

Fuzje i przejęcia w Chinach

Aktualny rozwój rynku i możliwości inwestycji dla inwestorów zagranicznych

<https://doi.org/10.33141/po.2009.78.03>

Przeгляд Organizacji, Nr 7/8 (834/835), 2009, ss. 13-18
www.przeглядorganizacji.pl
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Tomasz Kowalczyk

Wprowadzenie

Chiny to ogromne państwo rozciągające się na obszarze 9 561 000 km². Zamieszkuje je ponad 1,2 miliarda ludzi, kraj składa się z 22 prowincji, 6 regionów autonomicznych i 3 miast wydzielonych. Oficjalnym językiem Chińskiej Republiki Ludowej jest dialekt mandaryński, w sumie używanych jest dziewięć różnych dialektów¹. Chiny to kraj komunistyczny, o czym zapominają często inwestorzy europejscy, będąc pod wrażeniem drapaczy chmur, luksusowych limuzyn i drogich domów towarowych. Krajowi przewodniczy Hu Jintao, wybrany na drugą kadencję, generalny sekretarz Komunistycznej Partii Chin.

Otwarcie gospodarcze Chin w ostatnich latach nie przyniosło oczekiwanej wolności politycznej. Partia komunistyczna z jednej strony oraz przed-

siębiorstwa sprywatyzowane z drugiej, tworzą specyficzny klimat gospodarczy². Udział Państwa Środka w światowym handlu produktami wzrósł z 1% w 1979 r. do 6,4% w 2005 r. Chiny stały się trzecią potęgą handlową na świecie już w 2005 r. (po Stanach Zjednoczonych i Niemczech). Głównymi partnerami handlowymi Chin są: blok krajów Unii Europejskiej, w dalszej kolejności Stany Zjednoczone oraz Japonia³.

Od roku 1992 Chiny są jednym z najbardziej atrakcyjnych celów dla inwestorów zagranicznych. Z dopływem inwestycji na rocznym poziomie ok. 60 mld USD (rok 2004 i 2005) zajęły czołowe miejsce nie tylko wśród krajów rozwijających się, lecz również przewyższyły wartość inwestycji niektóre kraje wysoko uprzemysłowane. Szacuje się, że 7 mld USD z inwestycji bezpośrednich przypada na rynek związany z transakcjami fuzji i przejęć⁴.

Tab. 1. Główne wskaźniki ekonomiczne Chin⁵

Udział w procentach oraz Wartość w bilionach USD	Lata					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Wzrost gospodarczy (%)	10,0	10,1	10,4	11,1	11,5	11,4
Inflacja (%)	3,2	2,4	1,6	2,8	5,1	3,5
Bilans sektora publicznego (% PKB)	-2,2	-1,3	-1,2	-0,7	-1,1	-0,8
Eksport	438,3	593,4	762,5	969,7	1222,0	1470,0
Bilans handlowy	44,7	59,0	134,2	217,7	321,0	390,1
Rachunek bieżący bilansu płatniczego	45,9	68,7	160,8	249,9	380,0	417,8
Rachunek bieżący bilansu płatniczego (% PKB)	2,8	3,6	7,2	9,4	11,3	17,4
Dług zagraniczny (% PKB)	12,7	12,8	12,5	12,2	10,6	9,2
Rezerwy walutowe	10,4	11,7	13,3	14,4	15,6	17,4

Źródło: *The Handbook of Country Risk 2008, A guide to international business and trade in 155 countries: China*, Coface and GMB Publishing Limited, UK, 2008

Dynamiczny do tej pory rozwój Państwa Środka został zahamowany gwałtownie dopiero pod koniec roku 2008. Na skutek postępującego kryzysu na światowych rynkach finansowych wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Chinach spadła w maju br. aż o 17,8% w porównaniu z analogicznym miesiącem roku ubiegłego i wyniosła 6,4 mld USD. Według najnowszych informacji rzecznika resortu chińskiego ministerstwa handlu Yao Jian, w trakcie jednej z konferencji prasowych w Pekinie, maj był kolejnym, ósmym już miesiącem redukcji inwestycji zagranicznych w tym kraju. Chińskie władze zaaprobowwały w tym samym miesiącu działalność 1649 nowych przedsiębiorstw pochodzenia zagranicznego – to o 32% mniej niż w roku poprzednim. Wartość inwestycji zagranicznych w Chinach w roku ubiegłym była rekordowa, gdyż wzrosła w porównaniu z rokiem 2007 aż o 23,6%, do poziomu 92,4 mld USD⁶⁾.

Okres dostosowania regulacji dotyczących gospodarki, warunkujących wejście Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO), powoli dobiega końca. Oznacza to nowy etap w stosunkach gospodarczych, również na linii Unia Europejska – ChRL. Kraje UE są dla Chin największym partnerem handlowym, a Chiny są drugim największym partnerem dla Unii Europejskiej. Obroty handlowe w 2006 r. wyniosły 254,9 mld EUR, co stanowiło 21,6-proc. wzrost w stosunku do roku poprzedniego. Handel charakteryzuje się stale powiększającym deficytem po stronie UE, sięgającym około 128,3 mld EUR w 2006 r. (wzrost deficytu o 20,7% w stosunku do 2005 r.). Na koniec 2006 r. wysokość bezpośrednich inwestycji UE w Chinach wyniosła 35 mld EUR, przy jedynie 4,2 mld EUR zainwestowanych przez Chiny w UE. Rola podmiotów gospodarczych pochodzących z krajów unijnych stale rośnie i jest widoczna nie tylko w handlu i wysokości inwestycji, lecz również obecności w sektorze badawczo-rozwojowym.

W 2006 r. Chiny zaimportowały technologie o wartości prawie 6,6 mld EUR, co stanowiło 39,3% wartości światowych transferów. Stale zwiększająca się liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w tym kraju pomaga wyszkolić kolejne generacje chińskich kadr zarządczych. W 2006 r. 58% wartości chińskiego eksportu pochodziło z firm z udziałem kapitału zagranicznego⁷⁾.

Dzisiaj spośród 500 najlepszych przedsiębiorstw na świecie 20 pochodzi z Chin. Celem jest, aby w roku 2010 było ich już przynajmniej 50. Poziom inwestycji zagranicznych Chin w wysokości 7 mld USD już w roku 2005 ustanowił rekord światowy i potwierdził jego podwojenie w stosunku do roku 2004. Poprzez przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu Chiny wzmocniły znacząco konkurencyjność swojego przemysłu. Spowodowane było to gwałtownym rozwojem przemysłu wewnętrznego, ale również duże znaczenie miały właśnie inwestycje zagraniczne, które przyniosły ze sobą nowe *know-how*. Na przykład Państwo Środka już w tej chwili wyprzedziło USA jako największego eksportera produktów *high-tech* w obszarze przepływu informacji i komunikacji. Inwestycje w nowe technologie przekraczają najśmielsze prognozy. Według nowego, jedenaścioletniego planu pięcioletniego ChRL, wydatki na badania mają wynieść 2,5% produktu krajowego. W 2010 r. będą one stanowiły taki sam duży fundusz,

jaki przeznaczy na badania cała Unia Europejska. Celem jest maksymalne unikanie uzależnienia od technologii z zewnątrz⁸⁾.

Prognozy długookresowego rozwoju przemysłu w Chinach mówią, że w roku 2016 kraj ten może wyprzedzić swoim PKB Japonię, natomiast w roku 2040 zdezonizować najsilniejszą dotychczas gospodarkę świata – Stany Zjednoczone. Gwałtowny wzrost ekonomiczny będzie bez wątpienia charakteryzować się stopniowym zwiększaniem pozycji dominującej w określonych, najważniejszych gałęziach przemysłu, z wykorzystaniem aktywności w procesach fuzji i przejść na rynku lokalnym i międzynarodowym⁹⁾.

Fuzje i przejścia stanowią stosunkowo świeży fenomen w chińskiej rzeczywistości gospodarczej. W ostatnich latach daje zauważyć się znaczny wzrost transakcji – analitycy oczekują, że tendencja ta będzie wykazywała charakter wzrostowy przez wiele następnych lat. W procesach fuzji i przejść na rynku chińskim ogółem dominują transakcje nabycia aktywów (*assetdeals*) – stanowią około 60% całości. Na transakcje w akcjach, tzw. (*sharedeals*) przypada pozostałe 40%¹⁰⁾.

Transakcje nabycia aktywów (*assetdeals*) wymagają uprzedniej zgody organów rządowych. Korzyści nabycia aktywów wynikają z faktu, że kupujący może dokonać wyboru interesujących go aktywów przedsiębiorstwa, natomiast wszystkie stare długi i zobowiązania pozostają w spółce. Ponadto istnieją ulgi w opodatkowaniu zysków w ramach tzw. nowego startu. Również nabycie w formie udziałów (*sharedeals*) wymaga zgody rządu. Zagraniczny inwestor kupuje bezpośrednio udziały spółki. Następuje swego rodzaju przekształcenie spółki docelowej w *Foreign Invested Enterprise* (FIE), który staje się prawnym następcą spółki docelowej, egzystującej przed transakcją nabycia. FIE przejmuje wszelkie prawa, długi i zobowiązania¹¹⁾.

Tworzenie nowych podmiotów na rynku chińskim przez inwestorów zagranicznych jest możliwe, inaczej niż w Europie, po odpowiednim uzyskaniu zezwolenia od właściwych organów państwowych. Czy zezwolenie zostanie udzielone oraz w jakim trybie i formie, zależy od rodzaju planowanych interesów. Ustawodawstwo chińskie, jako następstwo i skutek przystąpienia tego kraju do Światowej Organizacji Handlu (WTO) 11 lutego 2002 r., precyzuje przepisy ukierunkowane na inwestycje – tzw. *Provisions on Directing Foreign Investment*. Przepisy te mają zastosowanie zarówno przy zakładaniu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, jak również przy inwestycjach w tego typu podmioty oraz przy wszystkich innych projektach realizowanych z udziałem kapitału obcego¹²⁾.

Od czasu przystąpienia do WTO, Chiny przeżyły kolejny zwrot w polityce kształtującej przemysł tego gospodarczego kolosa. Mimo lekkiego odprężenia rynku, kontynuowana jest polityka ingerencji państwa w zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Jako instrument regulacji służy tutaj *Katalog inwestycyjny*, opracowany już w roku 2000, po czym ponownie aktualizowany i skierowany na rynek w ostatecznej formie, w roku 2005. Według regulacji tam ujętych, zagraniczne przedsiębiorstwa mogą nadal tylko częściowo działać w określonych branżach. Na przykład w wydobywaniu i przeróbce rud, cynku i aluminium, zobowiązuje się zewnętrzne spółki inwestycyjne do

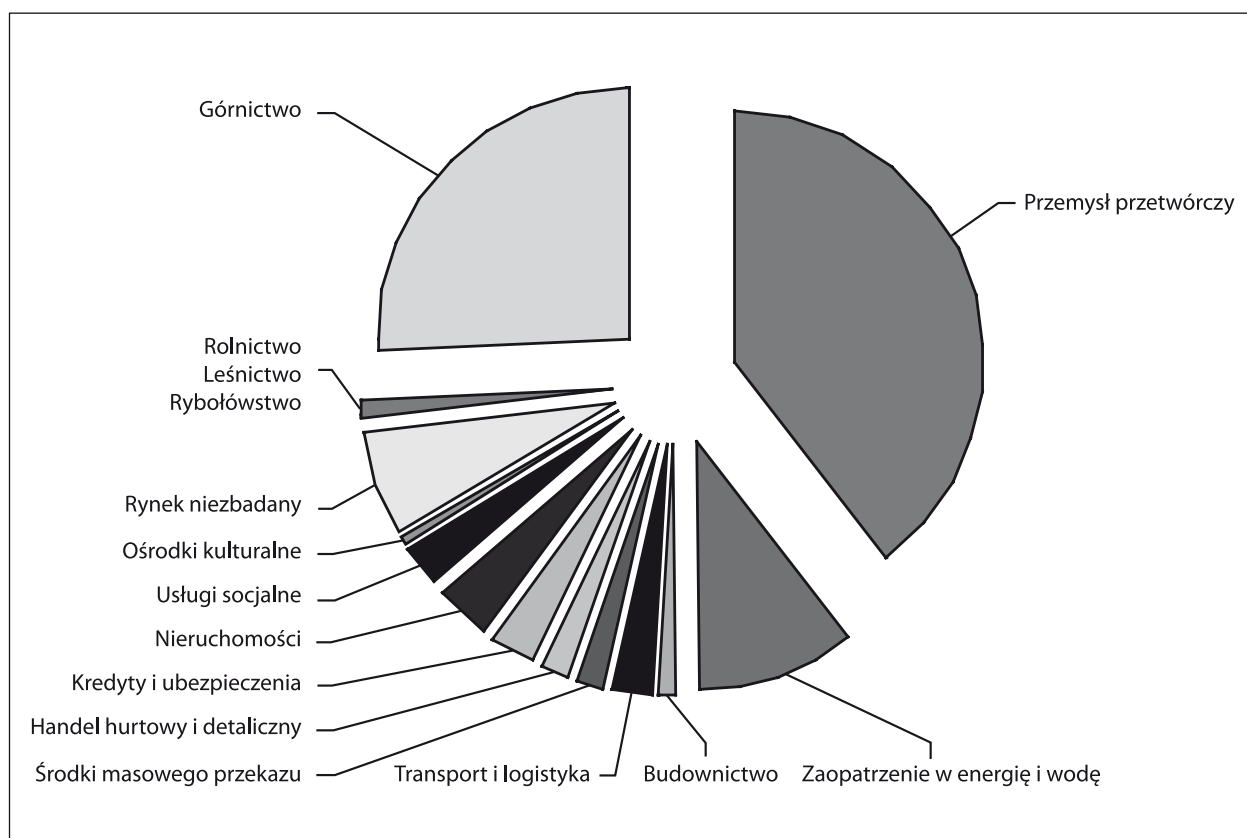
zakładania podmiotów w charakterze *joint venture* z przedsiębiorstwami miejscowymi. To samo dotyczy przemysłu lotniczego i stoczniowego – np. zagraniczny udział w projektowaniu i produkcji samolotów cywilnych, helikopterów i części zamiennych do nich, jak również produkcji statków, jest ograniczony do 49%. Mimo wejścia do WTO, jest widoczna dominacja państwowych mechanizmów sterujących również w przemyśle samochodowym¹³⁾.

Dynamiczny rozwój gospodarki Chin wzbudził zainteresowanie wielu międzynarodowych przedsiębiorców. Inwestorzy, którzy rozważają możliwość wejścia na ten trudny rynek, muszą skonfrontować ze sobą wiele pytań dotyczących przyjętych strategii, organizacji, procesów i technik, aby wejście to nie okazało się porażką. Ocena i wybór formy inwestycji zależy od przyjętej dla tego rynku strategii. W przeszłości, przed i zaraz po roku 1990, kiedy to mieliśmy do czynienia z pierwszą dużą falą zagranicznych inwestycji w Chinach, wielu ówczesnych przedsiębiorców obierało drogę poprzez swoich lokalnych partnerów, aby, jak tylko to możliwe, wykorzystać ich możliwości i kontakty. Przedsiębiorstwo zewnętrzne rozpoczynało pracę nad swoją strategią dopiero wtedy, gdy udało się dotrzeć do odpowiedniego partnera. Z czasem dla firm stało się oczywiste, że wejście na rynek chiński lepiej przeprowadzić w nieco inny sposób – mianowicie opracować koncepcję rozwoju i celów i dobrać dokładną strategię realizacji.

Z czysto strategicznego punktu widzenia przedsiębiorstwo planujące swoją ekspansję na rynku chińskim musi mieć bezwzględnie zdefiniowane własne cele i potrafić wstępnie oszacować możliwe następstwa swoich decyzji pod względem ekonomicznym. Przedsiębiorstwo musi zadać sobie chociażby podstawowe pytania – Czy oferować na nowym rynku szeroką paletę produktów/usług, czy skoncentrować się na rynku niszowym, dążyć do zdobycia udziałów w rynku, czy koncentrować się na szybkim osiągnięciu zysku? Koncentrować się tylko na dużych miastach i ośrodkach, czy na „zdobyciu” jak największego regionu?

Przedsiębiorstwo zagraniczne musi zastanowić się również nad wykorzystaniem swoich zasobów. Które z nich wnieść ze sobą na nowy rynek, którymi kształtować ewentualnie strategię z zewnątrz? Pytania te są kluczowe przy wyborze strategii wejścia, instrumentu, który będzie temu służył i formy realizacji ekspansji¹⁴⁾.

Najważniejsze branże, w których występuje największe natężenie transakcji fuzji i przejęć w ostatnich latach, to przemysł wytwórczy (przede wszystkim budowa maszyn oraz przemysł farmaceutyczny), górnictwo i energetyka. Ponadto w roku 2005 wystąpił *boom* przejęć i fuzji w sektorze usług finansowych¹⁵⁾. Przewiduje się, że do roku 2012 Chiny będą liderem światowym w produkcji aluminium, telekomunikacji i przemyśle stalowym¹⁶⁾.



Rys. 1. Główne sektory największej aktywności procesów fuzji i przejęć¹⁷⁾

Źródło: CH. SCHMIDKONZ, M. TAUBE, *M&A in China: wirtschaftspolitischer Rahmen und perspektivische Entwicklung*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China: Praxisberichte und Perspektiven*, F.A.Z.-Institut für Management-, Markt-, und Medieninformationen, Frankfurt am Main, 2006, s. 45.

Nabywanie udziałów i angażowanie kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach chińskich pozostaje pod ścisłą kontrolą rygorystycznych przepisów, których przestrzeganie jest nadzorowane przez odpowiednie instytucje rządowe. W celu uniknięcia zaniżenia wyceny spółki, obligatoryjne jest włączenie w proces transakcji odpowiedniego eksperta kontrolującego, który jest bezpośrednio zaangażowany w ocenę wartości składników majątkowych, względnie udziałów spółki. Cena sprzedaży spółki nie może wykazywać zbyt dużych odchyśleń od dokonanej wyceny. Ponadto w ciągu piętnastu dni od podjęcia decyzji o sprzedaży składników majątkowych lub udziałów spółki jest ona zobowiązana do poinformowania o tym fakcie jej wszystkich wierzycieli. Ci mają natomiast prawo zażądać złożenia odpowiednich gwarancji. Często dodatkowo wymagane jest przedłożenie tzw. planu socjalnego, który jest ważnym elementem wydania decyzji o zgodzie na przejęcie bądź nabycie udziałów spółki docelowej¹⁸.

Uregulowania dotyczące nabywania udziałów w podmiotach na rynku chińskim zostały ostatnio znowelizowane i w najnowszym wydaniu zaczęły obowiązywać od 8 września 2006 r. Najważniejsze zmiany, które odnoszą się do inwestorów zewnętrznych, dotyczą wzmożonej kontroli i nadzoru ze strony rządowej, zaostrzenia przepisów podatkowych oraz wdrożenia szczegółowych instrukcji dotyczących nabywania udziałów. Jeżeli zagraniczny inwestor zamierza przejąć kontrolę nad przedsiębiorstwem chińskim, w niektórych przypadkach występuje obowiązek zgłaszania takiego faktu w MOFCOM¹⁹. Procedura taka dotyczy następujących przypadków:

- przedsiębiorstwo docelowe jest aktywne w jednym z ważnych sektorów przemysłowych;
- udział inwestora zagranicznego może zagrozić innym sektorom lub bezpieczeństwu innych gałęzi gospodarki narodowej;
- przedsiębiorstwo będące celem przejęcia jest w posiadaniu znanych, historycznych znaków, logo, wzorów itp.

Jeżeli ministerstwo handlu ChRL dojdzie do wniosku, że przejęcie może istotnie zagrozić gospodarce narodowej, zablokuje je skutecznie poprzez inne, współpracujące w tym zakresie organy rządowe.

Zmiany w ustawodawstwie dotyczą ponadto *Special Purpose Companies*. Spółki określane tym mianem to przedsiębiorstwa, które kontrolowane są bezpośrednio lub pośrednio przez spółkę z rynku lokalnego lub osobę prywatną, mające na celu nabywanie udziałów w kapitale podmiotów z rynku chińskiego, ale poprzez działania na innych rynkach zagranicznych. Każda spółka lokalna nosząca się z zamiarem założenia *Special Purpose Companies*, wymaga uprzedniej zgody MOFCOM, przy czym notowania na giełdzie wymagają, według zaktualizowanych uregulowań, zgody Chińskiej Komisji Regulacji i Nadzoru (CSRC). Nowe regulacje mówią dodatkowo o tym, że spółka chińska, dążąc do powołania *Special Purpose Companies*, nie ma prawa do ulg podatkowych – w przeciwieństwie do zwykłych inwestorów zagranicznych²⁰.

Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa państwowe i nabywanie udziałów w ramach na przykład prywatyzacji tych podmiotów, transakcje fuzji i przejęć są pod szczególną kontrolą organów publicz-

nych. Podział na możliwości inwestowania jest taki sam, jak w przypadku przedsiębiorstw prywatnych (*assetdeals* i *sharedeals*), jednak nabywanie udziałów podlega reżimowi ustawy. Inwestycje podlegają dwóm podstawowym ustawom: Provisional Regulation of Using Foreign Investment to Reorganize State-owned Enterprises (Ustawa o regulacji nabywania przedsiębiorstw państwowych) oraz Administration of the Assignment of Enterprise State-owned Assets and Equity Tentative Procedures (Ustawa o regulacji nabywania państwowych wartości majątkowych). Częścią składową procedur jest naturalnie stosowny wniosek i procedura kontrolna w MOFCOM, zakończona zgodą lub blokującą nabywcę²¹.

Kolejnym, bardzo ważnym aspektem, który musi być rozważony przed przystąpieniem do procesu transakcji, jest kwestia ochrony pracowników. Dla urzędników chińskich pytania o ochronę pracowników, socjalne i polityczne skutki transakcji fuzji lub przejęcia, będą na pierwszym miejscu. W praktyce należy zwrócić uwagę na to, czy po zakończeniu transakcji będzie trzeba liczyć się z dodatkowymi wydatkami na niezapłacone jeszcze pensje, wynagrodzenia chorobowe, odprawy emerytalne i inne obciążenia socjalne²².

Przedsiębiorstwo przygotowujące się do ekspansji na rynek chiński musi być uprzednio gruntownie przygotowane na konfrontację ze szczególnymi warunkami kulturowo-politycznymi. W ramach stale postępującej globalizacji nie mamy już do czynienia jedynie z wymianą towarów, lecz także ze spotkaniem ludzi z różnych kultur.

Obserwując aktualny rozwój gospodarczy Chin, można definitywnie stwierdzić, że stoimy u progu epokowego przeniesienia środka ciężkości gospodarki światowej i międzynarodowej polityki. Chiny, gospodarczy kolos, przeobrażają się bowiem w światową potęgę. W pierwszej kolejności gospodarczą, później – chcąc, czy nie – w polityczną i militarną. Europa i świat mogą jedynie obserwować, jak mocarstwo to powraca do swojego dawnego blasku. Nowe Chiny zmieniają nasze życie, zmieniają cały świat, i to w sposób znaczący. Dlatego też nikt nie może pozwolić sobie dzisiaj na lekceważenie tego kraju, zarówno pod względem gospodarczym, jak i politycznym. Wiele firm europejskich widzi w Chinach cel strategiczny – miejsce przetrwania lub dalszego rozwoju i wzrostu – cel, który stwarza przynajmniej tyle szans, co i zagrożeń²³.

Przejęcie bądź fuzja na rynku chińskim to działania kompleksowe, obarczone wysokim ryzykiem, ale jednak oferujące wiele korzyści, decydujących o efektywnym i pomyślnym wejściu na ten ogromny rynek. Poprzez fuzje i przejęcia może zostać szybko zdobyty decydujący udział w rynku; można wykorzystać istniejące kanały dystrybucji, na przykład na rynkach wysoko nasyconych. Jest możliwe w związku z tym przejęcie niektórych atrakcyjnych rynków po niższych kosztach niż samodzielna ich budowa. Pośrednim produktem sukcesu jest fakt, że po udanie przeprowadzonym połączeniu lub fuzji znika z rynku jeden z konkurentów²⁴.

Problemy Chin mogą stać się paradoksalnie szansą dla inwestorów zagranicznych. Wspomniane wysokie tempo wzrostu w trakcie ostatnich dwudziestu lat gwałtownego rozwoju Państwa Środka spowodowa-

wało ogromne szkody w środowisku naturalnym. Jest to wyzwanie dla całego globu i wszystkich przedsiębiorstw działających w jego obronie.

Jedna trzecia chińskich miast cierpi na ponadprzeciętne zanieczyszczenie powietrza. Jedną trzecią powierzchni kraju stanowi pustynia – wskutek postępującego rozwoju przemysłu – pustynnienie obszarów przybiera na sile. Jedna trzecia rzek w całym kraju i aż 90% rzek przepływających przez miasta wykazuje ponadnormatywne skażenie. Zasoby wodne Chin są nie tylko silnie zanieczyszczone – kraj cierpi też na ich niedostatek. Chiny dysponują zaledwie 6% światowych zasobów wodnych. Chiny są w posiadaniu jedynie 9% światowych powierzchni rolnych zdalnych do użytkowania. Udziałem tym muszą żywić obecnie aż 22% mieszkańców globu, gdyż taki udział mają w zaludnieniu ogółem.

Również wdrożony, jedenasty plan pięcioletni przyjmuje jako priorytety chińskiej gospodarki wewnętrznej ulepszenie zasobów wodnych, jakości powietrza oraz zmasowane użycie odnawialnych źródeł energii. Krokami do realizacji tych ambitnych założeń będzie wdrażanie technologii pozwalających oczyścić skażone rzeki, odnowić instalacje wodno-kanalizacyjne oraz zredukować zanieczyszczenie powietrza (poprzez redukcję CO₂). Dodatkowo założenia realizacyjne planu pięcioletniego przewidują budowę nowych oczyszczalni ścieków, wzmoczenie recyklingu odpadów i zwiększone wykorzystanie bezpiecznej energii.

Wszystkie firmy pochodzące z sektora ochrony środowiska i zainteresowane rozbudowaniem swoich rynków mają duże szanse w niedalekiej przyszłości na realizację swoich celów w Chinach. Potencjalnym problemem inwestorów może okazać się fakt, że w większości występują oni jako małe lub średnie przedsiębiorstwa, które na podstawie własnych zasobów gotówki i personelu mogą mieć trudności w rozwoju na nowym rynku. Szansą są tutaj wspomniane już wcześniej wszelkiego rodzaju połączenia, które pozwolą urzeczywistnić marzenia o międzynarodowym rozwoju²⁵⁾.

Plan rozwoju i niwelowania różnic społecznych w Chinach jest kolejnym priorytetem nowego planu pięcioletniego. Zakłada się wzmoczoną aktywność gospodarczą w ubogich, zachodnich regionach kraju. Również tutaj pojawiają się nowe możliwości dla inwestorów zagranicznych: produkcja będzie możliwa nie tylko w „przegrzanych” już regionach na wschodzie kraju. Aby doszło jednak do jej relokacji, firmy staną przed zadaniem ulepszenia i rozbudowy istniejącej infrastruktury – rozbudowy sieci dróg i zabezpieczenia energetycznego. Inwestycje pociągają za sobą konieczność wzmoczonych dostaw dóbr konsumpcyjnych oraz inwestycyjnych, co z kolei jest bardzo ważne dla przedsiębiorstw eksportowych w krajach rozwiniętych i rozwijających się.

Reasumując, Chiny to wielka szansa dla wszystkich. Szansa, której nie wolno nie doceniać, lecz również szansa rozwoju, do której realizacji należy się odpowiednio przygotować. Chiny pokazują światu tę szansę i wytyczają obszary jej realizacji. Ale to same Chiny określają również często reguły gry, zmuszając inwestorów zagranicznych do ich przestrzegania. Demonstrują, jak perfekcyjnie

komunistyczny system gra na klawiaturze kapitalizmu. Komunistyczne państwo skutecznie występuje w roli protektora własnych, prywatnych firm. Chiny ukazują światu nowe możliwości i struktury, w których są w stanie się perfekcyjnie odnaleźć, dopasować, ale je również dla własnych korzyści skopiować i modyfikować²⁶⁾.

Istnieje też druga strona medalu, równie ważna dla inwestora, która w uzasadniony sposób przejawia lęk europejskiego biznesu. Biznes w Chinach stwarza ogromne możliwości – to fakt. Chiny wykazują wzrost gospodarczy na poziomie 9,4%, ale pytanie na ile dane te są wiarygodne. Według niektórych naukowców i inwestorów Chinom w każdej chwili grożą kłopoty, które wstrząsną całą gospodarką. Niepewne jest środowisko polityczne, społeczne, niedojrzały system finansowy i rynek wewnętrzny. W ubiegłych latach, wskutek ogromnego popytu w Chinach, doszło do drastycznych wzrostów cen surowców. Jeżeli wskaźnik zużycia ropy naftowej wzrośnie do np. 15%, świat będzie miał poważny problem, a ceny drastycznie wzrosną²⁷⁾. Również ekonomiści OECD zwracają uwagę, że Chiny borykają się z wieloma słabościami strukturalnymi, instytucjonalnymi i makroekonomicznymi. Rynek finansowy jest słabo wyposażony do finansowania rozwoju. Chińskie banki kredytują przede wszystkim państwowe przedsiębiorstwa, brakuje narzędzi do analizowania ryzyka kredytowego nowych firm i nowych technologii²⁸⁾. Obecny światowy kryzys potęguje te problemy, a tąpnięcia na rynkach finansowych są już w mniejszym czy większym stopniu odczuwalne w gospodarkach wszystkich państw – zawirowania nie omijają również Chin.

Tomasz Kowalczyk
Oddział Kopex S.A. w Moers
oraz Hansen Sicherheitstechnik AG
w Monachium

PRZYPISY

¹⁾ *Poradnik Biznesmena*, Asia City Center – Poland, Warszawa 2009, s. 2, 9.

²⁾ H. SEELMANN-HOLZMANN, *Der rote Drache ist kein Schmusetier, Strategien für langfristigen Erfolg in China*, Redline Wirtschaft, Heidelberg 2006, s. 8.

³⁾ M. PANFIL, *Inwestycje Venture Capital/Private Equity w Chinach*, „CEO: Magazyn Top Menedżerów”, marzec 2007, archiwum www.ceo.cxo.pl, s. 1.

⁴⁾ CH. SCHMIDKONZ, M. TAUBE, *M&A in China: wirtschaftspolitischer Rahmen und perspektivische Entwicklung*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China. Praxisberichte und Perspektiven*, F.A.Z.-Institut für Management, Markt, und Medieninformationen, Frankfurt am Main 2006, s. 42.

⁵⁾ *The Handbook of Country Risk 2008, A guide to international business and trade in 155 countries: China*, Coface and GMB Publishing Limited, UK, 2008.

⁶⁾ WPROST 24, *Spadają inwestycje w Chinach*, nr 26/2009 oraz archiwum gazety: www.wprost.pl/ar/163947

⁷⁾ Ambasada RP w Pekinie, Notatka na temat barier wejścia na rynek chiński i dalszego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw z krajów Unii Europejskiej, Wydział Ekonomiczny, 2008, www.beijing.polemb.net

⁸⁾ U. REISACH, *Internationalisierungsstrategien chinesischer Unternehmen*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China*, op.cit., s. 103–104.

- ⁹⁾ F. KRÖGER, *Merger-Endgames-Modelle – Wo stehen die chinesischen Industrien 2012?*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China, op.cit.*, s. 188-189.
- ¹⁰⁾ CH. SCHMIDKONZ, M. TAUBE, *M&A in China: wirtschaftspolitischer Rahmen...*, *op.cit.*, s. 43
- ¹¹⁾ J.J. TANG, M.H. GHAFAR, *M&A-Transaktionsstrukturen in China – aktuelle Entwicklungen (inkl. öffentlicher Übernahmen)*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China, op.cit.*, s. 156–157.
- ¹²⁾ ERNST & YOUNG, *Steuerberatung-Dienstleistungen-China-Geschäftstätigkeit-Besteuerung-Definition*, 20.09.06.
- ¹³⁾ M. SCHÜLLER, A. TURNER, *Die chinesische Industriepolitik: Orientierung am Beispiel Japans und Südkoreas?*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China, op.cit.*, s. 71.
- ¹⁴⁾ R. FRIEDRICH, E. TSE, *Joint Venture oder Alleingang? – die richtige Strategie für das China-Geschäft*, w: K. LUCKS (red.), *M&A in China, op.cit.*, s. 129, 134–136.
- ¹⁵⁾ CH. SCHMIDKONZ, M. TAUBE, *M&A in China: wirtschaftspolitischer Rahmen...*, *op.cit.*, s. 44.
- ¹⁶⁾ F. KRÖGER, *Merger-Endgames-Modelle... op.cit.*, s. 192–195.
- ¹⁷⁾ CH. SCHMIDKONZ, M. TAUBE, *M&A in China: wirtschaftspolitischer Rahmen....., op.cit.*, s. 45.
- ¹⁸⁾ J.J. TANG, M.H. GHAFAR, *M&A-Transaktionsstrukturen in China...*, *op.cit.*, s. 157.
- ¹⁹⁾ Ministerstwo Handlu Chińskiej Republiki Ludowej.
- ²⁰⁾ J.J. TANG, M.H. GHAFAR, *M&A-Transaktionsstrukturen in China...*, *op.cit.*, s. 158–159.
- ²¹⁾ *Ibidem*, s. 160.
- ²²⁾ *Ibidem*.
- ²³⁾ W. HIRN, *Herausforderung China. Wie der chinesische Aufstieg unser Leben verändert*, S. Fischer, Frankfurt 2005, s. 9.
- ²⁴⁾ P. PEILL-SCHÖLLER, *Interkulturelles Management. Synergien in Joint Ventures zwischen China und deutschsprachigen Ländern*, Springer, Berlin, Heidelberg 1994, s. 75.
- ²⁵⁾ H. SEELMANN-HOLZMANN, *Der rote Drache ist kein Schmusetier*, *op.cit.*, s. 178–181.
- ²⁶⁾ *Ibidem*, s. 182, 184.
- ²⁷⁾ W. ŻÓLCIŃSKA, *Lęki europejskiego biznesu*, „CEO: Magazyn Top Menedżerów” 2005, październik, archiwum www.ceo.cxo.pl, s. 1.
- ²⁸⁾ M. PANFIL, *Inwestycje Venture Capital/Private Equity...*, *op.cit.*, s. 1–2.

Summary

The article presents key facts related to the impetuous expansion of China's economy in recent years, characterized by increases in production, trade activity and investments, based on the latest figures. It shows the significance of the Central Kingdom for potential investors considering entering this enormous, yet very demanding market. It points out investment opportunities through mergers and acquisitions, presents the specific character of most commonly occurring transactions involving private and state-owned companies, while at the same time exposing the complexity of legal rules and regulations and the high degree of governmental involvement and oversight in conducting transactions in strategic branches of China's economy. In latter part, it poses fundamental questions to investors planning an expansion onto the Chinese market and specifies main sectors of highest activity in merger and acquisition transactions on the local market. Through the characterization of main problems that China faces and dangers for outside investors, and by considering the ambitious priorities and goals of the Chinese economic policy for upcoming years, it directs future investors to specific markets which exhibit growth opportunities for companies with foreign capital.