

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/231974>

Тип работы: Глава диплома

Предмет: Внешняя политика и дипломатия

-

3.1 Экономические связи между КНР и Тайванем

Развитие экономических связей между КНР и Тайванем приобретает все большее значение по обе стороны Тайваньского пролива. За последние полтора десятилетия объем двусторонней торговли увеличивался очень быстро, он вырос с 8 млрд. долл.[1] в 1991 г. до 46,32 млрд. в 2003 г. (6, с. 146). Особенно стремительно торговля между КНР и Тайванем стала расти после их вступления в ВТО в конце 2001 г.: за три последующих г. ее объем увеличился на 100% (если в 2001 г. он был равен 29,96 млрд. долл., то к концу 2004 г. достиг 60 млрд. долл.). В 2001 г., в связи со спадом в мировой торговле и событиями 11 сентября рост торговли между КНР и Тайванем составил всего 7,4%, но уже в 2002 г. темпы роста увеличились до 24,9%, а в 2004 г. составили 33,1% (6, с. 146).

В 1993 г. объем тайваньского экспорта в КНР был немногим более 10 млрд. долл., в 1997 г. он удвоился и превысил 20 млрд. долл. И даже в неблагоприятном для мировой экономики 2001 г., несмотря на значительное сокращение тайваньского экспорта в целом, экспорт в КНР составил 24 млрд. долл. В ноябре 2001 г. на материковую часть Китая стало приходиться 23% тайваньского экспорта, на США – 21% (6, с. 146; 11). В результате КНР вышла на первое место в качестве торгового партнера Тайваня, сместив на вторую позицию США, занимавшие до этого первое место в тайваньской внешней торговле[2]. В 2003 г. тайваньский экспорт в КНР составил 35,36 млрд. долл., он увеличился по сравнению с предыдущим годом на 20% и стал равен 24,5% от общего тайваньского экспорта. Импорт из КНР равнялся 10,96 млрд. долл., он увеличился на 37,9% и был равен 8,6% от общего тайваньского импорта. В 2003 г. положительное сальдо Тайваня в торговле с КНР составило 24,4 млрд. долл., его увеличение по сравнению с 2002 г. – 13,4% (6, с. 146).

За первые 8 месяцев 2005 г. товарооборот между материковой частью Китая и Тайванем составил 45,6 млрд. долл., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом предыдущего г. на 15%. Положительное сальдо острова составило 19,87 млрд. долл. Прирост тайваньского экспорта в материковую часть Китая за этот период был равен 11,7%, а его объем достиг 32,74 млрд. долл. Вывоз продукции КНР на Тайвань равнялся 12,87 млрд. долл., его прирост по сравнению с годом ранее – 1,1% (7; 8, Синьхуа. 31.10.2005). В настоящее время КНР является для Тайваня главным торговым партнером, крупнейшим экспортным рынком и основным источником торговой прибыли.

Подобную тенденцию расширения торгово-экономических отношений в условиях остающегося напряжения в политической области между двумя берегами Тайваньского пролива многие наблюдатели рассматривают как своеобразный феномен и выражают озабоченность по поводу все более усиливающейся экономической зависимости Тайваня от КНР. Высказываются также опасения, что все возрастающее влияние экономических связей между КНР и Тайванем грозит последнему структурным кризисом, увеличением безработицы и замораживанием заработной платы, а подобная ситуация может нарушить существующий статус-кво в Тайваньском проливе и в регионе в целом. Тайваньские власти неоднократно заявляли, что экономические интересы тайваньского бизнеса в Китае могут сделать Тайвань уязвимым на переговорах с КНР.

После того, как в КНР был принят «Закон о противодействии расколу государства», в котором юридически закреплялось право на силовое решение тайваньского вопроса в том случае, если «все мирные способы будут исчерпаны», тайваньские власти заявили о необходимости ужесточения контроля за экономическими отношениями между КНР и Тайванем. В этой связи было сказано, что Тайвань не будет ограничивать сотрудничество в тех сферах, где оно уже существует, но будет более жестко контролировать количество тайваньских инвестиционных проектов в КНР, а также существенно замедлится открытие новых областей. [9, 17.10.2002; 19.03.2003]

Однако, несмотря на опасения политиков о возможности возникновения зависимости Тайваня от КНР в условиях расширения и углубления интеграции двух сторон Тайваньского пролива, остановить этот процесс уже практически невозможно. Аргументы, что Пекин, протягивая одну руку за тайваньскими

инвестициями, другой пытается воздействовать на политику острова, не могут остановить тайваньский бизнес.

После вступления КНР и Тайваня в ВТО возрос объем не только их взаимной торговли, но даже еще больше – капиталовложений. Начиная с 2002 г. на КНР приходится более половины всех тайваньских инвестиций за рубежом. Несмотря на существовавшие ограничения, тайваньские фирмы давно и успешно переводят свои инвестиции на материк в обход запретов через оффшоры. Именно поэтому точно подсчитать объем средств тайваньских компаний, вложенных в экономику КНР практически невозможно. По различным оценкам, за 1990-е годы их было вложено от 48 до 70 млрд. долл. (см. подробнее: [1]).

Согласно данным Комиссии по инвестициям Министерства экономики Тайваня, только в 2003 г. было зарегистрировано 1837 случаев вложения средств в материковый Китай тайваньскими фирмами на сумму 4,6 млрд. долл., что составило 53,66% от общих зарубежных тайваньских инвестиций (6, с. 146).

Большинство тайваньских фирм являются малыми и средними. В последние 10 – 15 лет в поисках новых путей выживания они переводили свои производства за пределы острова в КНР и страны ЮВА, где ниже стоимость рабочей силы и аренда земли. В начале 1990-х гг. на материк переводили свои производства в основном трудоемкие отрасли, такие как производство текстиля и игрушек, что было связано с повышением цен на землю и уровня заработной платы на Тайване, сделавшим подобный бизнес на острове неконкурентоспособными. Кроме того, тайваньским производителям высокотехнологичной продукции было запрещено открывать свои филиалы в КНР. Но начиная с конца 1990-х гг. ситуация изменилась. Это было обусловлено обострением конкуренции на мировом рынке персональных компьютеров и спадом в США – основном потребителе тайваньской компьютерной продукции. Тайваньские производители были вынуждены искать пути сокращения издержек, и под их давлением 28 мая 2000 г. были сняты все существовавшие ограничения на величину инвестиций тайваньских компаний в экономику КНР. В настоящее время почти половина персональных компьютеров, комплектующих и периферийных устройств, производимых тайваньскими компаниями, собираются на материке.

Успешно обходят сохраняющиеся для них ограничения и переводят свои производства на материк тайваньские производители микросхем, маскируя свои производственные площади под сервисные центры. Это позволяет им с одной стороны снизить себестоимость продукции, а с другой стороны приблизиться к своим потребителям. Уже более 80% потребителей тайваньских чипов, включая крупнейших производителей игрушек, организовали свои сборочные заводы в КНР. Перенесенные в КНР филиалы многих тайваньских компаний уже обогнали по размерам свои материнские компании.

В настоящее время тайваньские компании, переводя на материк свои производства, не только используют преимущества дешевой рабочей силы и стоимости земли в КНР, но и потенциал китайских ученых, а также и емкий растущий китайский рынок, который позволяет тайваньскому бизнесу успешно преодолевать трудности, встречающиеся на мировой экономической арене.

Перевод тайваньского бизнеса за пределы острова предполагает адаптацию и развитие новых форм кооперации между предприятиями на Тайване и малым и средним бизнесом КНР. В создающейся новой системе международного разделения труда тайваньские малые и средние предприятия, как правило, оказываются в довольно выгодном положении и занимают лидирующие позиции. Этому способствует ряд имеющихся у них преимуществ, таких как большой опыт международной кооперации и ведения бизнеса на мировом рынке, как с западными, так и с азиатскими партнерами. Важную роль играет и понимание тайваньскими бизнесменами особенностей деловой этики, культуры и традиций Востока и Запада. Более чем полувековой опыт ведения бизнеса с западными партнерами (в первую очередь, с американскими) послужил тому, что тайваньские бизнесмены легко переняли западный деловой менталитет, включающий в себя преследование чистой выгоды и приверженность букве контракта. Языковое и этническое единство с континентальными китайцами дает тайваньским компаниям преимущества на китайском рынке. Общность религии и культуры, знание китайского языка и клановые связи понимание этических ценностей и особенностей мышления, культ семьи, использование связей, круговая порука, боязнь «потерять лицо», вознаграждение посредников, уход от открытых конфликтов, а, кроме того, общность главных мотиваций ведения бизнеса китайцами, заключающихся в работе не на себя, а для благополучия всей семьи и потомков – все это помогает тайваньским компаниям быстро адаптироваться на рынке континентального Китая.

Литература

Business Week, 01.01.00

China. An international journal, v.2, N 1, March 2004

Taiwan Economic Forum. January 2006, v.4, N 1.

Taiwan Review, February 2006.

Taiwan Review, May 2006.

Taiwan Yearbook. 2005

The Wall Street Journal. 20 April 2006.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/glava-diploma/231974>