstwa - unikatowa technologia - <i>guanxi</i> , - zdolność do podejmowania ryzyka
Przewagi lokalizacyjne	Atrakcyjność rynku zagranicznego: - niższe ceny czynników produkcji , - kwalifikacje/wydajność siły roboczej, - technologie, - wielkość rynku, - zasoby naturalne, - niskie koszty transportu, - podobieństwo kulturowe, - akceptacja społeczeństwa dla obcego kapitału, - wsparcie instytucjonalne, - infrastruktura,	Atrakcyjność rynku zagranicznego: - wielkość rynku , - zasoby naturalne, - podobieństwo kulturowe, - wsparcie instytucjonalne rynku goszczącego,
Przewagi internalizacji	Korzyści z punktu widzenia przedsiębiorstwa: - obniżenie kosztów działalności gospodarczej, - transfer technologii, - nowe rynki zbytu,	Korzyści z punktu widzenia państwa: - kontrola źródeł zaopatrzenia gospodarki w zasoby naturalne - zmniejszenie niepewności gospodarczej, Korzyści z punktu widzenia przedsiębiorstwa: - możliwość ominięcia barier podatkowych (raje podatkowe), - nowe rynki zbytu,

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Flejtarski i Wahl [2003, s.87-88], Rymarczyk [1996, s. 115] oraz Budnikowski [2006, s. 146.]

. Przedstawione wyżej ramy mają jednak charakter dość statyczny, ponieważ, po pierwsze nie wskazują na występującą interakcję pomiędzy poszczególnymi elementami modelu, a po drugie, model ten „ignoruje” zdobywaną wiedzę i doświadczenie przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji. Niemniej jednak, zmodyfikowany model OLI

stanowi podsumowanie czynników skłaniających przedsiębiorstwa chińskie do podejmowania ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012.

Bazując na przewagach uzyskanych od rządu chińskie KTN mają szanse na stałe zagościć w globalnym łańcuchu wartości, uzyskując również z czasem kompetencje w zarządzaniu oraz (czego należy oczekiwać w przyszłości) nowoczesne technologie w wybranych niszach rynkowych. Tego rodzaju perspektywa przed chińskimi przedsiębiorstwami możliwa jest również na rynkach latynoamerykańskich.

Motywacje chińskich KTN ewoluują wraz ze stopniowym przechodzeniem ChRL do systemu gospodarki rynkowej. Przedsiębiorstwa chińskie zdobywają obecnie doświadczenie na arenie międzynarodowej, dzięki któremu staną się z pewnością bardziej konkurencyjne. Należy przypuszczać, że lista przewag własnościowych będzie z czasem dłuższa. Tradycyjne teorie są w stanie po części wyjaśnić ekspansję Chin, w szczególności w krajach rozwiniętych (Huawei i ZTE mogą służyć jako przykłady), jednak w przypadku Ameryki Łacińskiej, w której większość chińskich inwestycji dokonywana jest przez przedsiębiorstwa państwowe w kierunku kilku wybranych sektorów, dotychczasowe modele okazują się mniej użyteczne. Na obecnym etapie rząd nadal odgrywa dużą rolę przy określaniu kierunków ZIB. Tendencja ta z pewnością utrzyma się w najbliższych latach, co tym bardziej rodzi konieczność budowy nowych ram teoretycznych, bądź adaptacji istniejących teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zresztą, jak zauważył Buckley, "powstaje pytanie, czy chińskie inwestycje rzeczywiście mogą być wyjaśnione w tradycyjnych ujęciach teoretycznych, czy potrzebna jest szczególna teoria do wyjaśnienia tego zjawiska." [Buckley i in. 2007]. Wydaje się, że pytanie to pozostaje wciąż otwarte.

Zakończenie

W przeprowadzonych dotychczas badaniach empirycznych prezentowanych w literaturze, nie analizowano szczegółowo determinant kierunków, poziomu i struktury sektorowej chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej. Stąd też próba odpowiedzi na postawione w rozprawie pytanie, jakie czynniki i w jakim stopniu uwarunkowują wielkość oraz charakter aktywności inwestycyjnej Chińskiej Republiki Ludowej, wydaje się być istotna zarówno z poznawczego, jak i praktycznego punktu widzenia. Na potrzeby niniejszej rozprawy przeprowadzono badania jakościowe oraz ilościowe, które miały umożliwić przyjęcie, bądź odrzucenie postawionych w niniejszej pracy hipotez. Rezultaty przeprowadzonych badań pozwoliły na lepsze zrozumienie mechanizmów funkcjonowania chińskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej. W niniejszej pracy zastosowany został podział czynników determinujących poziom, strukturę i kierunek inwestycji na: czynniki typu *push* (z perspektywy kraju macierzystego) oraz czynniki typu *pull* (z perspektywy kraju pochodzenia).

Analiza literaturowa oraz badanie kwestionariuszowe, poszerzone o przeprowadzone wywiady z ekspertami, pozwoliły na wysunięcie wartościowych wniosków odnośnie czynników typu *push*, które zaprezentowane zostały w poniższych punktach:

1. Realizowana po 1992 roku polityka inwestycyjna umożliwiła powołanie do życia instytucji, mających pośredni lub bezpośredni wpływ na poziom, strukturę oraz kierunki chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej.
2. Chińska administracja rządowa dysponuje szerokim spektrum instrumentów oddziaływania względem zarówno państwowych, jak i prywatnych przedsiębiorstw podejmujących zagraniczne inwestycje bezpośrednie.
3. Ekspansja chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej finansowana jest w znacznej mierze ze środków zgromadzonych w państwowych funduszach inwestycyjnych, administrowanych przez podległe chińskiemu rządowi instytucje.
4. Struktura sektorowa inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej odzwierciedla pozycje wymienione w katalogach wspieranych inwestycji, które są wypadkową realizowanej przez chiński rząd polityki gospodarczej.
5. Poziom relacji dyplomatycznych między ChRL a krajem goszczącym oddziałuje na intensywność podejmowanych na tym rynku inwestycji bezpośrednich.

6. Głównym czynnikiem hamującym rozwój ZIB chińskich KTN jest skomplikowany proces autoryzacji inwestycji.

Wnioski z poprowadzonych badań empirycznych umożliwiły uszeregowanie narzędzi oddziaływania stosowanych przez administrację państwową względem przedsiębiorstw podejmujących inwestycje bezpośrednie, które ostatecznie podzielono na:

- a) Narzędzia wspierające, obejmujące finansowanie inwestycji, politykę podatkową oraz ryzyko inwestycyjne (m.in. zwolnienia podatkowe, dotacje, kredyty, ubezpieczenia).
- b) Narzędzia zalecające, do których autor zaliczył katalogi wspieranych i zabronionych inwestycji oraz system informacji o krajach goszczących.
- c) Narzędzia monitorujące, w zakres których wchodzi działania związane z autoryzacją ZIB oraz system kontroli proinwestycyjnej.

Podsumowując wnioski dotyczące czynników typu *push*, należy stwierdzić, że wzorzec zachowania chińskich inwestorów na rynkach latynoamerykańskich ma silny związek ze strukturą własnościową przedsiębiorstw podejmujących inwestycje, posiadanymi przez Chiny rezerwami walutowymi, systemem polityczno-gospodarczym obserwowanym w ChRL oraz przede wszystkim realizowaną polityką zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Odnosząc się wprost do postawionej przez autora pierwszej hipotezy:

H1: Poziom i struktura sektorowa chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej jest wypadkową realizowanej po 1992 roku polityki zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez ChRL

należy stwierdzić, iż na podstawie uzyskanych przez autora wyników badań empirycznych została ona zweryfikowana pozytywnie.

Druga część badań empirycznych dotyczyła czynników związanych z krajem goszczącym (czynników typu *pull*). W ramach przeprowadzonych badań ekonometrycznych wykonano obliczenia współczynników korelacji liniowej Pearsona oraz analizę regresji liniowej. Wyniki badań empirycznych pozwalają na sformułowanie kilku podstawowych wniosków końcowych:

1. Istnieje silny, pozytywny związek między wielkością gospodarki kraju goszczącego (mierzoną za pomocą PKB całkowitego oraz PKB per capita) a napływem chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Tym samym, pierwsza hipoteza szczegółowa

(chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie są pozytywnie związane z wielkością rynku kraju goszczącego) została pozytywnie zweryfikowana.

2. Nie uzyskano wyniku sugerującego, że w krajach charakteryzujących się wysoką konkurencyjnością należy się spodziewać wyższego napływu kapitału w formie chińskich ZIB, w związku z czym druga hipoteza szczegółowa (niska konkurencyjność kraju goszczącego nie wpływa negatywnie na wzrost wartości chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich) została również potwierdzona.
3. Udowodniono, że korzystny klimat inwestycyjny w kraju goszczącym ma pozytywny wpływ na obecność chińskich KTN na tym rynku. Rezultat ten jest zgodny z oczekiwaniami autora, co pozwoliło na pozytywną weryfikację trzeciej hipotezy szczegółowej (korzystny klimat inwestycyjny wpływa pozytywnie na poziom inwestycji w kraju goszczącym).
4. Wykazano również, że wysoki udział zasobów naturalnych w strukturze PKB oraz wysoki udział surowców naturalnych w całkowitym eksporcie kraju przyjmującego jest pozytywnie związany z napływem chińskich ZIB. Mając powyższe na uwadze można uznać, że potwierdzona została także czwarta hipoteza szczegółowa (chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów, których gospodarka opiera się na eksploatacji zasobów naturalnych).
5. Wysoki udział ludności pochodzenia chińskiego w całkowitej liczbie ludności kraju goszczącego jest pozytywnie związany z napływem chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Potwierdzona została tym samym piąta, ostatnia hipoteza szczegółowa (chińskie przedsiębiorstwa kierują inwestycje do krajów bliskich kulturowo).

Reasumując, powyżej przedstawione wnioski z badań ekonometrycznych, można stwierdzić, że inwestycje przyciągane są przez bliskie kulturowo kraje, których silna gospodarka oparta jest na eksploatacji zasobów naturalnych, i których klimat inwestycyjny sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości. Interesującym wnioskiem jest również to, że dla chińskich firm niewielkie znaczenie ma ryzyko polityczno-gospodarcze.

Odnosząc się wprost do postawionej przez autora drugiej hipotezy:

H2: Istnieją czynniki rynkowe oraz pozarynkowe w państwach Ameryki Łacińskiej wpływające na wartość i strukturę chińskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

należy stwierdzić, iż na podstawie uzyskanych przez autora wyników badań empirycznych została ona również zweryfikowana pozytywnie.

Na podstawie przeprowadzonej w niniejszej pracy weryfikacji dostępnych źródeł danych ustalono, że poziom chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012 osiągnął wartość powyżej 54 mld USD. Tym samym region ten okazał się być drugim (po Azji) pod względem wartości zainwestowanego kapitału rynkiem inwestycyjnym dla chińskich przedsiębiorstw w badanym okresie. Kraje, w których zostało podjętych najwięcej inwestycji to Wenezuela, Brazylia, Argentyna, Ekwador i Peru.

Analiza spektrum branż, którymi zainteresowani byli chińscy inwestorzy pokazała, że ich motywacje obejmują zarówno projekty *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking*, jak i *asset seeking*. Zdecydowana przewaga (pod względem wartości zainwestowanego kapitału) sektorów metalurgicznego oraz energetycznego nad pozostałymi wskazuje jednak, że chińskie korporacje są zainteresowane przede wszystkim surowcami, aby zapewnić gospodarce dalszy, dynamiczny wzrost gospodarczy. Biorąc pod uwagę kryterium wartości chińskich transakcji inwestycyjnych, okazuje się również, że przedsiębiorstwa państwowe odpowiadają za około 87% zaangażowanego kapitału w Ameryce Łacińskiej w badanym okresie.

Nie uzyskano dostatecznie wiarygodnych danych dotyczących efektywności chińskich inwestycji bezpośrednich w krajach Ameryki Łacińskiej, jednak na podstawie danych z innych regionów świata, można wnioskować, że maksymalizacja zysku nie jest głównym priorytetem chińskich inwestorów. Warto także zauważyć, że region ten, w odróżnieniu od państw Bliskiego Wschodu, Australii czy Ameryki Północnej, wydaje się być otwarty wobec chińskiego kapitału, o czym świadczy brak restrykcyjnych przepisów odnośnie napływu ZIB oraz niski odsetek niezrealizowanych transakcji inwestycyjnych.

Pełna synteza uwarunkowań ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej jest skomplikowanym i wieloaspektowym procesem. Przeprowadzone w niniejszej pracy badania empiryczne pozwoliły na wyprowadzenie pewnych uogólnień odnośnie uwarunkowań chińskich ZIB w gospodarkach latynoamerykańskich. Synteza przedstawiona na rysunku 6 odwzorowuje kluczowe aspekty oddziaływania zidentyfikowanych w niniejszej pracy czynników typu *push* oraz *pull* na działania inwestycyjne przedsiębiorstw chińskich.

Zgodnie z przedstawionym schematem (rysunek 6), chińskie przedsiębiorstwa funkcjonują w specyficznych uwarunkowaniach wewnętrznych, które skategoryzowano w niniejszej pracy na uwarunkowania: finansowe, gospodarcze, polityczne oraz kulturowe. Pod specyficznymi uwarunkowaniami politycznymi należy rozumieć ustrój polityczny, którego jednym z elementów jest silna kontrola działalności gospodarczej ze strony

administracji państwowej. W takich okolicznościach trudno o podejmowanie działań wykraczających poza granice nakreślane przez liczne restrykcyjne regulacje, co dotyczy również działań inwestycyjnych. Specyficzne uwarunkowania finansowe związane są z wysokimi rezerwami walutowymi, będącymi w posiadaniu Chin, które umożliwiają podejmowanie inwestycji w obciążonych wysokim ryzykiem sektorach i lokalizacjach.

Specyficzne uwarunkowania gospodarcze są wynikiem nakreślanych przez Komunistyczną Partię Chin planów 5-letnich. Proces wdrażania kolejnych planów skutkuje tym, że zasadniczo wszystkie centralne przedsiębiorstwa państwowe są zmuszone realizować zawarte w nim cele. Dwunasty plan 5-letni (*The 12th Five-Year Plan on National Economic and Social Development, 2011-2015*) jest podstawowym dokumentem, na którym opierają się obecne rozwiązania prawne w obszarze chińskich inwestycji. Pod specyficznymi uwarunkowaniami kulturowymi należy rozumieć podejście do biznesu chińskich inwestorów a także znaczenie różnic kulturowych we wzajemnych relacjach. Bliskość kulturowa może być uważana za nieformalny element środowiska inwestycyjnego, przyczyniający się do budowania wizerunku przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych.

Istotnym elementem w polityce inwestycyjnej ChRL decydującym o tym, jaka inwestycja ma zostać zrealizowana są zalecenia rządu odnośnie sektorów oraz rynków, na których chińskie przedsiębiorstwa powinny skupić swoją uwagę. Rekomendacje te wydawane są przede wszystkim w ramach katalogów inwestycji oraz wspomnianych planów pięcioletnich. Lista preferowanych oraz zabronionych projektów inwestycyjnych, mimo wprowadzanych co kilka lat modyfikacji, ma dość statyczny charakter. Katalogi pozwalają na bieżącą koordynację realizowanej strategii ZIB z ogólną polityką gospodarczą ChRL. Ponadto, dokumenty te stanowią podstawę dla udzielenia wsparcia kredytowego w celu wzmocnienia pozycji konkurencyjnej chińskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, w szczególności w sektorze energetycznym, wydobywczym oraz innych gałęziach gospodarki, strategicznych z punktu widzenia rozwoju ekonomicznego ChRL. Poza tym, wytyczne zawierają wskazówki odnośnie procedur oraz przeszkód (ekonomicznych oraz instytucjonalnych), które może napotkać inwestor w kraju goszczącym.

Potencjalne rynki goszczące, w których może zostać podjęta inwestycja, poddawane są ocenie na podstawie skrupulatnie dobranych kryteriów. W niniejszej pracy zidentyfikowano i potwierdzono znaczenie 5 czynników typu *pull*: bliskość kulturowa, klimat inwestycyjny, ryzyko polityczno-gospodarcze, wielkość rynku oraz zasoby naturalne (czynniki te zostały również zamieszczone na rysunku 6).

Rysunek 6. Uwarunkowania chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej

Podmioty inwestujące	Uwarunkowania wewnętrzne ChRL	Etap 1. Ocena rynku	Etap 2. Decyzja o podjęciu ZIB	Etap 3. Okres poinwestycyjny
Przedsiębiorstwa chińskie	<p><i>Kulturowe</i></p> <p><i>Polityczne</i></p> <p><i>Finansowe</i></p> <p><i>Gospodarcze</i></p>	<p><i>Bliskość kulturowa</i></p> <p><i>Klimat inwestycyjny</i></p> <p><i>Ryzyko polityczno-gospodarcze</i></p> <p><i>Zasoby naturalne</i></p> <p><i>Wielkość rynku</i></p> <p style="text-align: center;"> PULL FACTORS (wpływ rynku goszczącego) </p>	<p><i>Wybór:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>formy inwestycji,</i> - <i>partnerów,</i> - <i>rynku docelowego.</i> 	<p><i>Rozwój współpracy:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>gospodarczej,</i> - <i>kulturowej,</i> - <i>naukowej,</i> - <i>politycznej,</i> - <i>handlowej,</i> - <i>BIT, FTA.</i>
	<p style="text-align: center;"> PUSH FACTORS (wpływ administracji państwowej) </p>	<p style="text-align: center;"><i>Zalecenia</i> (<i>guidance catalogues, raporty, etc.</i>)</p>		
		<p><i>Monitoring</i> (<i>system autoryzacji ZIB, kontrola efektywności, oddziaływanie na środowisko, etc.</i>)</p>		

Źródło: [opracowanie własne]

Należy jednocześnie zauważyć, że powyższa lista nie wyczerpuje zapewne wszystkich elementów branych pod uwagę przy ewaluacji rynku goszczącego, a sam dobór poszczególnych kryteriów oceny jest uzależniony od rodzaju realizowanego projektu inwestycyjnego.

Drugim etap (*decyzja o podjęciu ZIB*) charakteryzuje się wzrostem znaczenia odpowiednio przygotowanych instytucji wspierające realizację inwestycji (*wsparcie*). Chińska administracja dysponuje niezwykle szerokim spektrum narzędzi ułatwiających podjęcie inwestycji zagranicznej, wśród których należy zwrócić uwagę na m.in.: kredyty, dotacje, system ubezpieczeń oraz politykę kursu walutowego. Wsparciem inwestycji zajmują się przede wszystkim państwowe banki: EXIM Bank oraz China Development Bank, celowe fundusze inwestycyjne, oraz *China Export & Credit Insurance Corporation* (SINOSURE), oferująca usługi ubezpieczeniowe dla przedsiębiorstw podejmujących ZIB. Niewątpliwie wymienione instytucje oraz oferowane przez nie alternatywne formy finansowania inwestycji przyczyniły się do realizacji nie tylko znaczących projektów, ale także inwestycji na mniejszą skalę w wielu gospodarkach na świecie, w tym również w krajach Ameryki Łacińskiej.

Posiadając gwarancję wsparcia ze strony administracji państwowej, przedsiębiorstwo może, na podstawie przyjętych wcześniej kryteriów, wybrać rynek docelowy, a także formę inwestycji oraz partnerów zagranicznych, z którymi zostanie nawiązana ewentualna współpraca na danym rynku. W przypadku Ameryki Łacińskiej, większość podejmowanych inwestycji była uzależniona od kooperacji z lokalnymi przedsiębiorstwami, a preferowanym rodzajem inwestycji przez chińskie przedsiębiorstwa były fuzje i przejęcia. Warto również zwrócić uwagę na znaczenie mniejszości kulturowych, pełniących rolę łącznika między przedsiębiorstwem oraz rynkiem goszczącym. Jest to element szczególnie istotny w kontekście zaangażowania na dość odległych kulturowo rynkach latynoamerykańskich, w których obserwuje się silne znaczenie chińskiej diaspory (m.in. Peru, Brazylia).

Na każdym z omawianych etapów: ocena rynku, decyzja o podjęciu inwestycji, okres poinwestycyjny, zauważalna jest silna kontrola działań przedsiębiorstw przez administrację państwową („monitoring”). Jeszcze przed oceną rynku goszczącego przedsiębiorstwa są zobligowane do uzyskania zgody odpowiedniej instytucji na podjęcie inwestycji. Ilość etapów autoryzacji inwestycji jest zależna od jej przewidywanej wartości. Kryteria oceny podjętych ZIB obejmują między innymi takie obszary, jak: efektywność inwestycji, poziom zatrudnienia czy oddziaływanie na środowisko. Szczególne zainteresowanie wśród chińskich instytucji kształtujących politykę inwestycyjną po 2005 r. budzi ostatni z wymienionych aspektów, czego dowodem są liczne regulacje narzucające przedsiębiorstwom restrykcyjne normy

środowiskowe. Warto również dodać, że monitoring obejmuje nie tylko przedsiębiorstwa państwowe, ale także podmioty prywatne, a w szczególności te, którym udzielona została pomoc w formie dotacji lub kredytu. Chociaż system zarządzania inwestycjami przeszedł gruntowną transformację od początku lat dziewięćdziesiątych, dzięki czemu jest obecnie w znacznym stopniu uregulowany, należy zwrócić uwagę, że rynki goszczące oczekują jeszcze pełniejszej transparentności funkcjonującego w Chinach systemu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Długofalowym efektem podjętych działań inwestycyjnych (*okres proinwestycyjny*) może być intensyfikacja wymiany handlowej, a także współpraca w innych obszarach. Niniejsza praca wykazała, że struktura sektorowa importu z regionu Ameryki Łacińskiej do Chin jest zbliżona do struktury inwestycji bezpośrednich podjętych na tych rynkach przez przedsiębiorstwa chińskie. Współpraca na pozostałych płaszczyznach jest związana głównie z ekspansją przedsiębiorstw państwowych, w którą w większym stopniu zaangażowane są władze publiczne. Efektem dotychczasowych wzajemnych wizyt oraz podpisanych umów była intensyfikacja powiązań w wymiarze: politycznym, instytucjonalnym, gospodarczym oraz kulturalno-naukowym. Chiny zajmują w związku z tym obecnie jedno z czołowych miejsc w bilateralnych relacjach Ameryki Łacińskiej.

Istnieje wiele płaszczyzn, na których możliwy jest rozwój chińsko-latynoamerykańskiej współpracy biznesowej i na których pozostałe wspólne inicjatywy mogą być budowane. Ogromne rezerwy walutowe Chin mogą stanowić wsparcie finansowe dla infrastruktury, energetyki, transportu i logistyki w krajach Ameryki Łacińskiej. Stopień wykorzystania możliwości, jakie daje zacieśnienie wzajemnych relacji, będzie zależał od polityki prowadzonej przez rządy zarówno Chin, jak i państw Ameryki Łacińskiej. Niemniej jednak, należy się spodziewać, że znaczenie chińskich KTN w tym regionie będzie nadal rosło, bowiem chińskie przedsiębiorstwa państwowe posiadają jedną, szczególnie istotną dla krajów przyjmujących zaletę - stabilność finansową. W związku z powyższym, azjatyccy inwestorzy są postrzegani jako wiarygodne, alternatywne źródło kapitału.

Powyższy model, zbudowany na przykładzie ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej, prawdopodobnie odpowiada modelowi ekspansji na innych rynkach rozwijających się. Podobny schemat funkcjonowania inwestorów na rynkach zagranicznych był obserwowany w przypadku ekspansji firm japońskich w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku. Chociaż kapitał z kraju Kwitnącej Wiśni nie budził tylu kontrowersji i obaw wśród obserwatorów na całym świecie, co chińskie ZIB obecnie, w obu przypadkach inwestycje były elementem szerszej strategii gospodarczej kraju. Chińska

„machina” instytucjonalna, silna dominacja przedsiębiorstw państwowych w wielu branżach oraz znaczące wsparcie rządowe sprawiają, że jesteśmy świadkami pewnego fenomenu, którego nie można lekceważyć.

Z pewnością zagadnienie ekspansji inwestycyjnej chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej może być analizowane na wiele sposobów. Przedstawiona w niniejszej rozprawie część empiryczna może stanowić punkt wyjścia dla dalszych, szczegółowych badań oraz rozważań teoretycznych. Wymagająca weryfikacji w przyszłości hipoteza, że czynnikiem przyciągającym chińskich inwestorów są dysfunkcje instytucjonalne kraju goszczącego może leżeć u podstaw tzw. przekleństwa zasobów. Zgodnie z tą koncepcją niewydolna i często skorumpowana administracja na szczeblu rządowym zwiększa jeszcze efekt szkodliwego wpływu bogactw naturalnych na rozwój gospodarczy [Mehlum i in. 2006]. Chińskie inwestycje mogą w ten sposób jeszcze pogłębiać problemy społeczno-gospodarcze latynoamerykańskich partnerów gospodarczych. Zaangażowanie chińskich KTN w Ameryce Łacińskiej może mieć również pozytywne oblicze. Konsekwencją inwestycji jest np. zdecydowane zwiększenie wartości wzajemnej wymiany handlowej między Chinami a m.in. Argentyną, Brazylią, Chile czy Meksykiem. Fakt, że w latach 2005-2012 przedmiotem wymiany były przede wszystkim produkty nisko przetworzone nie oznacza, że w perspektywie długoterminowej realizowane będą częściej projekty *market-seeking* czy *strategic asset-seeking*.

Opracowany w niniejszej pracy model działania chińskich przedsiębiorstw może być zjawiskiem przejściowym. Jeśli koszty produkcji w Chinach będą rosły nadal w tak szybkim tempie jak w ostatnich latach, może się okazać, że w niedalekiej przyszłości niewymagające zaawansowanych technologii gałęzie przemysłu (np. odzieżowy czy zabawkarski) zostaną przeniesione do krajów o niższych kosztach. Trudno przewidzieć jakie będą skutki dalszej liberalizacji polityki inwestycyjnej. W niniejszej pracy potwierdzono, że chińskie przedsiębiorstwa państwowe są w stanie podejmować inwestycje dzięki wsparciu rządowemu. Pomoc jest jednak uzależniona od poziomu realizacji celów strategicznych gospodarki chińskiej [Dunning i Lundan, 2008]. Mając powyższe na uwadze, można przypuszczać, że przedsiębiorstwa chińskie nie będą w najbliższej przyszłości inwestowały w obszary, w których doskonale radzą sobie na rodzimym rynku. Z drugiej jednak strony, jeśli procedury zatwierdzania inwestycji oraz uzyskiwania dostępu do kapitału z państwowych funduszy majątkowych zostaną uproszczone, może się okazać, że będziemy świadkami ekspansji w sektory, które dziś odgrywają marginalną rolę w całkowitych przepływach chińskich ZIB.

W kontekście dalszej ekspansji inwestycyjnej, wiele będzie zależało także od tego czy kapitał chiński nadal będzie budził tyle obaw i sprzeciwów. Inwestycje, przede wszystkim przedsiębiorstw państwowych, powodują obecnie szereg nieporozumień, podejrzeń oraz reakcji politycznych w niektórych krajach przyjmujących. Takie zachowania dotyczą w szczególności sektorów "wrażliwych", w odniesieniu do których poruszane są kwestie ochrony technologii, zatrudniania, środowiska czy nawet bezpieczeństwa narodowego. Temat konfliktów na tle napływu chińskiego kapitału jest ważny nie tylko w kontekście krajów Ameryki Łacińskiej, ale również innych regionów świata, będących odbiorcami chińskich ZIB. Być może jednak będziemy świadkami scenariusza podobnego jak w przypadku Japonii, kiedy to początkowo niechciane inwestycje okazały się ratunkiem dla pogrążonych w kryzysie naftowym z lat siedemdziesiątych krajów zachodnich.

Niebagatelną rolę w najbliższych latach będzie odgrywała polityka zagraniczna ChRL. Dotychczasowa strategia oparta na nieingerencji w sprawy wewnętrzne krajów przyjmujących inwestycje wydaje się odnosić pozytywne skutki. Trudno jednak antycypować jaki kurs obierze rząd w kolejnych planach 5-letnich.

Po 1990 roku został przeprowadzony szereg badań koncentrujących się na procesie internacjonalizacji chińskich korporacji transnarodowych. Biorąc pod uwagę, że przedsiębiorstwa te są stosunkowo od niedawna obecne na rynku globalnym, istnieje jeszcze wiele obszarów wymagających dalszych badań. Ich wyniki, podobnie jak i niniejsza praca, posłużą rozszerzeniu wiedzy na temat uwarunkowań ekspansji chińskich firm, a tym samym pozwolą zrozumieć system funkcjonowania gospodarki ChRL, mającej coraz większy wpływ na otaczającą nas rzeczywistość.

Bibliografia

1. Alon, I., Child, J., Li, S., McIntyre, J.R., 2011, *Globalization of Chinese firms: theoretical universalism or particularism*, Management and Organization Review, vol. 7(2), s. 191-200.
2. Al-Sadig, A., 2009, *The Effects of Corruption on FDI Inflows*, Cato Journal, vol. 29, s. 1-28.
3. Amal, M., Tomio, B. T., Raboch, H., 2010, *Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America*, Revist Journal, vol.4, s. 116-133.
4. Anyanwu, J.C., 2012, *Why Does Foreign Direct Investment Go Where It Goes?: New Evidence From African Countries*, Annals of Economics and Finance, vol. 13 (2), s. 425-462.
5. Artige, L., Nicolini, R., 2006, *Evidence on the Determinants of Foreign Direct Investment: The Case of Three European Regions*, CREPP Working Paper 2006/07.
6. Asiedu E., 2002, *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?*, World Development, vol. 30(1), s. 107-119.
7. Asiedu, E., 2006, *Foreign direct investment in Africa: The role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability*, World Economy, vol. 29 (1), s. 63-77.
8. Asiedu, E., Lien, D., 2011, *Foreign direct investment and natural resources*, Journal of International Economics, vol. 84, s. 99-111.
9. Bach, D., Newman, A. L., Weber, S., 2006, *The international implications of China's fledgling regulatory state: From product maker to rule maker*, New Political Economy, vol. 11(4), s. 499-518.
10. Bartkiewicz, P., 1998, *Przedsiębiorstwo wielonarodowe i rynek globalny*, Wyd. Politechniki Poznańskiej, Poznań.
11. Behrman J.N., 1981, *Transnational Corporations in the New International Economic Order*, Journal of International Business Studies, vol. 12, s. 29-42.
12. Benassy-Quere, A., Coupet, M., Mayer, T., 2007, *Institutional determinants of foreign direct investment*, World Economy, vol. 30 (5), s. 764-782.
13. Bengoa, M., Sanchez-Robles, B., 2003, *Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America*, European Journal of Political Economy, vol. 19, s. 529-545.
14. Bernasconi-Osterwalder, N., Johnson, L., Zhang, J., 2013, *Chinese Outward Investment: An emerging policy framework. A Compilation of primary sources*, International Institute for Sustainable Development.
15. Beugelsdijk, S., McCann, P., Mudambi, R., 2010, *Introduction: Place, space and organization - economic geography and the multinational enterprise*, Journal of Economic Geography, vol. 86, s.485-493.

16. Birdsall, N., 2012, A Note on the Middle Class in Latin America, Center for Global Development, Working Paper 303.
17. Birdsall, N.; Lustig, N, McLeod, D., 2011, *Declining Inequality in Latin America: Some*
18. Bisson, O., 2011, *Can better institutions attract more Foreign Direct Investment (FDI)? Evidence from developing countries*, International Conference on Applied Economics, s. 59-70.
19. Biswas, R., 2002, *Determinants of foreign direct investment*, Review of Development Economics, vol. 6 (3), s. 492-504.
20. Biuletyn, 2013, *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, National Bureau of Statistics of the People's Republic of China, State Administration of Foreign Exchange, China Statistics Press.
21. Blomstermo, A., Sharma D. D., 2003, *Learning in the Internationalisation Process of Firms*, Cheltenham: Edward Elgar.
22. Blonigen, B. A., 1997, *Firm-Specific Assets and the Link Between Exchange Rates and Foreign Direct Investment*, American Economic Review, vol. 87(3), s. 447-65.
23. Bond, E.W., Samuelson, L., 1986, *Tax holidays as signals*, American Economic Review, vol. 76 (4), s. 820-826.
24. Botrić., V., Skuflić., L., 2006, *Main determinants of foreign direct investment in the southeast European countries*, Transition Studies Review, vol.13 (2), s. 359-377.
25. Bowman, M.,Gilligan, G., O'Brien, J, 2013, *China: Investing in the World*, CLMR Research Paper Series Working Paper No. 13-5.
26. Brainard, S.L., 1997, *An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade*, American Economic Review, vol. 87(4), s. 520-544.
27. Braunerhjelm P., Heum P., Ylä-Anttila P., 1996, *Internationalization of Industrial Firms – Implications for Growth and Industrial Structure in the Nordic Countries*, Discussion Paper, 551, ETLA – The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki.
28. Brooks, D.H., Hasan, R., Lee, J.-W., Son, H.H., Zhuang, J., 2010, *Closing development gaps: challenges and policy options*, ADB Economics Working Paper Series 209, Manila: Asian Development Bank.
29. Buckley, P.J., Clegg, L.J., Cross, A.R., Liu, X., Voss, H., Zheng, P., 2007, *The determinants of Chinese foreign direct investment*, Journal of International Business Studies, vol. 38(4), s. 499-518.
30. Buckley, P. J, Sutherland, D., Voss, H., El-Gohariy, 2013, A., *The economic geography of offshore incorporation in tax havens and offshore financial centres: the case of Chinese MNEs*, Journal of Economic Geography, s. 1–26,
31. Buckley, P. J., Casson, M.C, 2007, *Edith Penrose's theory of the growth of the firm and the strategic management of multinational enterprises*, Management International Review, vol. 47, no. 2, s. 151-174

32. Buckley, P. J., Casson, M.C., 1976, *The Future of Multinational Enterprise*, London, Macmillan.
33. Buckley, P.J., Cross, A.R., Tan, H., Xin, L., Voss, H., 2008, *Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment*, *Management International Review*, vol. 48, iss. 6, s. 715-748.
34. Budnikowski A., 2006, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
35. Busse, M., Hefeker, C., 2005, *Political risk, institutions and foreign direct investment*, HWWA Discussion paper No.315, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg.
36. Buthe, T., Milner, H., 2008, *The Political Determinants of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI Through International Trade Agreements*, *American Journal of Political Science*, vol. 52 (4), s. 741-762.
37. Cai, K., 1999, *Outward foreign direct investment: a novel dimension of China's integration into the regional and global economy*, *China Quarterly* (160), s. 836-880.
38. Cardoza, G.; Fornes, G., 2012, *Chinese MNCs in Latin America: Characteristics and Comparisons with Investments in Developed Markets*, SPAIS, University of Bristol, Working Paper, No 10-12.
39. Casson, M. C., 1987, *Multinational firms*, w: Clarkeand, R., McGuinness, A. (eds.), *Economics of the Firm*, Oxford: Blackwell, s. 133-164.
40. Casson, M.C., 1987, *The firm and the market: studies in multinational enterprise and the scope of the firm*, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 11 (2), s. 303-306.
41. Caves, R. E., 1982, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
42. Caves, R., 1971, *International corporations: the industrial economics of foreign investment*, *Economica*, vol. 38 (149), s. 1-27.
43. Caves, R., 1974, *Multinational Firms, Competition and Productivity in the Host Country*, *Economica*, vol.41, s. 176-193.
44. CEPAL, 2012, *People's Republic of China and Latin America and the Caribbean: Ushering in a New Era in the Economic and Trade Relationship*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
45. Chakrabarti, A., 2001, *The Determinants of Foreign Direct Investments: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions*, *Kyklos*, vol.54, s. 89-114 .
46. Chang, S. J., Rosenzweig, P. M., 2001, *The choice of entry mode in sequential foreign direct investment*, *Strategic Management Journal*, vol. 22(8), s. 747-776.
47. Chen, S.F., 2009, *China OFDI policy system research*. Shen Yang Industrial University, Shen (chiński).
48. Chen, T., Ludeña, M.P., 2013, *Chinese foreign direct investment in Latin America and Carribean*, Summit on the Global Agenda World Economic Forum, Abu Dhabi

49. Cheung, Y. W., Qian, X. W., 2008, *The empirics of China's outward direct investment*, Munich: CESifo GmbH.
50. Child J, Rodrigues S. B., 2005, *The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension?*, *Manage Organ Rev*, vol. 1(3), s. 381-410.
51. Choong, C.K., Lam, S.Y., 2010, *The determinants of foreign direct investment in Malaysia: A revisited*, *Global Economic Review*, vol. 39 (2), s. 175-195.
52. Cleeve, E., 2008, *How effective are fiscal incentives to attract FDI to Sub-Saharan Africa?*, *The Journal of Developing Areas*, vol. 42 (1), s. 135-153.
53. Corkin, L., 2011, *Uneasy alliances: China's evolving relations with Angol'*, *Journal of Contemporary African Studies*, vol. 29, nr. 2, s. 169-180.
54. Cui, L., Jiang, F., 2009, *FDI entry mode choice of Chinese firms: A strategic behavior perspective*, *Journal of World Business*, vol. 44, s. 434-444.
55. Czarnecka-Gallas, M., 2012, *Chinese Foreign Direct Investments In Latin America And Their Influence On Chinese-Brazilian Economic Relations*, *Oeconomia Copernicana*, nr 1, s. 49-71.
56. Danieluk, B., 2010, *Zastosowanie regresji logistycznej w badaniach eksperymentalnych*, *Psychologia Społeczna*, NR 2–3(14), tom 5.
57. Daude, C., Stein, E., 2007, *The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment*, *Economics and Politics*, vol. 19 (3), s. 317-344.
58. Davies, K., 2012, *Outward FDI from China and its policy context*, Columbia FDI Profiles, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment.
59. Davies, K., 2013, *China Investment Policy*, OECD Working Papers on International Investment.
60. Deardorff, A.V., 2001, *Fragmentation in simple trade models*, *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 12 (2), s. 121-137
61. Degain, C., Maurer, A., 2012, *Globalization and trade flows: what you see is not what you get!*, WTO Working Papers, No. ERSD-2010-12, 2012.
62. Del Sol, P., Kogan, J., 2007, *Regional Competitive Advantage Based on Pioneering Economic Reforms: The Case of Chilean FDI*, *Journal of International Business Studies*, vol. 38(6), s. 901-927.
63. Deng, B., 2003, *Discussion of family management system among private companies in China*, *Enterprise Economy*, vol. 12, s. 38-40.
64. Deng, P., 2004, *Outward investment by Chinese MNCs: motivations and implications*, *Business Horizons*, vol. 47(3), s. 8-16.
65. Deng, P., 2007, *Investing for strategic resources and its rationale: the case of outward FDI from Chinese companies*, *Business Horizons*, vol. 50, s. 71-81.
66. Deng, P., 2012, *The internationalization of Chinese firms: a critical review and future research*, *International Journal of Management Review*, vol. 86, s. 408–427.

67. Diego, Q., Claver, E., Rienda, L. 2012, *Chinese multinationals : host country factors and foreign direct investment location*, w: Marinov, M. and Marinova, S., *Internationalization of Emerging Economies and Firms*, Plagrave Macmilian, s. 285-300.
68. Dikova, D., Van Witteloostuijn, A., 2007, *Foreign direct investment mode choice: entry and establishment modes in transition economies*, *Journal of International Business Studies*, 38(6), s. 1013-1033.
69. Drelich-Skulska, B, 2008, *Systemy społeczno-gospodarcze Nowych Krajów Przemysłowych*, w: Drelich-Skulska, B. (red.), *Ekonomia i międzynarodowe stosunki gospodarcze 19. Studia azjatyckie*, Wydawnictwo: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
70. Duanmu J., L., 2012, *Firm heterogeneity and location choice of Chinese multinational enterprises (MNEs)*, *Journal of World Business*, vol. 47, s. 64-72.
71. Duanmu, J., L., Guney, Y., 2009, *A panel data analysis of locational determinants of Chinese and Indian outward foreign direct investment*, *Journal of Asia Business Studies*, vol. 3(2), s. 1-15.
72. Dumbaugh, K., Sullivan, M. P., 2005, *China's Growing Interest in Latin America*, CRS Report for Congress, Washington.
73. Dunning J., H., Lundan S. M., 2008, *Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise*, *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 25, s.573-593.
74. Dunning, J. H., 1973, *The Determinants of International Production*, *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 25(3), s. 289-336.
75. Dunning, J. H., 1977, *Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach*, w: Ohllin, B., Hesselborn, P. O., Wijkman, P. M. (Eds), *The International Allocation of Economic Activity* London: Macmillan, s. 395–418.
76. Dunning, J. H., 1979, *Explaining changing patterns of international production: In defence of the eclectic theory* *The Oxford Bulletin of Economics and Statistics* (November), 269–295.
77. Dunning, J. H., 1981, *Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, *Review of World Economics*, *Journal of the Kiel Institute of World Economics*, vol. 117. iss. 1, s. 30-64.
78. Dunning, J. H., 1986, *The investment development cycle and third world multinationals*, w: Khan, K. M. (ed)., *Multinationals of the South*, London: Frances Pinter, s. 15-47.
79. Dunning, J. H., 1993, *Multinational enterprises and the global economy*, Wokingham, England and Reading, Mass.: Addison Wesley.
80. Dunning, J. H., 2001, *The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future*, *International Journal of Economics and Business*, vol. 8(2), s. 173-90.
81. Dunning, J. H., 1991, *The eclectic paradigm of international production: a personal perspective*, w: Pitelis, C. N., Sugden, R. (Eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, London: Routledge, s. 117-136.

82. Dunning, J., Zhang, F., 2007, *Foreign Direct Investment and the Locational Competitiveness of Countries*, UNCTAD.
83. Dunning, J.H., 1981, *International Production and Multinational Enterprise*, London.
84. Dunning, J.H., 1993, *The international operations of national firms: a study of foreign direct investment*, in John H. Dunning (org.), *The Theory of Transnational Corporations*, London: Routledge, s. 23-43.
85. Dunning, J.H., 2002, *Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach*, in John H. Dunning (org.), *Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, s. 52-76.
86. Dunning, J.H., Lundan, S.M., 2008, *Theories of foreign direct investment*, w: Dunning, J. H, Lundan, M. (ed.), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, s. 79-115.
87. Dziemianowicz, W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, Uniwersytet Warszawski, *Studia Regionalne i Lokalne* 20 (53), Wydawnictwa Europejskiego Instytutu Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Warszawa.
88. Eaton, J.; Tamura, A., 1994, *Bilateralism and regionalism in Japanese and US trade and foreign direct investment relationships*, *Journal of Japanese and International Economics*, vol. 8 (4), s. 478-510.
89. ECLAC, 2013, *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean*, United Nations Publication.
90. Erdener C., Shapiro D. M., 2005, *The internationalization of Chinese family enterprises and Dunning's eclectic MNE Paradigm*, *Management and Organization Review*, vol. 1(3), s. 411-436.
91. Fabiańska, K., Szflarski, K., 1999. *Firma na rynku globalnym*, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa, Katowice.
92. Faeth, I., 2006, *Consequences of FDI in Australia - Causal links between FDI, domestic investment, economic growth and trade*, Research Paper no 977, University of Melbourne: Department of Economics.
93. Faeth, I., 2009, *Determinants of foreign direct investment . a tale of nine theoretical models*, *Journal of Economic Surveys*, 23 (1), s. 165-196.
94. Fonfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E., Schroeder, J., 2000, *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, AE w Poznaniu.
95. Fang, Z. 1999 China's economy under the Southeast Asian Financial Crisis. *China Review*, Hong Kong.
96. Feldman, M., 2012, *The standing of state-controlled entities under the ICSID Convention. Two key considerations*, Columbia FDI Perspectives.

97. Fernandez-Arias, E., 1996, *The New Wave of Capital Inflows: Push or Pull?*, Journal of Development Economics, vol. 48, s. 389-418.
98. Flejtarski S., Wahl P.T., 2003, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa.
99. Fomes, G., 2009, *Foreign Exchange Exposure in Emerging Markets. How Companies Can Minimize It*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
100. Francis, J., Zheng, C., Mukherji, A., 2009, *An institutional perspective on foreign direct investment: A multi-level framework*, Management International Review , vol. 49 (5), s. 565-583.
101. Freeman, D., 2008, *China's Outward Investment: A Policy Overview*, BiCCS Policy Paper
102. Fung, H., Yau, J., Zhang, G., 2010, *Reported trade figure discrepancy, regulatory arbitrage, and round-tripping: evidence from the China-Hong Kong trade data*, Journal of International Business Studies, vol. 42, s. 152–176.
103. Gallagher, K. P., Irwin, A., Koleski, K., 2013, *The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America*, Inter-American Dialogue.
104. Gao, T., 2003, *Ethnic Chinese networks and international investment: evidence from inward FDI in China*, Journal of Asian Economics, vol. 14, s. 611-629.
105. Gawrycki, M. F., 2006, *Ameryka Łacińska we współczesnym świecie*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
106. Gorynia M., Owczarzak R., 2004. *Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw*, Gospodarka Narodowa, vol. 1–2, s. 1–21.
107. Gorynia, M. (red.), 2005, *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
108. Gorynia, M., 2007, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
109. Gottschalk, Ricardo, 2001, *Lenders and Investors' International Portfolio Allocation Decisions: What Do We Know?*, Institute of Development Studies: Sussex.
110. Gugler, P, Boie, B., 2008, *The emergence of Chinese FDI: Determinants and Strategies of Chinese MNEs*, Paper presented at the Conference *Emerging Multinationals : Outward Foreign Direct Investment from Emerging and Developing Economies*, Copenhagen Business School , Copenhagen.
111. Guillén, M., García-Canal, E., 2013, *Emerging Markets Rule: Growth Strategies of the New Global Giants*, McGraw Hill.
112. Guzek, M., 2006 *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, PWE, Warszawa.
113. Hagiwara, Y. , 2006, *Outward Investment by China Gathering Stream under the Go Global Strategy*, Economic Review, vol.1 (17), s. 1-6

114. Hailu, A. B., 2010, *Demand Side Factors Affecting the Inflow of Foreign Direct Investment to African Countries: Does Capital Market Matter?*, International Journal of Business and Management, vol. 5, s. 104-116.
115. Halizak, E., 2010, *Chiny a współczesny kryzys finansowy i gospodarczy*, w: Osiński, J.(red), *Państwa narodowe wobec kryzysu gospodarczego*, Warszawa, s. 43-66.
116. Halizak, E., 2012, *Geoekonomiczna strategia Chin*, w:Halizak, E (red.), *Geoekonomia*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
117. Haufler, A., Wooton, I., 1999, *Country size and tax competition for foreign direct investment*, Journal of Public Economics, vol. 71 (1), s. 121.139.
118. Hausmann, R., Fernández-Arias, E., 2000, *Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?*, Inter American Development Bank Working Papers.
119. Helpman, E., 1984, *A simple theory of trade with multinational corporations*, Journal of Political Economy, vol. 92 (3), s. 451-471.
120. Helpman, E., Melitz, M. J., Yeaple, S. R., 2004, *Export Versus FDI with Heterogeneous Firms*, American Economic Review, vol. 94(1), s. 300-16.
121. Hennart, J.F., 1991, *The transaction cost theory of the multinational enterprise*, w: Pitelis, C.N., Sugden, R. (ed.), *The Nature of the Transnational Firms*, London: Routledge, s. 81.116.
122. Herrero, A. G., 2013, *Trends in lending and outward foreign direct investment from China into Latin America*, BBVA Research, Hong Kong,
123. Hill, C., 2007, *Foreign Direct Investment*, w: Hill, C. (ed.), *International Business: Competing in the global marketplace*, MacGraw-Hill, s. 236-261.
124. Hitt, M., Li, H., Worthington, W., 2005, *Emerging Markets as Learning Laboratories: Learning Behaviours of Local Firms and Foreign Entrants in Different Institutional Contexts*, Management and Organisation Review, vol.1(3), s. 353-380.
125. Hong, E., Sun, L., 2006, *Dynamics of internationalization and outward investment: Chinese corporations' strategies*, The China Quarterly, vol. 187, 610-634.
126. Huang, C.W., 2008, *Company Law and the Independent Director System in Contemporary China*, Hastings International and Comparative Law Review, vol. 31, s. 411
127. Hymer, S. H., 1960, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, PhD Dissertation, Published posthumously, The MIT Press, 1976. Cambridge, Mass.
128. Hymer, S. H., 1968, *The large multinational 'corporation'*, w: M. Casson, 1990. *Multinational Corporations*, London, Edward Elgar.
129. Ietto-Gillies, G., 2005, *Dunning's eclectic framework*, w: Ietto-Gillies, G. (ed.), *Transnational Corporations and International Production*, Edward Elgar Publishing, s.112-121.
130. Ietto-Gillies, G., 2005, *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Cheltenham, Edward Elgar.

131. Johanson, J., Wiedersheim-Paul, F., 1975, *The internationalisation of the firm: four Swedish cases*, *The Journal of Management Studies*, s. 305-322.
132. Johanson, J., Vahlne, J. E., 1977, *Internationalization process of firm - model of knowledge development and increasing foreign market commitments*, *Journal of International Business Studies*, vol. 8(1), s. 23-32.
133. Johanson, J., Vahlne, J. E., 1977, *The internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign commitments*, *Journal of International Business Studies*, vol. 8 (1), s. 23-32.
134. Johanson, J., Vahlne, J.E., 1990, *The Mechanism of Internationalization*, *International Marketing Review*, vol. 7, iss. 4.
135. Jones, G., 1996, *The evolution of international business: An introduction*, London: Routledge.
136. Kahai S. K., 2004, *Traditional And Non-Traditional Determinants Of Foreign Direct Investment In Developing Countries*, *Journal Of Applied Business Research*, vol. 20, s. 258-269.
137. Kang Y., Jiang F., 2012, *FDI location choice of Chinese multinationals in East and Southeast Asia: traditional economic factors and institutional perspective*, *Journal of World Business*, vol. 47, s. 45-53.
138. Karaszewski, W., 2004, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń
139. Karreman, B., van der Knaap, B., 2012, *The geography of equity listing and financial centre competition in mainland China and Hong Kong*, *Journal of Economic Geography*, vol. 86, s. 899–922.
140. Kindleberger, C. P., 1969, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Conn., Yale University Press.
141. Klimek, A., 2012, *Sovereign wealth funds in the global economy*, w: Skulska, B., Jankowiak, A. H. (red.), *Innovation sources of economies in Eastern Asia*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr. 256, Publishing House of Wrocław University of Economics.
142. Kogut, B., Chang, S. J., 1991, *Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States*, *Review of Economics and Statistics*, vol. 73(3), s. 401-13.
143. Kojima, K., 1973, *A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment*, Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 14, s. 1-20.
144. Kojima, K., 1978, *Giant Multinational Corporations: Merit and Defects*, Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 18 (No 2)
145. Kojima, K., 1982, *Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment*, Hitotsubashi Journal of Economics, vol.23.
146. Kolstad, I., Wiig, A., 2011, *What determines Chinese outward FDI?*, *Journal of World Business*, vol. 47 no.1, s. 26-34.

147. Kolstad, I. and Tondel, L., 2002, *Social Development and Foreign Direct Investments in Developing Countries*, CMI Report.
148. Komosa, M., 2006, *Polityka zagraniczna państw karaibskich*, w: Gawrycki, M. F., *Polityka zagraniczna państw Ameryki Łacińskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
149. Krugman, P. R., Obstfeld, M., 1997, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa.
150. Kugler, M., Rapoport, H., 2007, *International labor and capital flows: Complements or substitutes?*, *Economics Letters*, vol. 94, s. 155-162.
151. Lai, K. P. Y., 2011, *Marketization through contestation: reconfiguring financial markets through knowledge networks*, *Journal of Economic Geography*, vol. 86, s. 87-117.
152. Lau, C., Ngo, H., Yiu, D.W. , 2010, *Internationalization and organizational resources of Chinese firms*, *Chin. Manage. Stud.*, vol. 4(3), s. 258-272.
153. Levy Yeyati, E., Stein, E.H., Daude, C., 2003, *The FTAA and the Location of FDI*, Research Department Publications, Inter-American Development Bank, Research Department.
154. Li, S., 2005, *Why a poor governance environment does not deter foreign direct investment: The case of China and its implications for investment protection*, *Business Horizons*, vol. 48(4), s. 297-302.
155. Li, X., 2010, *China's Outward Foreign Investment: A Political Perspective*, University Press Of America
156. Lin, J., Si, S.X., 2010, *Can guanxi be a problem? Contexts, ties, and some unfavorable consequences of social capital in China*, *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 27(3), s. 561-581.
157. Liu, L., Tian, Y., 2008, *The internationalization of Chinese enterprises: the analysis of the UK case*, *International Journal of Technology and Globalization*, vol. 4, s. 87-102.
158. Lu, F. S., Yao, Y., 2009, *The effectiveness of law, financial development, and economic growth in an economy of financial repression: Evidence from China*. *World Development*, vol. 86, s. 763-777.
159. Lu, G., 2002, *Reform of the administrative approval system to boost the sound development of OFDI*, *Review of Economic Research*, vol. 66, s. 18-26 (chiński).
160. Luo, Y., Tung, R. L., 2007, *International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective*, *Journal of International Business Studies*, vol. 38, s. 481-498.
161. Luo, Y., Xue, Q., Han, B., 2010, *How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China*, *Journal of World Business*, vol. 45(1), 68-79.
162. Ma, X. and Andrews-Speed, P., 2006, *The overseas activities of China's national oil companies: rationale and outlook*, *Minerals and Energy*, vol. 21(1), s. 17-30.

163. Macharzina, K., Oesterle, M-J, Brodel, D., 2001, *Learning in Multinationals*, w: Dierkes, M., Antal, A. B., Child, J., Nonaka, I. (ed.), *Handbook of Organizational Learning and Knowledge*, Oxford: Oxford University Press.
164. Malec E., Calinski T., 1973, *Analiza regresji wielokrotnej z wyborem najlepszego podzbioru zmiennych niezależnych*. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, tom. 64, s.11-29.
165. Markusen J.R., 1995, *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, s. 169–189.
166. Markusen, J.R., 1984, *Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade*, *Journal of International Economics*, vol. 16 (3-4), s. 205-226.
167. Markusen, J.R., 2002, *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Massachusetts: Institute of Technology.
168. Markusen, J.R., Venables, A.J., 1998, *Multinational firms and the new trade theory*, *Journal of International Economics*, vol. 46 (2), s. 183-203.
169. Markusen, J.R., Venables, A.J., 2000, *The theory of endowment, intra-industry, and multinational trade*, *Journal of International Economics*, vol. 52 (2), s. 209-234.
170. Mathews, J.A., 2006, *Dragon multinationals: New players in 21st century globalization*, *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 23, iss.1., s. 5-27.
171. Mehlum, H., Moene, K., Torvik, R., 2006, *Institutions and the Resource Curse*, *The Economic Journal*, vol.116, s. 1-20.
172. Menard, S., 1995, *Applied logistic regression analysis*, London: Sage University Papers.
173. Meyer, K. E., Estrin, S., 2001, *Brownfield entry in emerging markets*, *Journal of International Business Studies*, vol. 32(3), s. 575-584.
174. Meyer, K.E., Estrin, S., Bhaumik, S., Peng, M.W., 2009, *Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies*, *Strategic Management Journal*, vol. 30, s. 61-80..
175. Milelli, C., Sindzingre, A., 2013, *Chinese Outward Foreign Direct Investment in Developed and Developing Countries: Converging Characteristics?*, Université de Paris Ouest Nanterre La Défense, Working Paper 2013-34
176. Młody, M., 2013, *Aktywność inwestycyjna Chińskiej Republiki Ludowej w Ameryce Łacińskiej*, w: Gołębska, E. (red.), *Gospodarka globalna. Technologia. Społeczeństwo*, Studia Doktorantów Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (12), Wyd. UE w Poznaniu, Poznań.
177. Młody, M., 2014, *Polityka zagranicznych inwestycji bezpośrednich ChRL*, *Studia Oeconomica Posnaniensia* (w druku).
178. Montero, A., 2008, *Macroeconomic Deeds, Not Reform Words: The Determinants of Foreign Direct Investment in Latin America*, *Latin American Research Review*, vol. 43(1), s. 55-72.
179. Moosa, I. A., 2002, *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*, London: Palgrave.

180. Morck, R., Yeung, B. and Zhao, M. , 2008, *Perspectives on China's outward foreign direct investment*, Journal of International Business Studies, vol. 39, s. 337-350.
181. Morck, R., Yeung, B., 1992, *Internalization: An Event Study Test*, Journal of International Economics, vol. 33(1-2), s. 41-56.
182. Morrison, W. M., 2014, *China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States*, Congressional Research Service.
183. Mundell, R. A., 1960, *The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates*, Quarterly Journal of Economics, vol. LXXIV, no. 2, s. 227-257.
184. Munro, S. and Yan, S., 2003, *Recent government reorganization in China. China Law and Policy Newsflash*, O'Melveny & Myers LLP, New York.
185. Myers, M., Kirk S., Roger T, 2011, *How is China Changing Latin America's energy sector?*, Latin American Advisor, Inter-American Dialogue.
186. Narula, R. and Dunning, J., 2000, *Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries*, Oxford Development Studies, vol. 28 no. 2, s. 141-67.
187. Naughton, B., 2007, *The Chinese economy: transitions and growth*, MIT Press, Cambridge.
188. Navarro, J. C., 2010, *The Importance of Ideas: Innovation and Productivity in Latin America. Volume edited by Carmen Pages. The Age of Productivity*, Palgrave Macmillan.
189. Neelima, A., 2013, *Foreign direct investment (FDI) and investment climate: a study of BRICS economies*, International Journal of Management and Science, vol. 4, iss.1., s. 26-39.
190. Ning, L., 2009, *Chinas leadership in the world ICT industry : a successful story of its attracting-in and walking-out strategy ? Chinas outward and inward foreign direct investment policies*, Pacific affairs., vol. 82 (1), s. 67-91.
191. Niu Y.J. 2007 The discussion on types and characteristics of China's private enterprises. Modern Business Trade Industry. 19 (12), s. 87-88.
192. Pach, J., 2001, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle bezpieczeństwa ekonomicznego na przykładzie Polski w latach dziewięćdziesiątych XX wieku*, Wydawnictwo Naukowe Akademii Pedagogicznej, Kraków
193. Pak, Y. S., Park, Y. R., 2004, *Global ownership strategy of Japanese multinational enterprises: A test of internalization theory*, Management International Review, vol. 44(1), s. 3-21.
194. Palan, R., Murphy, R., Chavagneux, C., 2010, *Tax Havens: How Globalization Really Works*, Ithaca and London: Cornell University Press.
195. Pearson, M.M., 2005, *The business of governing business in China: institutions and norms of the emerging regulatory state*, World Politics 57.
196. Penfold, M., Curbelo, J. L, 2013, *Towards a new agenda in Foreign Direct Investment. Trends and realities in Latin America*, Development Bank of Latin America, Public Policy And Productive Transformation Series, No10.

197. Peng, M. W., Luo, Y., 2000, *Managerial ties and firm performance in a transition economy: the nature of a micro-macro link*, Academy of Management Journal, vol. 43(3), s. 486-501.
198. Peng, M.W., Wang, D.Y.L., Jiang, Y., 2008, *An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies*, Journal of Internat. Business Studies, vol. 39, s. 920-936.
199. Peng, W.M., 2011, *The Global Strategy Of Emerging Multinationals From China*, Global Strategy Journal (forthcoming).
200. Peters, E. D., 2012, *Chinese FDI in Latin America: Does Ownership Matter?*, Working Group on Development and Environment In the Americas, Discussion Paper Number 33.
201. Piercy, N.F., 1985, *Company Internationalization: active and Reactive Exporting*, European Journal of Marketing, vol 3.
202. Prasada, R., 2000, *Globalisation of Corporate R&D*, Routledge, London.
203. Przybylska, K., *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, nr 3.
204. Ramasamy, B., Yeung, M., Laforet, S. 2012, *China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership*, Journal of World Business, Vol. 47, Issue 1, s. 17–25.
205. Rauch, J., Trindade, V., 2002, *Ethnic Chinese Networks in International Trade*, Review of Economics and Statistics, vol. 84, s. 116-130.
206. Reiss, S., 2000, *Discovery of the Terra Incognita: Five Decades of Chinese Foreign Policy Towards Latin America*, Institute of Political Science, University of Mainz.
207. Rosales, E., Alvarez, M., Lima, J. D., García-Millán, T., Mulder, N., 2012, *The People's Republic of China and Latin America and the Caribbean: Dialogue and cooperation for the new challenges of the global economy*, ECLAC.
208. Rosen, D., Hanemann, T., 2011, *An American Open Door?: Maximizing the Benefits of Chinese Foreign Direct Investment*, Center on U.S.-China Relations Asia Society
209. Rowiński, J., 2006, *Stosunki Chin z Ameryką Łacińską*, w: Gawrycki, M. F. (red.), *Ameryka Łacińska we współczesnym świecie*, Wyd. UW, Warszawa.
210. Rowiński, J., 2007, *Chiny- Ameryka Łacińska. Stan stosunków, szanse i wyzwania na progu XXI wieku*, w: Gawrycki, M. F. (red.) *Ameryka Łacińska w regionie Azji i Pacyfiku*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
211. Rugman, A. M., Li, J., 2007, *Will China's multinationals succeed globally or regionally*, European Journal of International Management, vol. 25(5), s. 333-343.
212. Rymarczyk, J, 2010, *Miedzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
213. Rymarczyk, J., 1996, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
214. Rymarczyk, J., 2004, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE Warszawa.
215. Santiso, J., 2008, *La Emergencia de las Multilatinas*, Revista de la Cepal , vol. 95, s.7-23.

216. Sauvart, K., Chen, V. Z., 2014, *China's regulatory framework for outward foreign direct investment*, China Economic Journal, vol. 7:1, s. 141-163.
217. Sharman, J. C., 2012, *Chinese capital flows and offshore financial centers*. Pacific Review, vol. 23, s.17–337.
218. Shenka, O., 2001, *Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences*, Journal of International Business Studies, vol. 32, s. 519-535.
219. Shixue, J., 2007, *Factors Affecting Latin America's Development Prospects*, Chinese Academy of Social Sciences.
220. Simonin, B. L., 2004, *An empirical investigation of the process of knowledge transfer in international strategic alliances*, Journal of International Business Studies, vol. 35(5), s. 407-427.
221. Skulska, 2010, *Proces integracji gospodarczej Chin z krajami ASEAN*, Studia ekonomiczne nr 4 (LXVII), s. 383-412
222. Skulska, B., 2009, *Biznes międzynarodowy w regionie Azji i Pacyfiki*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
223. Sporek, T., 2013, *Rosnące znaczenie krajów BRIC*, w: Bartosik-Purgat, M., Schroeder, J., *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
224. Staats, J., Biglaiser, G., 2012, *Foreign Direct Investment in Latin America: The importance of Judicial Strength and Rule of Law*, International Studies Quarterly, vol. 56, s. 193-202.
225. Stachowiak, K., 2007, *Instytucjonalne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
226. State Council , 2011, *White Paper on China's Foreign Aid. Information Office of the State Council*, Supra note 47.
227. Stępnia, A., 1996, *Integracja regionalna i transfer kapitału. Inwestycje bezpośrednio w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
228. Subasat, T., Bellos, S., 2013, *Governance and foreign direct investment in Latin America: A panel gravity model approach*, Latin American Journal of Economics, vol. 50(1), s. 107-131.
229. Sutherland, D., 2009, *Do China's "national team" business groups undertake strategic-asset-seeking OFDI?*, Chinese Management Studies, vol. 3(1), s. 11-24.
230. Talvi, E., Munyo, I., 2013, *Latin America Macroeconomic Outlook A Global Perspective Are the Golden Years for Latin America Over?*, Brookings Global - CERES Economic and Social Policy in Latin America Initiative.
231. Tao, B., Zhanming, J., Xiaoguang, Q., 2013, *Chinese firms' outward FDI entry mode choice: The role of ownership and network*, Journal of Innovation Management, vol. 1, s.108-124

232. The China Monitor, 2011, *Managing Chinese Foreign Direct Investment in Africa*, The China Monitor, Issue 60.
233. Trevino, L., Daniels, J., Arbeláez, H., 2002, *Market reform and FDI in Latin America: An empirical investigation*, Transnational Corporations, vol.2, s. 28-48.
234. Tuman, J., Emmert, C., 2004, *The political economy of U.S. Foreign Direct Investment in Latin America: A Reappraisal*, Latin American Research Review, vol. 39(3), s. 9-28.
235. Turnbull, P.W., 1985, *Internationalization of the Firm: a Stage Process or not?*, Conference on Export Expansion and Market Entry Modes, Dalhousie University, Halifax.
236. UNCTAD, 2002, *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations Conference on Trade and Development, United Nations.
237. UNCTAD, 2005, *Transnational corporations and the internationalization of R&D*, World Investment Report, United Nations Conference for Trade and Development, Geneva.
238. UNCTAD, 2006, *FDI from the developing and transition economies: implications for development*, World Investment Report, United Nations Conference for Trade and Development, Geneva.
239. UNCTAD, 2007, *Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, World Investment Report, Geneva,.
240. UNCTAD, 2009, *Country-specific lists of bilateral investment treaties*, United Nations Conference for Trade and Development, Geneva.
241. UNCTAD, 2013, *Global Value Chains: Investment And Trade For Development*, World Investment Report, United Nations Conference for Trade and Development, Geneva.
242. UNESCO, 2011, *Global Investments in R&D*. UIS Fact Sheet. No.15
243. Vahlne, J., Nordstrom, K., 1988, *Choice of Market Channel in a Strategic Perspective*, w: Hood, N., Vahlne, J.-E. (Eds.), *Strategies in Global Competition: Selected Paper from the Prince Bertil Symposium at the Institute of International Business*, Stockholm School of Economics, Croom Helm, London, s. 256-281.
244. Vernon, R., 1966, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, Quarterly Journal of Economics, Cambridge, s. 191.
245. Vernon, r., 1971, *Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. enterprises*, The International Executive, vol. 13, iss. 4, s. 1-3.
246. Voss, H., Buckley, P., Cross, A. (2009). *An assessment of effects of institutional change on Chinese outward direct investment activity*, w: Alon, I., Chang, J., Fetscherin, M., Lattemann, C., McIntyre, J. R. (red.), *China rules: Globalisation and political transformation*, Palgrave Macmillan, New York.
247. Warner, M., Ng, S.H., Xu, X., 2004, *'Late development' experience and the evolution of transnational firms in the People's Republic of China*, Asia Pacific Business Review, vol. 10, s. 9-28.

248. Wei, W., X., Alon, I., 2010, *Chinese outward direct investment: a study on macroeconomic determinants*, International Journal of Business and Emerging Markets, vol. 2, s. 352-368.
249. Welch, L.S., Luostarinen, L., 1988, *Internationalization: Evolution of a Concept*, w: Buckley, P., *The Internationalization of the Firm*, London, Academic Press Ltd.
250. Wells, L. T., 1972, *A Product Life Cycle for International Trade?*, Boston: Harvard Business School, Division of Research.
251. Wenbin, H., Wilkes, A., *Analysis of China's overseas investment policies*, Center for International Forestry Research, Working Paper 79.
252. Willem te Velde, D., 2006, *Foreign Direct Investment and Development. An historical perspective*, Overseas Development Institute, UNCTAD, Overseas Development Institute.
253. Witt, M. A., Lewin, A. Y., 2007, *Outward foreign direct investment as escape response to home country institutional constraints*, Journal of International Business Studies, vol. 86, s. 579–594.
254. Wójcik, D., 2013, *Where governance fails: advanced business services and the offshore world*, Progress in Human Geography, vol. 86, s. 330–347.
255. Wójcik, D., Burger, C., 2010, *Listing BRICs: Stock Issuers from Brazil, Russia, India, and China in New York, London, and Luxembourg*, Economic Geography, vol. 86, s. 275–296.
256. Written, I. H., Frak, E., 2005, *Data mining. Practical machine learning tools and techniques*, 2nd ed, Morgan Kaufmann Series.
257. Xiao, G., 2004, *People's Republic of China's Round-Tripping FDI: Scale, Causes and Implications*, Asia Development Bank Institute Discussion Paper No. 7.
258. Yin, E., Choi, C.J., 2005, *The globalization myth: the case of China*. *Management International Review*, vol. 45(1), s. 103-120.
259. Yiu, D., 2010, *Multinational advantages of Chinese business groups: a theoretical exploration*, Management and Organization Review, vol. 7(2), s. 249-277.
260. Yiu, D., Lau, C.M., Bruton, G., 2007, *International venturing by emerging economy firms: the effects of firm capabilities, home country networks, and corporate entrepreneurship*, *Journal of International Business Studies*, vol. 38, s. 519-540.
261. Yuefang, S., Liefner, I., Wang, T., 2013, *Foreign Direct Investment With Chinese Characteristics: A Middle Path Between Ownership-Location-Internalization Model And Linkage-Leverage-Learning Model*, Chinese Geographical Science, vol. 25, iss. 5, s. 594-606.
262. Zainal, A.Y., 2006, *Outward foreign direct investment by Malaysian companies*, Background paper prepared for UNCTAD Expert Meeting on Enhancing the Productive Capacity of Developing Country Firms through Internationalization, Geneva.
263. Zekos, G. I., 2013, *Interrelation of intellectual property rights and competitiveness: FDI inwards and FDI outwards*, Journal of Intellectual Property Rights, vol. 18, s. 338-350.

264. Zhang, P.G., 2004, *Chinese yuan (Renminbi) derivative products*, World Scientific Publishing, Singapore.
265. Zhang, X., Daly, K., 2011, *The determinants of China's foreign direct investments*, *Emerging Market Review*, vol. 12, s. 389-398.
266. Zhang, Y., 2003, *China's Emerging Global Businesses: Political Economy and Institutional Investigations*, Palgrave Macmillan.
267. Zhao, M., 2006, *External liberalization and the evolution of China's exchange system: an empirical approach*, World Bank China Office Research Paper No. 4., s. 1-41
268. Zheng, P., 2009, *A comparison of FDI determinants in China and India*, *Thunderbird International Business Review*, vol. 51(3), s. 263-279.
269. Żmuda, M., 2012, *Pozaekonomiczne następstwa wejścia Chińskiej Republiki Ludowej na ścieżkę przyspieszonego wzrostu gospodarczego*, w: Skulska, B, Domiter, M., Michalczyk, W., *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
270. Żmuda, M., 2012, *The determinants of Chinese outward foreign direct investments to developing countries*, w: Skulska, B., Jankowiak, A. H. (red.), *Innovation sources of economies in Eastern Asia*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr. 256, Publishing House of Wrocław University of Economics.
271. Zorska A., 2007, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.

Spis źródeł internetowych

1. *About doing Business: measuring for impact*, 2013, <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-Chapters/About-Doing-Business.pdf> [dostęp: 8.11.2013].
2. Akrami, F., 2008, *Foreign direct investment in developing countries: impact of distribution and employment. A historical, theoretical and empirical study*, University of Freiburg, <http://ethesis.unifr.ch/theses/downloads.php?file=AkramiF.pdf> [dostęp: 12.01.2014].
3. Bloomberg, 2013, *China Starts Unit to Diversify Reserves from U.S. Debt*, <http://www.bloomberg.com/news/2013-05-21/china-starts-unit-to-diversify-reserves-from-u-s-debt-wsj-says.html> [dostęp: 12.07.2013].
4. CDB, 2012, *China Development Bank's Overseas Investments: An Assessment of Environmental and Social Policies and Practices. Friends of Earth*, http://libcloud.s3.amazonaws.com/93/2b/2/2245/China_Development_Banks_overseas_investments_An_assessment_of_environmental_and_social_policies_and_practices.pdf [dostęp: 12.02.2014].
5. CEIC, 2013, *Euromoney Institutional Investor Company*, <https://www.ceicdata.com/>, [dostęp: 28.02.2014].
6. Central Intelligence Agency, 2013, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/cu.html> [dostęp: 5.12.2013].
7. Chang, H. J., 2003, *Foreign Investment Regulation in Historical Perspective*, Third World Network, https://media.law.wisc.edu/m/myftc/foreign_investment1.pdf [dostęp: 12.08.2013].
8. Chen, S., 2008, *The Establishment and Development of Chinese Economic Legal System in the Past 60 Years*, Institute of Law and Institute of International Law, Chinese Academy of Social Sciences, <http://www.iolaw.org.cn/global/en/showNews.asp?id=24558> [dostęp: 7.11.2013].
9. Chinese Government, 2012, http://www.gov.cn/english/official/2008-11/05/content_1140347.htm [dostęp: 12.05.2014].
10. Clegg, J., Voss H. 2012, *Chinese Overseas Direct Investment in the European Union* [pdf]. Europe China Research and Advice Network, http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/Research/Asia/0912ecran_cleggvoss.pdf [dostęp: 12.02.2014].
11. COMTRADE, 2013, *United Nations Commodity Trade Statistics* <http://comtrade.un.org/db/> [dostęp: 10.02.2014].
12. *Doing Business*, 2013, *About doing Business: measuring for impact*, International Finance Corporation oraz The World Bank 2013, www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB13-Chapters/About-Doing-Business.pdf [dostęp: 12.03.2014].

13. Downs, E., 2011, *Inside China, Inc: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals*, Brookings Institution, <http://www.brookings.edu/research/papers/2011/03/21-china-energy-downs> [dostęp:12.03.2014].
14. Dowsett, S., Aizhu, C., *China's Sinopec buys Repsol Brazil stake for \$7.1 billion*, <http://www.reuters.com/article/2010/10/01/us-repsol-sinopec-idUSTRE6900YZ20101001> [dostęp14.01.2014].
15. EBSCO, 2014 host <http://search.ebscohost.com> [dostęp: 5.01.2014].
16. ECLAC, 2013, http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp?idioma=i [dostęp 12.08.2013]
17. Emerald Insight, 2014, <http://www.emeraldinsight.com/> [dostęp: 5.02.2014].
18. European Council, 2013, Report from the Commission to the European Council: Trade and Investment Barriers Report 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150742.pdf [dostęp12.12.2013].
19. FAO, 2013, United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), Statistical Databases <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx> [dostęp: 12.,03.2014].
20. Fernández, F., L., 2005, *Composición Étnica de las Tres Áreas Culturales del Continente Americanoal Comienzo del Siglo XXI*, UAEM, <http://convergencia.uaemex.mx/rev38/38pdf/LIZCANO.pdf> [dostęp: 17.11.2013].
21. Forbes Magazine, 2013, http://www.forbes.com/lists/2006/18/06f2000_The-Forbes-2000_Rank.html [dostęp14.01.2014].
22. Forsythe, M., Sanderson H., 2012, *Financing China costs poised to rise with cdb losing sovereign-debt status*, Bloomberg <http://www.bloomberg.com/news/2011-05-02/financing-chinacosts-poised-to-rise-with-decision-on-cdb-debt.html>. [dostęp 12.11.2013].
23. Government of China, 2008, *China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean*, http://www.gov.cn/english/official/2008-11/05/content_1140347.htm [dostęp 12.07.2013].
24. Government of China, 2013, <http://english.gov.cn/> [dostęp 12.07.2013]
25. Government of China, 2006, *Outward Direct Investment Steady*, Beijing: Government of China, http://www.gov.cn/english/2006-01/25/content_170714.htm [dostęp:10.03.2014].
26. ICSID, 2014, *International Centre for Settlement of Investment Disputes* <https://icsid.worldbank.org/ICSID/Index.jsp> [dostęp:10.03.2014].
27. IMF, 2001, International Monetary Fund, *Foreign Direct Investment Statistics. How Countries Measure FDI* <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fdis/2003/fdistat.pdf> [dostęp: 09.01.2013].
28. IMF, 2013, International Monetary Fund <http://www.imf.org/external/data.htm> [dostęp 12.08.2013].
29. Inter American Development Bank, 2013, <http://www.iadb.org/> [dostęp: 14.11.2013].
30. Inter-American Dialogue, 2013, <http://www.thedialogue.org/Publications> [dostęp 20.01.2014].
31. Joshua Project, 2013, <http://joshuaproject.net/index.php?rog3=NU> [dostęp: 21.11.2013].

32. JSTOR, 2014, <http://www.jstor.org/> [dostęp: 21.01.2014].
33. Konieczny, D., 2010, *Kryzys gospodarczy a wzrost wartości chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, <http://www.polska-azja.pl/> [dostęp 15.08.2013].
34. KPMG, 2011, *China's 12th Five Year Plan: Overview (2011-2015)*, <http://www.kpmg.com/cn/en/issuesandinsights/articlespublications/publicationseries/5-years-plan/pages/default.aspx> [dostęp 12.03.2014].
35. Luo, Y., Tung, R.L., 2007, *International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective*, *Journal of International Business Studies*, vol. 38/4.
36. McKinsey&Company, 2014, *A growing role for Sovereign Wealth Funds*, <http://voices.mckinseysociety.com/sovereign-wealth-funds/> [dostęp 12.02.2014]
37. Najenson, J., H., 2011, *China in Argentina: A Belated Debut*, <http://www.americasquarterly.org/taxonomy/term/2490> [dostęp: 11.11.2013].
38. NDRC, 2010, *National Development and Reform Commission of the People's Republic of China, The Outline of the Eleventh Five-Year Plan: For National Economic and Social Development of the People's Republic of China* <http://en.ndrc.gov.cn/hot/t20060529_71334.htm>[dostęp 10.03.2014].
39. NDRC, 2012, *The 12th Five-Year Plan on Inward and Outward FDI*, NDRC. http://www.ndrc.gov.cn/gzdt/t20120724_493176.htm [dostęp: 10.03.2014].
40. NDRC, 2014, National Development and Reform Commission <http://en.ndrc.gov.cn/> [dostęp 12.02.2014].
41. NPC, 2001. *The 10th Five-Year Plan on Economic and Social Development*. Beijing: NPC. <http://www.people.com.cn/GB/shizheng/16/20010318/419582.html> [dostęp: 7.03.2014].
42. OECD, 2013, *OECD Benchmark Definition Of Foreign Direct Investment*, Organisation For Economic Co-Operation And Development <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2090148.pdf> [dostęp 1.05.2013].
43. Palgrave-Journals, 2014, <http://www.palgrave-journals.com/> [dostęp: 21.01.2014].
44. Rodriguez, O, L., 2012, *Chinese-Mexicans Celebrate Return To Mexico*, *The Huffington Post* http://www.huffingtonpost.com/2012/11/24/chinese-mexicans_n_2184646.html [dostęp: 11.11.2013].
45. Rongji, Z., 2001, *Report on the Outline of the Tenth Five-Year Plan for National Economic and Social Development*, Chinese Government's Official Web Portal , http://english.gov.cn/official/2005-07/29/content_18334.htm [dostęp 19.03.2014].
46. SAGE Journals, 2014, <http://online.sagepub.com/> [dostęp: 28.01.2014].
47. SASAC, 2014, State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council, <http://www.sasac.gov.cn/n2963340/index.html> [dostęp 12.02.2014].
48. Science Direct <http://www.sciencedirect.com/>

49. Shao Center Distribution of the Ethnic Chinese Population around The World, 2012, Ohio University, http://cicdatabank.library.ohiou.edu/opac/population_map.php [dostęp: 11.11.2013].
50. SICE, 2013, Foreign Trade Information System www.sice.oas.org/agreements_s.asp. [dostęp 17.06.2013]
51. Silveira, L., 2007, Estou orgulhoso com a minha raiz da China, <http://portuguese.cri.cn/165/2007/05/22/1@67710.htm> [dostęp: 21.11.2013].
52. SINOSURE, 2014, [http://www.sinosure.com.cn/sinosure/english/Company%20 Profile.html](http://www.sinosure.com.cn/sinosure/english/Company%20Profile.html) , [dostęp12.04.2014].
53. SpringerLink, 2014, <http://link.springer.com/> [dostęp: 12.01.2013].
54. SWF Institute, 2013, <http://www.swfinstitute.org/fund-rankings/> [dostęp12.12.2013]
55. *The Chinese Diaspora*, 2012, http://online.wsj.com/news/interactive/CHINAMAP_1007?ref=SB10001424052748704682604575369390660095122 [dostęp: 21.11.2013]
56. The Economist, 2014, *Poverty in Latin America. The "yes, but" syndrome*, <http://www.economist.com/blogs/americasview/2014/01/poverty-latin-america#sthash.vbikeuHN.dpuf> [dostęp 12.02.2014].
57. The Heritage Foundation, 2013, *China Global Investments Tracker*, <http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map> [dostęp 02.05.2013]
58. The New York Times, 2011, *With Aid and Migrants, China Expands Its Presence in a South American Nation*, [http://www.nytimes.com/2011/04/11/world/americas/ 11suriname.html?_ r=2&](http://www.nytimes.com/2011/04/11/world/americas/11suriname.html?_r=2&) [dostęp: 15.11.2013].
59. UNCTAD Data, 2013, <http://unctadstat.unctad.org/> [dostęp:28.02.2014].
60. UNCTAD, 2008, *World Investment Report 2008:Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge* http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf [dostęp: 07.02.2014].
61. UNICEF, 2011, *White Paper on China's Foreign Aid* http://www.unicef.org/eapro/White_Paper_on_China_Summary.pdf [dostęp 12.11.2013]
62. Wayne, M. M., 2012, *China's Economic Conditions*, CRS Report for Congress, <http://fpc.state.gov/documents/organization/194783.pdf> [dostęp 12.12.2013].
63. WEF, 2013, World Economic Forum, [www3.weforum.org/docs/WEF_Global CompetitivenessReport_2013-14.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf) [dostęp: 21.11.2013].
64. Wiley-Blackwell Journals, 2014, <http://onlinelibrary.wiley.com/>.
65. Will, 2011, *China's Stadium Diplomacy*, <http://uschina.usc.edu> [dostęp: 21.11.2013].
66. Willis,B., 2014, *China, Africa, and Neo-Colonialism*, <http://www.e-ir.info/2014/01/22/china-africa-and-neo-colonialism/> [dostęp19.03.2014].
67. WIPO (World Intellectual Property Organization), 2013, <http://www.wipo.int/> [dostęp: 25.11.2013].
68. World Bank, 2013, <http://data.worldbank.org/indicator> [dostęp: 24.11.2013].

69. World Bureau of Metal Statistics, 2013, <http://www.world-bureau.com/> [dostęp: 12.03.2014].
70. World Economic Forum, 2013, <http://www.weforum.org/> [dostęp: 14.11.2013].
71. World Steel Association and Energy Department of the United States <http://www.worldsteel.org/> [dostęp 12.03.2014].
72. Xiao, D., 2004, *People's Republic of China's Round-Tripping FDI: Scale, Causes and Implications*, http://www.hiebs.hku.hk/working_paper_updates/pdf/wp1137.pdf/ [dostęp 15.08.2013].
73. Xu, G., Xia, L., Schwartz, S., *China's outward FDI reaches new highs on strong growth in 2012-13*, BBVA Research, Economic Analysis, http://www.bbvarsearch.com/KETD/fbin/mult/131217_ChinaWatch_ODI_EN_tcm348-415847.pdf?ts=1032014 [dostęp 19.02.2014].
74. Xuequan, M., 2006, *More Zhejiang textile enterprises to open factories overseas*, http://www.gov.cn/english/2006-08/08/content_357495.htm [dostęp: 5.03.2014].
75. Zimny, Z., 2013, *Światowy Raport Inwestycyjny 2013. Globalne łańcuchy wartości: inwestycje i handel dla rozwoju* <http://www.paiz.gov.pl/pl> (dostęp 15.04.2014).

Spis tabel

Tabela 1. Cechy różnych form wejścia na rynki zagraniczne	22
Tabela 2. Stopy wzrostu globalnego PKB, wartości handlu zagranicznego, zatrudnienia oraz przepływów ZIB (2008-2014).....	38
Tabela 3. Napływ ZIB w przekroju grup gospodarek (2000-2011, mln USD).....	39
Tabela 4. Cechy przedsiębiorstw z krajów rozwijających się, podejmujących ZIB	45
Tabela 5. Cechy krajów rozwijających, z których podejmowane są ZIB	55
Tabela 6. Podsumowanie czynników determinujących lokalizację inwestycji w wybranych teoriach ZIB.....	56
Tabela 7. Wzajemne wizyty wysokich rangą urzędników ChRL oraz państw Ameryki Łacińskiej w latach 2001-2012.	73
Tabela 8. Chiny i Ameryka Łacińska : obszary współpracy w ramach umów o wolnym handlu.	74
Tabela 9. Chiny: stopa wzrostu eksportu oraz importu; główni partnerzy handlowi (1990-2011, %)	75
Tabela 10. Ameryka Łacińska: udział wybranych partnerów gospodarczych w handlu zagranicznym (2000 i 2011 r. , %)	77
Tabela 11. Bilans handlu zagranicznego Chin z wybranymi gospodarkami Ameryki Łacińskiej (2011, mln USD)	80
Tabela 12. Ameryka Łacińska: pozycja ChRL w handlu zagranicznym; wybrane gospodarki (2000 i 2011)	81
Tabela 13. Odbiory pożyczek oraz kredytów z Banku światowego, IDB oraz Chin (wybrane kraje Ameryki Łacińskiej, 2005-2012, mln USD)	84
Tabela 14. Wartość chińskich ZIB w latach 2005-2012 (mld USD)	98
Tabela 15. Struktura ilościowa chińskich ZIB według typu inwestora (do 2012).....	107
Tabela 16. Udział fuzji oraz przejęć w całkowitej wartości ZIB (2005-2012, %).....	109
Tabela 17. Dystrybucja ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej (2012).....	113
Tabela 18. Przydatność istniejących teorii ZIB w kontekście ekspansji chińskich przedsiębiorstw.....	121
Tabela 19. Bilateralne umowy inwestycyjne ChRL.....	133
Tabela 20. Chińskie państwowe fundusze majątkowe.....	135
Tabela 21. Zestawienie zmiennych objaśniających.	161
Tabela 22. Korelacja Pearsona - zmienna zależna - ZIB	162

Tabela 23. Korelacja Pearsona – zmienna zależna ZIBPC	163
Tabela 24. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna ZIB	164
Tabela 25. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna ZIBPC (1).....	165
Tabela 26. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna ZIBPC (2).....	166
Tabela 27. Zestawienie modeli ekonometrycznych	167
Tabela 28. Zmodyfikowany model OLI.....	175

Spis rysunków

Rysunek 1. Uwarunkowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	41
Rysunek 2. Instytucje odpowiedzialne za kształtowanie polityki inwestycyjnej ChRL.....	127
Rysunek 3. Proces autoryzacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich.....	142
Rysunek 4. System polityki (strategia) zagranicznych inwestycji bezpośrednich w ChRL. .	151
Rysunek 5. Uwarunkowania wewnętrzne kierunków ZIB.....	153
Rysunek 6. Uwarunkowania chińskich zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Ameryce Łacińskiej.....	182

Spis wykresów

Wykres 1. Światowe przepływy ZIB (2005-2012, bln USD)	37
Wykres 2. Wzrost PKB Chin w latach 1980-2012 (%).....	60
Wykres 3. Struktura światowego eksportu ze względu na kraj pochodzenia (2000 i 2011,%)	62
Wykres 4. Struktura geograficzna 200 największych firm z listy <i>Forbes Global 2000</i> (2006 i 2012, %)	63
Wykres 5. Udział Chin w konsumpcji wybranych produktów (1990 i 2011, %)	63
Wykres 6. Wzrost PKB w krajach Ameryki Łacińskiej (LAC -7, 2004-2013, %).....	67
Wykres 7. Chiny: struktura eksportu z wybranymi partnerami gospodarczymi (1991-2011, %)	76
Wykres 8. Chiny: struktura importu z wybranych gospodarek/grup gospodarek (1990-2011,%)	77
Wykres 9. Handel zagraniczny Ameryki Łacińskiej z ChRL (2002-2012, % PKB Ameryki Łacińskiej).....	78
Wykres 10. Ameryka Łacińska: bilans handlowy z ChRL, wybrane grupy produktów (2000-2010, mln USD)	79
Wykres 11. Struktura eksportu z Ameryki Łacińskiej do Chin; wybrane produkty (2002-2012, %)	82
Wykres 12. Struktura sektorowa chińskich kredytów i pożyczek dla krajów Ameryki Łacińskiej (2005-2012, %).....	86
Wykres 13. Napływy oraz odpływy ZIB z Ameryki Łacińskiej (przepływy roczne, mld USD)	91
Wykres 14. Źródła ZIB w regionie Ameryki Łacińskiej	92
Wykres 15. Wartość zagraniczne inwestycji bezpośrednich chińskich przedsiębiorstw (przepływy roczne, 1992-2012, mld USD)	97
Wykres 16. Zagregowana wartość chińskich ZIB w latach 2005-2012 na tle innych gospodarek	98
Wykres 17. Geograficzna struktura chińskich ZIB (wartość skumulowana, 2012 r.)	99
Wykres 18. Struktura geograficzna chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej w latach 2005-2012 (mln USD) (1).....	101
Wykres 19. Struktura geograficzna chińskich ZIB w krajach Ameryki Łacińskiej w latach 2005-2012 (mln USD) (2).....	102

Wykres 20. Struktura sektorowa chińskich ZIB w Ameryce Łacińskiej w latach 2005-2012 (mln USD).....	104
Wykres 21. Udział firm państwowych w największych inwestycjach (2005-2012, %).....	107
Wykres 22. Struktura wartościowa chińskich ZIB według typu inwestora (do 2012, %).....	108
Wykres 23. Niezrealizowane transakcje inwestycyjne ChRL z wybranymi krajami (2005-2012, mld USD)	111
Wykres 24. Struktura napływu ZIB do Ameryki Łacińskiej w latach 2006-2012 (mld USD)	113

Aneks

Załącznik 1. Kwestionariusz ankiety

Dear Respondents,

Please fill out the following questionnaire. The estimated time required to answer all questions is about 5-10 minutes.

Please choose one answer or more (if required) from the proposals listed below the question or write your own answer in a designated place. The survey is anonymous and the results will be only used to complete doctoral research.

1. *In your opinion, what are the top three challenges for private Chinese companies investing in Latin America?*

- Cultural distance
- Obtaining approval from the Chinese government or dependent institutions
- Protectionism (e.g. restrictive regulatory framework, taxes, lack of Bilateral Investment Treaties)
- Obtaining financing (from the government or other sources)
- Lack of experience in handling FDI in Latin America countries
- Local regulations in host countries (e.g. bureaucratic procedures, environmental issues)

Other:

2. *In your opinion, what are the top three challenges for state-owned Chinese companies investing in Latin America?*

- Cultural distance
- Obtaining approval from the Chinese government or dependent institutions
- Protectionism (e.g. restrictive regulatory framework, taxes, lack of Bilateral Investment Treaties)
- Obtaining financing (from the government or other sources)
- Lack of experience in handling FDI in Latin America countries
- Local regulations in host countries (e.g. bureaucratic procedures, environmental issues)

Other:

3. Please determine the level of influence of China's government on the investment activity of private Chinese companies in Latin America

- None Low Middle High

(if your answer was "none" skip the question below)

4. How does the Chinese government influence private companies' FDI in Latin America? (choose max 3 most important factors or write the other)

- "Go global" policy, special OFDI regulation,
 Changes in the Chinese institutional environment
 Availability of investment capital (for example: special loans by China Import-Export Bank; support from Chinese sovereign wealth funds)
 Intangible resources from the state institutions (marketing and technological resources)

Other factor:

5. Please determine the level of influence of China's government on the investment activity of state-owned Chinese companies in Latin America (SOEs)

- None Low Middle High

(if your answer was "none" skip the question below)

6. How does the Chinese government influence state-owned companies' FDI in Latin America? (you can select any number of responses)

- "Go global" policy, special OFDI regulation,
 Changes in the Chinese institutional environment
 Availability of investment capital (for example: special loans by China Import- Export Bank; support from Chinese sovereign wealth funds)
 Intangible resources from the state institutions (marketing and technological resources)

Other factor:

7. Please rate your level of agreement with the following statements (scale of 1 to 5, where 1=strongly disagree, 5=strongly agree)

- a) Latin American countries are willing to receive FDI from Chinese private enterprises

1 2 3 4 5

- b) Latin American countries are willing to receive FDI from Chinese state-owned enterprises (SOEs)

1 2 3 4 5

- c) Chinese FDI in Latin America would not be successful without the support of the Chinese government

1 2 3 4 5

- d) Diplomatic relations between China and the host country affect the level of Chinese FDI in the host country

1 2 3 4 5

- e) Changes in regulations of the Chinese government regarding FDI in 2005-2012 had a positive impact on the level of Chinese investments in Latin America

1 2 3 4 5

- f) The guidelines of the Chinese government on the directions of FDI (e.g. mining, agricultural investments) affected the level and structure of private enterprises' investments in Latin America in 2005-2012

1 2 3 4 5

- g) The guidelines of the Chinese government on the directions of FDI (e.g. mining, agricultural investments) affected the level and structure of SOEs' investments in Latin America in 2005-2012

1 2 3 4 5

- h) Chinese companies' FDI in Latin America are seen as a new form of neocolonialism

1 2 3 4 5

- i) Chinese state-owned enterprises have the advantage over private companies undertaking investments in Latin American markets due to the central support.

1 2 3 4 5

General information about the Respondent:

Area of activity: Business Science

Nationality:

Thank you for your answers!

Załącznik 2. Charakterystyka respondentów

Imię i nazwisko	Organizacja	Funkcja	Obszar zainteresowania	Biznes/nauka	Narodowość	E-mail
Álvaro Calderón	Foreign Direct Investment Unit of the United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)	Economic affairs officer	Chińskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie w regionie Ameryki Łacińskiej	nauka	-	alvaro.calderon@cepal.org
Carlos Razo	United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)	Director of the Division on Technology and Logistics	Organizacja przemysłowa, międzynarodowa rozwój, jeden z głównych autorów raportu <i>Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean</i> (UN ECLAC)	nauka/Biznes	Meksyk	carlos.razo@unctad.org
Daniel García	PricewaterhouseCoopers	Certified public accountant	Lokalizacja Biznesu, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, klimat biznesowy w krajach Ameryki Łacińskiej	biznes	Urugwaj	garcia.daniel@uy.pwc.com
Enrique Dussel Peters	Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), the International Labour Organization (ILO), Ford Foundation and the Interamerican Development Bank (IADB),	Nauczyciel akademicki, naukowiec, doradca	Ekspansja chińskich przedsiębiorstw w Ameryce Łacińskiej	nauka	Meksyk	dussel@unam.mx
Eva Stal	the Policy and Technology Management Group, Metropolitanas Unidas, the Scientific Committee of the Brazilian Symposia on Management of Technological Innovation	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Przedsiębiorstwa międzynarodowe i innowacyjność krajów rozwijających się	nauka/biznes	Brazylia	eva.stal@terra.com.br
Gaston Fornes	University of Bristol	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Internacjonalizacja chińskich przedsiębiorstw oraz stosunki gospodarcze między Chinami a Europą oraz Ameryką Łacińską	nauka	Chile/Wielka Brytania	g.fornes@bristol.ac.uk
Graciana del Castillo	Macroeconomics Advisory Group, the Calvo Fund	Co-founding partner of the Macroeconomics Advisory Group and członek zarządu	Strategie inwestycyjne przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów rozwijających się w Ameryce Łacińskiej	nauka/biznes	USA	gd14@columbia.edu
Katherine Koleski	Global Development and Environment Institute, Tufts University, US-China economic and security review commission	Naukowiec, doradca	Związki gospodarcze i polityczne Chin z Ameryką Łacińską	nauka	USA	katherine.koleski@gmail.com
Lin Cui	School of Management at The Australian National University	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Strategie biznesowe przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów rozwijających się	nauka	Australia/Korea	lin.cui@anu.edu.au
Maree Newson	Columbia FDI Profiles, IFC - International Finance Corporation	Managing editor, konsultant	Wpływ chińskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kraje goszczące, ze szczególnym uwzględnieniem tendencji politycznych oraz gospodarczych	nauka/biznes	USA	mareenewson@gmail.com
Mohamed Amal	Universidade Regional de Blumenau- FURB	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne z krajów rozwijających się	nauka	Brazylia	amal@furb.br
Octavio de Barros	Banco Bradesco oraz Higher Economic Council of the Industry Federation of Sao Paulo and Vicepresident of the French Chamber of Commerce	Research Director and Chief Economist (Banco Bradesco)	Internacjonalizacja chińskich przedsiębiorstw	nauka/biznes	Brazylia	4968.octavio@bradesco.com.br

Imię i nazwisko	Organizacja	Funkcja	Obszar zainteresowania	Biznes/nauka	Narodowość	E-mail
Alicia Caballero	Economics Department Director at Universidad Católica Argentina and Investment Banking Consultant	Doradca, nauczyciel akademicki, naukowiec	Przejęcia i fuzje, rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, ZIB w Ameryce Łacińskiej	Biznes/nauka	Argentyna	alicia_caballero@uca.edu.ar
Amos Irwin	Harvard University, Boston University	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Finanse międzynarodowe, Chiny, Ameryka Łacińska	nauka	USA	via LinkedIn
Ana-María Poveda Garcés	Columbia University/Columbia FDI Profiles	Analitik, badacz	Polityka międzynarodowa, alinase strategiczne, przepływy inwestycyjne	nauka	Kolumbia	ap2817@gmail.com
Andrés López	The University of Buenos Aires, the Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT).	Naukowiec, konsultant UNCTAD, ECLAC, WIPO, UNDP, IADB	Przepływy ZIB na świecie, innowacje, Ameryka Łacińska	nauka	Argentyna	anlopez@fund-cenit.org.ar
Bruno Thiago Tomio	Universidade Regional de Blumenau - FURB	Nauczyciel akademicki, naukowiec	Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw, przepływy inwestycyjne w Ameryce Łacińskiej	nauka	Brazylia	brunottomio@yahoo.com.br
Christoph Lattemann	Jacobs University Bremen	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Globalizacja, gospodarka chińska, ekspansja chińskich KTN, polityka gospodarcza	nauka	Niemcy	c.lattemann@jacobs-university.de
Dean Cheng	The Heritage Foundation, Asian Studies Center	Analitik, badacz	Chińskie ZIB, siła militarna ChRL	biznes/nauka	Chiny/USA	staff@heritage.org
Eduardo Fernandez Arias	Inter-American Development Bank	Regional Economic Advisor	Rozwój gospodarczy Ameryki Łacińskiej, przepływy ZIB, znaczenie i determinanty inwestycji	biznes	USA	via LinkedIn
Fuming Jiang	School of Management, Curtin University	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Internacjonalizacja przedsiębiorstw z krajów grupy BRIC, CSR	nauka	Chiny/Australia	fuming.jiang@anu.edu.au
Henrique Raboch	Universidade Regional de Blumenau - FURB	Nauczyciel akademicki, naukowiec	Globalizacja, przepływy inwestycyjne w Ameryce Łacińskiej	nauka	Brazylia	hraboch@al.furb.br
Ilan Alon	Harvard University, Rollins College, Rollins China Center	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Globalizacja chińskich przedsiębiorstw, przepływy ZIB	nauka	USA	ialon@rollins.edu
José Eduardo Alatorre	ECLAC	Analitik, naukowiec	Napływ inwestycji do krajów Ameryki Łacińskiej, kontekst polityczny ZIB	nauka	Meksyk/Chile	joseeduardo.alatorre@cepal.org
Karl P. Sauvant	Vale Columbia Center on Sustainable International Investment (VCC)	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Rozwój gospodarczy oraz różne aspekty związane z przepływami inwestycyjnymi na świecie	nauka	USA	karlsauvant@gmail.com

Imię i nazwisko	Organizacja	Funkcja	Obszar zainteresowania	Biznes/nauka	Narodowość	E-mail
Ken Davies	Columbia University/Columbia FDI Profiles, Growing Capacity,	Analitik, President of Growing Capacity,	Przepływy inwestycyjne na świecie, Chiny, internacjonalizacja chińskich KTN	biznes/nauka	USA	kendavies@growingcapacity.com
Kevin P. Gallagher	Boston University	Nauczyciel akademicki, naukowiec	Rozwój gospodarczy, handel i polityka inwestycyjna, Międzynarodowa polityka ochrony środowiska, Ameryka Łacińska.	nauka	USA	kpg@bu.edu
Lyuba Zarsky	Montenerey Institute of International Studies	Naukowiec, analityk, konsultant	Zrównoważony rozwój, Azja Wschodnia, globalizacja, światowe przepływy inwestycyjne	biznes/nauka	USA	lyuba.zarsky@miis.edu
Margot Schüller	GIGA Institut für Asien-Studien	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Globalizacja chińskich korporacji, napływ ZIB do RFN	nauka	Niemcy	margot.schueller@giga-hamburg.de
Meiji Fong	Sun Yat-sen University, China State Council,	Naukowiec, CPPCC Member	Zarządzanie funduszami inwestycyjnymi, ocena inwestycji	biznes/nauka	Chiny	dr.meiji.fong@gmail.com
Milton de Abreu Campanario	Universidade de São Paulo	Nauczyciel akademicki, naukowiec	inwestycje, gospodarka innowacyjna	nauka	Brazylia	milton.campanario@gmail.com
Ping Deng	Maryville University, John E. Simon School of Business	Naukowiec, nauczyciel akademicki	Napływ inwestycji z krajów rozwijających się, zarządzanie strategiczne, ekspansja chińskich KTN	nauka	Chiny/USA	pdeng@maryville.edu
Rhys Jenkins	School of Development Studies, University of East Anglia	naukowiec/ konsultant UNCTAD, UNIDO, UNRISD oraz the UK Department for International Development	Ekonomia polityczna, przepływy ZIB na świecie, globalizacja, Ameryka Łacińska	nauka	Wielka Brytania	r.o.jenkins@uea.ac.uk
Ricardo Hausmann	Center for International Development, Harvard University, Inter-American Development Bank	Naukowiec, analityk, nauczyciel akademicki	Chiny i gospodarka światowa	biznes/nauka	USA	ricardo_hausmann@harvard.edu
Walter Lohman	The Heritage Foundation, Asian Studies Center	Analityk, badacz	Azja Południowo-Wschodnia	biznes/nauka	USA	staff@heritage.org
Wenxian Zhang	Rollins College, Rollins China Center	Head of Archives & Special Collections	Przepływy chińskich ZIB, Azja Wschodnia, antropologia	nauka	Chiny/USA	wzhang@rollins.edu
William T. Wilson	Ernst & Young, The Heritage Foundation, Asian Studies Center	Analityk, badacz	Gospodarki rozwijające się, Azja Wschodnia, wpływ chińskich ZIB na gospodarkę światową	biznes/nauka	USA	staff@heritage.org
William X. Wei	Asia Pacific Management, Director, Institute of Asia Pacific Studies, MacEwan University	Doradca, nauczyciel akademicki, naukowiec	Internacjonalizacja chińskich przedsiębiorstw, determinanty inwestycji	biznes/nauka	Kanada	weix@macewan.ca

Źródło: [opracowanie własne]

Zał. 3. Etapy liberalizacji polityki ZIB

Faza Plan 5-letni	Cecha	Charakter regulacji ZIB
<p>Faza 1. 1979-1983 (plan V, VI)</p>	<p><i>Ścisła kontrola</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Restrykcyjne nastawienie względem ekspansji inwestycyjnej przedsiębiorstw ze względu na ideologiczny sceptycyzm, niedoświadczenie oraz niskie rezerwy dewizowe. • Tylko wyspecjalizowane korporacje handlowe mogą ubiegać się wówczas o projekty inwestycyjne. • Brak ram prawno-instytucjonalnych dla ZIB. • Inwestorzy muszą ubiegać się o bezpośrednią zgodę Rady Państwa dla każdej inwestycji oddzielnie.
<p>Faza 2. 1984-1991 (plan VI, VII)</p>	<p><i>Ostrożna zachęta</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stopniowe zachęcanie do projektów ZIB w celu pozyskania technologii oraz dostępu do rynków zagranicznych. • Wprowadzenie ram prawnych regulujących ZIB (1984-1985). • Rezerwy dewizowe na niskim poziomie – tylko przedsiębiorstwa, które pozyskiwały dewizy mogły starać się o podjęcie inwestycji zagranicznej.
<p>Faza 3. 1992-1996 (plan VIII)</p>	<p><i>Czynna zachęta</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Decyzja o przyspieszeniu reform gospodarczych w celu integracji z gospodarką światową (po wydarzeniach na placu Tian'anmen). • Polityka „czynnej” zachęty do ZIB celem zwiększenia konkurencyjności chińskich przedsiębiorstw. • Procedury uzyskania zgody na inwestycje stopniowo łagodzone i decentralizowane.
<p>Faza 4. 1997-1999 (plan IX)</p>	<p><i>Krok w tył</i> <i>”korporatyzajca”</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ograniczenie możliwości dokonywania ZIB z uwagi na azjatycki kryzys finansowy (część firm dokonywa inwestycji dla celów spekulacyjnych). • Systematyczny rozwój związków gospodarczych i handlowych z przedsiębiorstwami spoza Azji.

<p>Faza 5. 2000-2005 (plan 10)</p>	<p><i>„Go-out”</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Wejście do WTO, ponowne zachęcanie do inwestycji zagranicznych • Wdrożenie strategii „Going Out” (2001) , stworzenie korzystnych warunków do prowadzenia działalności międzynarodowej (polityczne oraz instytucjonalne wsparcie) • Usprawnienie nadzoru nad inwestycjami • Zawieranie bilateralnych umów inwestycyjnych • Działanie przedsiębiorstw zgodnie z koncepcją <i>Corporate Social Responsibility (CSR)</i>
<p>Faza 6. 2006-2010 (plan XI)</p>	<p><i>Wsparcie polityczne</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promowanie współpracy międzynarodowej • Wprowadzenie regulacji mających na celu optymalizację czynników produkcji. • Aktywny rozwój współpracy ekonomicznej oraz technologicznej z krajami sąsiedzkimi. • Rosnące rezerwy walutowe (2bln USD w 2009 roku). • Uproszczenie mechanizmów finansowania projektów inwestycyjnych.
<p>Faza7. 2010-2015 (plan XII)</p>	<p><i>Akceleracja ekspansji</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Internacjonalizacja RMB. • Poszerzenie autonomii w decyzjach inwestycyjnych, wprowadzenie w życie regulacje upraszczających proces decyzyjny ZIB. • Ekspansja inwestycyjna w różne sektory gospodarek na całym świecie: energetyka, infrastruktura, rolnictwo, przemysł - wytyczne ZIB.

Źródło: [Bowman, Gilligan i O’Brien 2013, KPMG 2011, NDRC 2010, Rongji 2001, Xu, Xia i Schwartz 2013]

Załącznik 4. Instytucje odpowiedzialne za kształtowanie i realizację polityki ZIB

Rada Państwa (State Council) – najwyższy organ administracji centralnej ChRL, odpowiedzialny za politykę wewnętrzną i międzynarodową. Tworząc ramy prawne oraz dokonując odpowiednich decyzji politycznych koordynuje kierunki rozwoju gospodarczego, w tym ZIB. [Zhao 2006].

Ministerstwo Handlu (Ministry of Commerce - MOFCOM). Organ ten istotnie wpływa na kierunki ekspansji chińskich przedsiębiorstw (Zhang 2003). Obowiązki i uprawnienia MOFCOM w zakresie ZIB obejmują:

- opracowywanie przepisów gospodarczych i handlowych ChRL zgodnych z umowami i porozumieniami międzynarodowymi; zawieranie bilateralnych oraz multilateralnych porozumień gospodarczych, reprezentowanie ChRL w międzynarodowych organizacjach gospodarczych (np. WTO);
- częściowa koordynacja polityki zagranicznej (kredyty, pożyczki, bezzwrotna pomoc finansowa) [Munro i Yan 2003];
- opracowywanie i wdrażanie odpowiednich przepisów odnośnie ZIB; nadzór inwestycyjny.

Państwowa Administracja Obrotów Dewizowych (State Administration of Foreign Exchange - SAFE). Głównym zadaniem tej instytucji jest kontrola transferu dewiz, co umożliwia jej wpływ na ZIB poprzez:

- raportowanie szczegółowych danych odnośnie stanu bilansu płatniczego (do Rady Państwa oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego);
- wdrażanie zaleceń dotyczących polityki wymiany waluty;
- zarządzanie rezerwami walutowymi Chin [Zhang 2004].

Narodowa Komisja Rozwoju i Reform (National Development and Reform Commission - NDRC). NDRC projektuje, reguluje i koordynuje rozwój przemysłu chińskiego. Jej funkcje w obejmują:

- przeprowadzanie rządowych inwestycji w krajowy przemysł, wprowadzanie reform związanych z restrukturyzacją gospodarki;
- opracowywanie długofalowych strategii w celu optymalizacji ZIB (Munro i Yan 2003);
- Zarządzanie sektorem energetycznym [NDRC 2014].

Ministerstwo Finansów (Ministry of Finance - MOF). MOF wpływa pośrednio na politykę inwestycyjną ChRL poprzez:

- współpracę z innymi organami administracji państwowej nad opracowywaniem strategii gospodarczej ChRL;
- prognozowanie trendów makroekonomicznych;
- opracowywanie polityki fiskalnej;
- przygotowywanie rocznego budżetu oraz nadzór nad jego wykorzystaniem poprzez zarządzanie dochodami oraz wydatkami.

Ludowy Bank Chin (People's Bank of China - PBC). PBC to bank centralny Chin, bezpośrednio nadzorowany przez Radę Państwa. Ludowy Bank Chin jest odpowiedzialny opracowywanie głównych założeń i realizację polityki finansowej państwa oraz kontakt z międzynarodowymi instytucjami finansowymi (np. Bank Światowy). PBC zarządza ponadto rezerwami złota ChRL. [Zhang 2004].

Chińska Komisja Regulacyjna ds. Papierów Wartościowych (China Securities Regulatory Commission - CSRC). Podstawowe obowiązki CSRC obejmują nadzór nad emisją, handlem, a także rozliczeniami kontraktów terminowych, a także monitoring rynku akcji, obligacji oraz funduszy inwestycyjnych [Huang 2008, s.411]. Rola Komisji z zakresie polityki ZIB ograniczona się głównie do składania propozycji i częściowej koordynacji działań inwestycyjnych.

Komisja ds. nadzoru i administracji nad aktywami państwowymi (State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council - SASAC). Obowiązki SASAC skupione są na modernizacji i restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych (*State-Owned Enterprise - SOEs*), natomiast jej celem nadrzędnym jest zwiększenie konkurencyjności, rentowności oraz wartości tej grupy przedsiębiorstw [Pearson 2005].

Zař. 5. Catalogue of Industries for Guiding Outward Investment (2006).

Catalogue of Encouraged Outward Investment

I. Agriculture, forestry, animal husbandry and fishery industries

1. Planting of natural rubber.
2. Planting of oil-seeds, cotton, and vegetables.
3. Harvesting, transportation and cultivation of timber.
4. Animal husbandry, especially breeding of quality varieties of breeder animals, breeder birds and aquatic offspring.
5. Ocean fishery, including ocean fishing and ocean mariculture.

II. Mining and quarrying industries

1. Prospecting and exploitation etc. of petroleum and natural gas, and service activities for such purposes.
2. Prospecting, exploitation, and beneficiation of iron, manganese, and chromium ores.
3. Prospecting, exploitation, and beneficiation of copper, bauxite ores, lead, zinc, nickel, cobalt, titanium, vanadium, niobium, tin, etc.
4. Prospecting, exploitation, and beneficiation of gold, silver, and other precious metal ores.
5. Prospecting, exploitation, beneficiation, and refining of natural uranium ore.
6. Exploitation and beneficiation of potassium salt, phosphate sulfur, boron ore, and important special non-metal ores.
7. Exploitation and washing of coal.
8. Prospecting and exploitation of such unconventional oil resources as oil sand, oil shale, and heavy oil.
9. Prospecting and exploitation of diamond and graphite, etc.

III. Manufacturing industries

1. Spinning production, machine-woven products, knitwear, braided products, non-woven products, and their printing, dyeing, sorting, and processing.
2. Processing of woven clothes, processing and production of shoes and hats made from all sorts of woven fabrics.
3. Production of all sorts of chemical fibers and polyesters.
4. Processing of timber, including processing of the following primary categories: wood chips, sawn timber, manmade boards, furniture, floor, and other wood and bamboo products.
5. Manufacturing of paper and pulp.
6. Assembling and manufacturing of agricultural machines; assembling and manufacturing of forestry machines; research, development, and manufacturing of construction machines; assembling and manufacturing of machines, equipment, and parts for weaving, clothing, chemical fibers.
7. Manufacturing of ethylene and downstream products of ethylene, manufacturing of aromatic hydrocarbon and pure terephthalic acid (PTA).
8. Manufacturing of chemical engineering products for which advanced technologies cannot be acquired domestically, including engineering plastic and specialized chemical raw materials, etc.
9. Manufacturing of potassium fertilizers, nitrogen fertilizers, phosphate fertilizers, and compound fertilizers.
10. Manufacturing in the medicine and pharmaceutical field, primarily: processing and production of chemical medicine ingredients and prepared chemical medicine, research and development of biomedical technologies, manufacturing of biomedicines and biological products.
11. Production of sintered ore, pellet ore, and ferrochrome.
12. Smelting of copper, aluminum (including the production of aluminum oxide), nickel, and titanium.

13. Whole-satellite manufacturing of high-capacity civil communications satellites and mobile communications satellites.
14. Manufacturing, research, and development of numerical-control machine tools.
15. Large-scale and new-type dry process of cement manufacturing, float glass manufacturing, manufacturing of building, bathroom and ceramic products, exploitation of stone, and processing and manufacturing of plastic, steel.
16. Assembling and manufacturing of measuring devices, bearings, and instruments.
17. Passenger vehicle products (including engine products that employ advanced technologies), specialized vehicle products, automatic transmission products with over five shift levels or CVT, functional automobile electronic products.
18. Assembling and production of household electronic products, electrical products, batteries, and lighting fixtures.
19. Development, processing, and production of electronic information products, including development, processing, and production of communications equipment and products.

IV. Service and other industries

1. Global marketing network.
2. Ocean freight transportation.
3. Construction and operation of communications network.
4. Software development and application service.
5. Research of new and high technologies and new and high tech products.
6. Trans-border highway and railroad transportation, and construction and operation of trans-border highways, railroads, and bridges.
7. Journalism, radio programs, films, television programs, and the spread of culture and art that increases publicity of the Chinese culture.

Catalogue of Prohibited Outward Investment Industries

I. Agriculture, forestry, animal husbandry and fishery industries Cultivation of China's rare precious breeds (including quality genes in plant industry, forestry, husbandry and aquatic products industry).

II. Manufacturing industries

1. Processing of green tea and special tea with China's traditional crafts (famous tea, dark tea, etc.).
2. The application of traditional Chinese techniques of preparing medicine using small pieces ready for decoction, and the manufacture of products using the secret recipes of traditional Chinese medicines.

III. Social service industries

1. Gambling industry (including horse racing tracks for gambling).
2. Pornography and prostitution.

IV. Other Industries

1. Utilizes techniques or technologies that are prohibited by China from exportation.
2. Other industries prohibited by Chinese law and regulations.
3. Industries protected by the destination country or region of the investment.
4. Industries prohibited by the state or international treaties that China has concluded or taken part in.

Źródło: [Bernasconi-Osterwalder, Johnson, Zhang 2013]

Załącznik 6. Dane statystyczne uwzględnione w analizie ekonometrycznej

A. Dane statystyczne

Kraj	Kod kraju	Skumulowana wartość ZIB	ZIB per capita	Nominalne PKB	Nominalne PKB per capita
Zakres czasowy danych		2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012
Jednostka		mln USD	tys USD	mln USD	tys USD
Skrót		ZIB	ZIBPC	PKB	PKBPC
Argentyna	ARG	9534,00	0,23	322756,01	7,85
Bahamy	BHS	101,00	0,29	7995,94	22,59
Barbados	BRB	4,00	0,01	4360,06	15,91
Belize	BLZ	0,80	0,00	1317,33	4,07
Boliwia	BOL	156,00	0,01	17346,12	1,66
Brazylia	BRA	25355,00	0,13	1685501,41	8,48
Chile	CHL	2775,00	0,16	192794,55	11,04
Dominikana	DOM	1,12	0,00	46294,10	4,50
Ekwador	ECU	2773,00	0,18	61490,31	3,97
Gwatemala	GTM	0,00	0,00	38460,79	2,55
Gujana	GUY	139,00	0,17	1957,30	2,46
Haiti	HTI	0,00	0,00	6213,44	0,61
Honduras	HND	0,00	0,00	14102,12	1,78
Jamajka	JAM	245,00	0,09	12984,95	4,79
Kolumbia	COL	1463,00	0,03	248549,73	5,21
Kostaryka	CRI	2,00	0,00	31307,71	6,52
Kuba	CUB	621,00	0,06	58490,96	5,19
Meksyk	MEX	553,00	0,00	1032466,73	8,55
Nikaragua	NIC	300,00	0,05	8211,90	1,37
Panama	PAN	196,00	0,05	24214,73	6,37
Paragwaj	PRY	46,00	0,01	17404,04	2,60
Peru	PER	7248,00	0,24	135165,35	4,51
Salwador	SLV	0,00	0,00	20782,89	3,30
Surinam	SUR	35,00	0,07	3563,50	6,67
Trynidad i Tobago	TTO	1170,00	0,87	21390,02	15,89
Urugwaj	URY	17,00	0,01	32018,64	9,43
Wenezuela	VEN	1755,00	0,06	286993,77	9,58

Kraj	Kod kraju	Udział ludności u w Chinach i/lub pochodzenia chińskiego w całkowitej populacji kraju	Ease of Doing Business	Global Competitiveness Index	Udział rud metali oraz paliw w całkowitym eksporcie towarów	Udział zasobów naturalnych w PKB
Zakres czasowy danych		2005-2013	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2006-2012*	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2011
Jednostka		%	Ranking (1-183)	od 1 do 7	%	%
Skrót		LudChRL%	EODB	GCI	FOMFEXP	ZNPKB
Argentyna	ARG	0,29	108,00	3,93	14,25	9,25
Bahamy	BHS	0,08	69,50	-	8,76	0,01
Barbados	BRB	0,09	88,00	4,41	10,57	0,01
Belize	BLZ	0,53	81,86	-	27,43	0,29
Boliwia	BOL	0,11	147,25	3,59	75,84	29,66
Brazylia	BRA	0,13	122,25	4,20	22,52	5,82
Chile	CHL	0,03	38,38	4,72	62,87	18,58
Dominikana	DOM	0,15	101,50	3,72	5,57	1,45
Ekwador	ECU	0,13	130,88	3,68	57,93	25,25
Gwatemala	GTM	0,09	105,75	3,93	10,20	2,38
Gujana	GUY	2,52	97,50	3,52	17,19	10,54
Haiti	HTI	0,00	155,13	2,90	0,00	0,77
Honduras	HND	0,02	131,13	3,88	9,24	2,24
Jamajka	JAM	2,65	71,13	3,88	25,46	1,86
Kolumbia	COL	0,01	52,00	4,11	50,98	9,73
Kostaryka	CRI	0,94	117,38	4,22	1,88	0,41
Kuba	CUB	1,02	190,00	-	25,86	5,36
Meksyk	MEX	0,06	47,75	4,25	18,10	8,46
Nikaragua	NIC	0,20	106,13	3,54	2,62	2,07
Panama	PAN	3,55	69,63	4,27	5,44	0,48
Paragwaj	PRY	0,15	109,88	3,45	12,27	1,93
Peru	PER	4,33	50,13	4,05	63,80	11,58
Salwador	SLV	0,02	86,60	3,99	4,59	0,49
Surinam	SUR	7,49	151,57	3,68	7,36	6,77
Trynidad i Tobago	TTO	1,63	75,71	3,94	72,85	50,59
Urugwaj	URY	0,01	103,63	4,09	3,31	1,00
Wenezuela	VEN	0,67	169,00	3,56	94,99	33,55

* Brak danych za rok 2005

B. Źródła danych statystycznych

Zmienna	Źródło	Adres strony internetowej
Nominalne PKB	World Bank	http://data.worldbank.org/indicator
Nominalne PKB per capita	World Bank	http://data.worldbank.org/indicator
Global Competitiveness Index	World Economic Forum	http://www.weforum.org/
Ease of Doing Business	World Bank	http://data.worldbank.org/indicator
Udział rud metali oraz paliw w całkowitym eksporcie towarów	World Bank	http://data.worldbank.org/indicator
Udział zasobów naturalnych w PKB	World Bank	http://data.worldbank.org/indicator
Udział ludności u w Chinach i/lub pochodzenia chińskiego w całkowitej populacji kraju	Obliczenia własne na podstawie wskaźnika <i>Ludność u w Chinach i pochodzenia chińskiego</i>	

Załącznik 7. Dane statystyczne nieuwzględnione w analizie ekonometrycznej

A. Dane statystyczne

Kraj	Kod kraju	Wartość eksportu do Chin	Wartość importu z Chin	Całkowita wartość obrotów handlowych	Wartość eksportu do Chin per capita	Wartość importu z Chin per capita	Całkowita wartość obrotów handlowych per capita
Zakres czasowy danych		(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012
Jednostka		mln USD	mln USD	mln USD	tys USD	tys USD	tys USD
Skrót		EXP	IMP	EXP&IMP	EXPPC	IMPPC	EXP&IMPPC
Argentyna	ARG	4866,03	6093,10	10959,13	0,12	0,15	0,27
Bahamy	BHS	-	0,40	0,40	-	0,00	0,00
Barbados	BRB	2,61	41,83	44,44	0,01	0,15	0,16
Belize	BLZ	1,06	37,45	38,52	0,00	0,12	0,12
Boliwia	BOL	129,67	449,98	579,64	0,01	0,04	0,06
Brazylia	BRA	21982,63	19586,60	41569,23	0,11	0,10	0,21
Chile	CHL	11785,05	6763,98	18549,04	0,67	0,39	1,06
Dominikana	DOM	175,96	1300,36	1476,31	0,02	0,13	0,14
Ekwador	ECU	207,39	1616,60	1823,99	0,01	0,10	0,12
Gwatemala	GTM	38,10	748,83	786,93	0,00	0,05	0,05
Gujana	GUY	11,22	85,76	96,98	0,01	0,11	0,12
Haiti	HTI	0,00	-	-	-	-	0,00
Honduras	HND	57,91	328,80	386,70	0,01	0,04	0,05
Jamajka	JAM	66,32	193,74	260,06	0,02	0,07	0,10
Kolumbia	COL	1227,28	4822,45	6049,73	0,03	0,10	0,13
Kostaryka	CRI	382,73	777,71	1160,44	0,08	0,16	0,24
Kuba	CUB	-	-	-	-	-	0,00
Meksyk	MEX	2732,85	33866,40	36599,24	0,02	0,28	0,30
Nikaragua	NIC	5,57	283,21	288,78	0,00	0,05	0,05
Panama	PAN	25,30	403,74	429,05	0,01	0,11	0,11
Paragwaj	PRY	47,31	2221,42	2268,74	0,01	0,33	0,34
Peru	PER	4403,41	3856,40	8259,81	0,15	0,13	0,28
Salwador	SLV	-	430,93	430,93	-	0,07	0,07
Surinam	SUR	-	-	-	-	-	0,00
Trynidad i Tobago	TTO	13,98	329,71	343,68	0,01	0,24	0,26
Urugwaj	URY	336,32	870,43	1206,75	0,10	0,26	0,36
Wenezuela	VEN	155,18	3338,38	3493,56	0,01	0,11	0,12

Kraj	Kod kraju	Ludność u w Chinach i/lub pochodzenia chińskiego	Bliskość kulturowa	Liczba ludności	Patent application	Tempo wzrostu PKB	Index of Economic Freedom	International Country Risk Guide
Zakres czasowy danych		2005-2013*	2005-2013**	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012	(średnia) 2005-2012
Jednostka		tys	0/1	tys	-	%	od 0 do 100	-
Skrót		LudChRL	Bkul	LUD	PATENT	PKBWZR	IEF	ICRG
Argentyna	ARG	120,00	0	41090,00	5404,80	5,55	52,06	71,54
Bahamy	BHS	0,30	0	354,00	-	0,67	70,20	78,38
Barbados	BRB	0,25	0	274,00	73,88	1,07	70,08	-
Belize	BLZ	1,72	1	324,00	44,25	3,07	63,21	-
Boliwia	BOL	12,00	0	10461,00	-	4,72	53,34	69,21
Brazylia	BRA	250,00	0	198700,00	23667,88	3,65	57,69	71,45
Chile	CHL	5,00	0	17460,00	2823,00	4,32	77,91	79,37
Dominikana	DOM	15,00	0	10280,00	282,00	6,66	58,20	69,64
Ekwador	ECU	20,00	0	15490,00	727,50	4,34	51,90	64,30
Gwatemala	GTM	14,00	0	15080,00	342,13	3,60	60,26	68,14
Gujana	GUY	20,00	1	795,00	-	2,43	51,64	60,93
Haiti	HTI	0,00	0	10170,00	23,00	1,76	50,26	54,35
Honduras	HND	1,50	0	7936,00	248,00	4,00	58,14	65,02
Jamajka	JAM	72,00	1	2712,00	131,00	-0,66	65,76	67,97
Kolumbia	COL	7,00	0	47700,00	1907,88	4,79	63,24	66,39
Kostaryka	CRI	45,00	1	4805,00	824,67	4,85	65,98	73,29
Kuba	CUB	114,42	1	11270,00	248,43	5,54	28,94	65,86
Meksyk	MEX	70,00	0	120800,00	15168,25	2,59	66,16	74,43
Nikaragua	NIC	12,00	0	5992,00	193,00	3,69	60,58	62,81
Panama	PAN	135,00	1	3802,00	376,80	8,85	64,85	73,72
Paragwaj	PRY	10,00	0	6684,00	314,33	3,87	59,21	65,49
Peru	PER	1300,00	1	29990,00	1067,13	7,02	64,73	71,64
Salwador	SLV	1,00	0	6297,00	-	1,87	69,46	68,88
Surinam	SUR	40,00	1	534,00	-	4,26	53,55	69,63
Trynidad i Tobago	TTO	22,00	1	1346,00	271,00	2,92	68,33	80,03
Urugwaj	URY	0,30	0	3395,00	729,13	5,87	68,41	72,11
Wenezuela	VEN	200,00	1	29950,00	1598,00	4,92	41,89	63,48

* Brak dostępu do w pełni porównywalnych danych z jednego źródła

** wskaźnik udziału ludności u w Chinach i/lub pochodzenia chińskiego w całkowitej populacji kraju: udział ludności chińskiej $\geq 0,5\%$ - 1, udział ludności chińskiej $< 0,5\%$ - 0

B. Źródła danych statystycznych

Zmienna	Źródło danych	
Liczba ludności	World Bank	http://data.worldbank.org/indicator
Tempo wzrostu PKB	World Bank, CIA	http://data.worldbank.org/indicator
International Country Risk Guide	The PRS Group	http://www.prsgroup.com/
Index of Economic Freedom	Heritage Foundation	http://www.heritage.org/
Wartość eksportu do Chin	Inter American Development Bank	http://www.iadb.org/
Wartość importu z Chin	Inter American Development Bank	http://www.iadb.org/
Całkowita wartość obrotów handlowych	Obliczenia własne na podstawie danych Inter American Development Bank	
Wartość eksportu do Chin per capita	Obliczenia własne na podstawie danych Inter American Development Bank	
Wartość importu z Chin per capita	Obliczenia własne na podstawie danych Inter American Development Bank	
Całkowita wartość obrotów handlowych per capita	Obliczenia własne na podstawie danych Inter American Development Bank	
Patent application / Ilość zgłaszanych patentów	WIPO (World Intellectual Property Organization)	http://www.wipo.int/
Ludność urodzona w Chinach i/lub pochodzenia chińskiego	The Wall Street Journal	The Chinese Diaspora [2012]
	UAEM	Fernández [2005]
	The New York Times	The New York Times [2011]
	Ohio University	Shao Center Distribution of the Ethnic Chinese Population around The World [2012]
	Joshua Project	Joshua Project [2013]
	The Huffington Post	Rodriguez [2012]
	Central Intelligence Agency	Central Intelligence Agency [2013]
	US-China Today	Will [2011]
	CRI Online	Silveira [2007]
Americas Quarterly	Najenson [2011]	

Załącznik 8. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona

A. ZIB całkowite

		ZIB	PKB	PKBPC	GCI	EODB	ZNPKB	LudChRL%	FOMEXP
ZIB	Korelacja Pearsona	1	,810**	,092	,223	,016	,062	,371	,121
	Istotność (dwustronna)		,000	,647	,294	,938	,759	,057	,549
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
PKB	Korelacja Pearsona	,810**	1	,130	,300	-,079	,033	,161	,067
	Istotność (dwustronna)	,000		,519	,154	,696	,869	,424	,740
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
PKBPC	Korelacja Pearsona	,092	,130	1	,605**	-,316	,211	-,054	,130
	Istotność (dwustronna)	,647	,519		,002	,108	,292	,788	,517
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
GCI	Korelacja Pearsona	,223	,300	,605**	1	-,669**	-,061	,117	,060
	Istotność (dwustronna)	,294	,154	,002		,000	,778	,587	,779
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
EODB	Korelacja Pearsona	,016	-,079	-,316	-,669**	1	,083	-,192	-,014
	Istotność (dwustronna)	,938	,696	,108	,000		,680	,338	,946
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
ZNPKB	Korelacja Pearsona	,062	,033	,211	-,061	,083	1	,078	,857**
	Istotność (dwustronna)	,759	,869	,292	,778	,680		,700	,000
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
LudChRL%	Korelacja Pearsona	,371*	,161	-,054	,117	-,192	,078	1	,315
	Istotność (dwustronna)	,044	,424	,788	,587	,338	,700		,109
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
FOMEXP	Korelacja Pearsona	,121	,067	,130	,060	-,014	,857**	,315	1
	Istotność (dwustronna)	,549	,740	,517	,779	,946	,000	,109	
	N	27	27	27	24	27	27	27	27
** . Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).									
* . Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).									

B. ZIB per capita

		ZIBPC	PKBPC	GCI	EODB	ZNPKB	LudChRL%	FOMEXP
ZIBPC	Korelacja Pearsona	1	,512**	,077	-,239	,676**	,163	,419*
	Istotność (dwustronna)		,006	,722	,229	,000	,418	,029
	N	27	27	24	27	27	27	27
PKBPC	Korelacja Pearsona	,512**	1	,605**	-,316	,211	-,054	,130
	Istotność (dwustronna)	,006		,002	,108	,292	,788	,517
	N	27	27	24	27	27	27	27
GCI	Korelacja Pearsona	,077	,605**	1	-,669**	-,061	,117	,060
	Istotność (dwustronna)	,722	,002		,000	,778	,587	,779
	N	24	24	24	24	24	24	24
EODB	Korelacja Pearsona	-,239	-,316	-,669**	1	,083	-,192	-,014
	Istotność (dwustronna)	,229	,108	,000		,680	,338	,946
	N	27	27	24	27	27	27	27
ZNPKB	Korelacja Pearsona	,676**	,211	-,061	,083	1	,078	,857**
	Istotność (dwustronna)	,000	,292	,778	,680		,700	,000
	N	27	27	24	27	27	27	27
LudChRL%	Korelacja Pearsona	,163	-,054	,117	-,192	,078	1	,315
	Istotność (dwustronna)	,418	,788	,587	,338	,700		,109
	N	27	27	24	27	27	27	27
FOMEXP	Korelacja Pearsona	,419*	,130	,060	-,014	,857**	,315	1
	Istotność (dwustronna)	,029	,517	,779	,946	,000	,109	
	N	27	27	24	27	27	27	27
**. Korelacja jest istotna na poziomie 0.01 (dwustronnie).								
*. Korelacja jest istotna na poziomie 0.05 (dwustronnie).								

Załącznik 9. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna: ZIB całkowite

A. Model ze zmienną objaśniającą FOMEXP

Zmienne wprowadzone/usunięte			
Model	Zmienne wprowadzone	Zmienne usunięte	Metoda
1	PKB, FOMEXP, EODB, LudChRL%, PKBPC, GCI ^b		Wprowadzanie
2		PKBPC	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).
3		FOMEXP	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).
4		GCI	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).
5		EODB	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).

Model - Podsumowanie				
Model	R	R-kwadrat	Skorygowane R-kwadrat	Błąd standardowy oszacowania
1	,864 ^a	,747	,658	3200,82025
2	,864 ^b	,747	,677	3111,34067
3	,864 ^c	,746	,693	3031,62760
4	,859 ^d	,737	,698	3006,71542
5	,844 ^e	,712	,685	3071,63717
a. Predyktory: (Stała), PKB, FOMEXP, EODB, LudChRL%, PKBPC, GCI				
b. Predyktory: (Stała), PKB, FOMEXP, EODB, LudChRL%, GCI				
c. Predyktory: (Stała), PKB, EODB, LudChRL%, GCI				
d. Predyktory: (Stała), PKB, EODB, LudChRL%				
e. Predyktory: (Stała), PKB, LudChRL%				

Anova						
Model		Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
1	Regresja	514204136,370	6	85700689,395	8,365	,000 ^b
	Reszta	174169255,172	17	10245250,304		
	Ogółem	688373391,542	23			
2	Regresja	514125458,121	5	102825091,624	10,622	,000 ^c
	Reszta	174247933,422	18	9680440,746		
	Ogółem	688373391,542	23			
3	Regresja	513748839,516	4	128437209,879	13,975	,000 ^d
	Reszta	174624552,026	19	9190765,896		
	Ogółem	688373391,542	23			
4	Regresja	507566638,604	3	169188879,535	18,715	,000 ^e
	Reszta	180806752,939	20	9040337,647		

	Ogółem	688373391,542	23			
5	Regresja	490239338,809	2	245119669,404	25,980	,000 ^f
	Reszta	198134052,734	21	9434954,892		
	Ogółem	688373391,542	23			

Współczynniki								
Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność	Statystyki współliniowości		
	B	Błąd standardowy	Beta			Tolerancja	VIF	
1	(Stała)	-11391,036	13036,135		-,874	,394		
	PKBPC	19,073	217,646	,015	,088	,931	,535	1,868
	GCI	1848,838	3013,119	,128	,614	,548	,340	2,943
	EODB	39,033	26,572	,256	1,469	,160	,490	2,040
	FOMEXP	-5,489	26,109	-,029	-,210	,836	,789	1,268
	LudChRL%	6,451	2,847	,312	2,266	,037	,787	1,271
2	PKB	,010	,002	,743	5,645	,000	,860	1,163
	(Stała)	-11884,678	11427,597		-1,040	,312		
	GCI	1992,782	2455,409	,138	,812	,428	,483	2,068
	EODB	39,332	25,616	,258	1,535	,142	,498	2,006
	FOMEXP	-4,695	23,803	-,025	-,197	,846	,897	1,115
	LudChRL%	6,403	2,716	,309	2,358	,030	,817	1,224
3	PKB	,010	,002	,743	5,819	,000	,862	1,160
	(Stała)	-11812,753	11129,149		-1,061	,302		
	GCI	1956,797	2385,888	,136	,820	,422	,486	2,057
	EODB	38,908	24,872	,255	1,564	,134	,502	1,992
	LudChRL%	6,235	2,513	,301	2,482	,023	,906	1,103
4	PKB	,010	,002	,743	5,975	,000	,863	1,159
	(Stała)	-2841,701	2035,632		-1,396	,178		
	EODB	25,032	18,081	,164	1,384	,181	,934	1,070
	LudChRL%	5,982	2,473	,289	2,419	,025	,920	1,087
5	PKB	,011	,002	,778	6,703	,000	,975	1,026
	(Stała)	-197,729	719,864		-,275	,786		
	LudChRL%	5,154	2,451	,249	2,102	,048	,977	1,023
	PKB	,011	,002	,770	6,499	,000	,977	1,023

B. Model ze zmienna objaśniającą ZNPKB

Zmienne wprowadzone/usunięte			
Model	Zmienne wprowadzone	Zmienne usunięte	Metoda
1	GCI, ZNPKB, LudChRL%, PKB, EODB, PKBPC ^b		Wprowadzanie
2		PKBPC	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).
3		ZNPKB	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).
4		GCI	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).
5		EODB	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).

Model - Podsumowanie				
Model	R	R-kwadrat	Skorygowane R-kwadrat	Błąd standardowy oszacowania
1	,864 ^a	,746	,657	3204,96350
2	,864 ^b	,746	,676	3114,66869
3	,864 ^c	,746	,693	3031,62760
4	,859 ^d	,737	,698	3006,71542
5	,844 ^e	,712	,685	3071,63717
a. Predyktory: (Stała), GCI, ZNPKB, LudChRL%, PKB, EODB, PKBPC				
b. Predyktory: (Stała), GCI, ZNPKB, LudChRL%, PKB, EODB				
c. Predyktory: (Stała), GCI, LudChRL%, PKB, EODB				
d. Predyktory: (Stała), LudChRL%, PKB, EODB				
e. Predyktory: (Stała), LudChRL%, PKB				

Anova						
Model	Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność	
1	Regresja	513752943,908	6	85625490,651	8,336	,000
	Reszta	174620447,634	17	10271791,037		
	Ogółem	688373391,542	23			
2	Regresja	513752492,469	5	102750498,494	10,592	,000
	Reszta	174620899,073	18	9701161,060		
	Ogółem	688373391,542	23			
3	Regresja	513748839,516	4	128437209,879	13,975	,000

	Reszta	174624552,026	19	9190765,896		
	Ogółem	688373391,542	23			
4	Regresja	507566638,604	3	169188879,535	18,715	,000
	Reszta	180806752,939	20	9040337,647		
	Ogółem	688373391,542	23			
5	Regresja	490239338,809	2	245119669,404	25,980	,000
	Reszta	198134052,734	21	9434954,892		
	Ogółem	688373391,542	23			

Współczynniki								
Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność	Statystyki współliniowości		
	B	Błąd standardowy	Beta			Tolerancja	VIF	
1	(Stała)	- 11774,433	13486,150		-,873	,395		
	LudChRL%	6,233	2,693	,301	2,315	,033	,882	1,134
	PKBPC	1,602	241,604	,001	,007	,995	,436	2,296
	ZNPKB	,763	61,468	,002	,012	,990	,706	1,417
	EODB	38,848	26,592	,255	1,461	,162	,491	2,038
	PKB	,010	,002	,743	5,645	,000	,860	1,162
	GCI	1944,192	3157,959	,135	,616	,546	,310	3,224
2	(Stała)	- 11818,092	11437,304		-1,033	,315		
	LudChRL%	6,231	2,590	,301	2,406	,027	,900	1,111
	ZNPKB	,981	50,536	,002	,019	,985	,986	1,014
	EODB	38,870	25,626	,255	1,517	,147	,499	2,004
	PKB	,010	,002	,743	5,816	,000	,863	1,159
	GCI	1956,789	2451,242	,136	,798	,435	,486	2,057
3	(Stała)	- 11812,753	11129,149		-1,061	,302		
	LudChRL%	6,235	2,513	,301	2,482	,023	,906	1,103
	EODB	38,908	24,872	,255	1,564	,134	,502	1,992
	PKB	,010	,002	,743	5,975	,000	,863	1,159
	GCI	1956,797	2385,888	,136	,820	,422	,486	2,057
4	(Stała)	-2841,701	2035,632		-1,396	,178		
	LudChRL%	5,982	2,473	,289	2,419	,025	,920	1,087
	EODB	25,032	18,081	,164	1,384	,181	,934	1,070
	PKB	,011	,002	,778	6,703	,000	,975	1,026
5	(Stała)	-197,729	719,864		-,275	,786		
	LudChRL%	5,154	2,451	,249	2,102	,048	,977	1,023
	PKB	,011	,002	,770	6,499	,000	,977	1,023

Załącznik 10. Wyniki analizy regresji – zmienna zależna: ZIB per capita

A. Model ze zmienną objaśniającą FOMFEXP

Zmienne wprowadzone/usunięte			
Model	Zmienne wprowadzone	Zmienne usunięte	Metoda
1	LudChRL%, PKBPC, EODB, FOMEXP, GCI ^b		Wprowadzanie
2		LudChRL%	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).

Model - Podsumowanie				
Model	R	R-kwadrat	Skorygowane R-kwadrat	Błąd standardowy oszacowania
1	,726 ^a	,527	,396	,141199
2	,723 ^b	,523	,423	,138004
a. Predyktory: (Stała), LudChRL%, PKBPC, EODB, FOMEXP, GCI				
b. Predyktory: (Stała), PKBPC, EODB, FOMEXP, GCI				

Anova						
Model		Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
1	Regresja	,400	5	,080	4,016	,013 ^b
	Reszta	,359	18	,020		
	Ogółem	,759	23			
2	Regresja	,397	4	,099	5,215	,005 ^c
	Reszta	,362	19	,019		
	Ogółem	,759	23			

Współczynniki								
Model	Współczynniki niestandardyzowane			Współczynniki standardyzowane	t	Istotność	Statystyki współliniowości	
	B	Błąd standardowy	Beta	Tolerancja			VIF	
1	(Stała)	1,306	,557		2,347	,031		
	PKBPC	,030	,010	,684	3,092	,006	,537	1,863
	GCI	-,312	,128	-,653	-2,430	,026	,364	2,750
	EODB	-,002	,001	-,434	-1,909	,072	,508	1,969
	FOMEXP	,002	,001	,277	1,518	,146	,789	1,267
	LudChRL%	4,796E-05	,000	,070	,387	,703	,810	1,235
2	(Stała)	1,314	,544		2,417	,026		
	PKBPC	,029	,009	,668	3,144	,005	,556	1,799
	GCI	-,310	,125	-,649	-2,473	,023	,364	2,746
	EODB	-,002	,001	-,453	-2,087	,051	,533	1,878
	FOMEXP	,002	,001	,302	1,813	,086	,904	1,106

B. Model ze zmienna objaśniającą ZNPKB

Zmienne wprowadzone/usunięte ^a			
Model	Zmienne wprowadzone	Zmienne usunięte	Metoda
1	GCI, ZNPKB, LudChRL%, EODB, PKBPC ^b		Wprowadzanie
2		LudChRL%	Eliminacja wsteczna (Kryterium: Prawdopodobieństwo F-usunięcia \geq ,100).

Model - Podsumowanie				
Model	R	R-kwadrat	Skorygowane R-kwadrat	Błąd standardowy oszacowania
1	,835 ^a	,698	,614	,112875
2	,830 ^b	,690	,624	,111358
a. Predyktory: (Stała), GCI, ZNPKB, LudChRL%, EODB, PKBPC				
b. Predyktory: (Stała), GCI, ZNPKB, EODB, PKBPC				

Anova						
Model		Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
1	Regresja	,530	5	,106	8,317	,000
	Reszta	,229	18	,013		
	Ogółem	,759	23			
2	Regresja	,524	4	,131	10,555	,000
	Reszta	,236	19	,012		
	Ogółem	,759	23			

Współczynniki								
Model		Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność	Statystyki współliniowości	
		B	Błąd standardowy	Beta			Tolerancja	VIF
1	(Stała)	,919	,461		1,992	,062		
	LudChRL%	6,557E-05	,000	,095	,702	,492	,908	1,101
	PKBPC	,018	,008	,412	2,104	,050	,437	2,290
	ZNPKB	,008	,002	,572	3,711	,002	,706	1,416
	EODB	-,002	,001	-,417	-2,296	,034	,508	1,967
	GCI	-,205	,108	-,429	-1,899	,074	,329	3,038
2	(Stała)	,933	,455		2,052	,054		
	PKBPC	,017	,008	,394	2,055	,054	,445	2,248
	ZNPKB	,008	,002	,588	3,903	,001	,721	1,387
	EODB	-,002	,001	-,445	-2,540	,020	,533	1,876
	GCI	-,203	,106	-,424	-1,903	,072	,329	3,035