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://stuservis.ru/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 объ-ем 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 ми-ровой 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 значитель-ное сокращение тайваньского экспорта в целом, экспорт в КНР составил 24 млрд. долл. В ноябре 2001 г. на материковую часть Китая стало при-ходиться 23% тайваньского экспорта, на США – 21% (6, с. 146; 11). В ре-зультате КНР вышла на первое место в качестве торгового партнера Тай-ваня, сместив на вторую позицию США, занимавшие до этого первое ме-сто в тайваньской внешней торговле[2]. В 2003 г. тайваньский экспорт в КНР составил 35,36 млрд. долл., он увеличился по сравнению с предыду-щим 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. положитель-ное сальдо Тайваня в торговле с КНР составило 24,4 млрд. долл., его уве-личение по сравнению с 2002 г. – 13,4% (6, с. 146).
За первые 8 месяцев 2005 г. товарооборот между материковой ча-стью Китая и Тайванем составил 45,6 млрд. долл., увеличившись по срав-нению с аналогичным периодом предыдущего г. на 15%. Положительное сальдо острова составило 19,87 млрд. долл. Прирост тайваньского экс-порта в материковую часть Китая за этот период был равен 11,7%, а его объем достиг 32,74 млрд. долл. Вывоз продукции КНР на Тайвань рав-нялся 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 основ-ным источником торговой прибыли.
Подобную тенденцию расширения торгово-экономических отноше-ний в условиях остающегося напряжения в политической области между двумя берегами Тайваньского пролива многие наблюдатели рассматрива-ют как своеобразный феномен и выражают озабоченность по поводу все более усиливающейся экономической зависимости Тайваня от КНР. Вы-сказываются также опасения, что все возрастающее влияние экономиче-ских связей между КНР и Тайванем грозит последнему структурным кри-зисом, увеличением безработицы и замораживанием заработной платы, а подобная ситуация может нарушить существующий статус-кво в Тайвань-ском проливе и в регионе в целом. Тайваньские власти неоднократно заяв-ляли, 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 рас-колу 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 ужесто-чения контроля за экономическими отношениями между КНР и Тайванем. В этой связи было сказано, что Тайвань не будет ограничивать сотрудни-чество в тех сферах, где оно уже существует, но будет более жестко кон-тролироваться 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 возникно-вения 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 ру-ку за тайваньскими

инвестициями, другой пытается воздействовать на по-литику 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 фир-мы давно и успешно переводят свои инвестиции на материк в обход запре-тов через оффшоры. Именно поэтому точно подсчитать объем средств тайваньских компаний, вложенных в экономику КНР практически невоз-можно. 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 эконо-мики Тайваня, только в 2003 г. было зарегистрировано 1837 случаев вло-жения средств в материковый Китай тайваньскими фирмами на сумму 4,6 млрд. долл., что составило 53,66% от общих зарубежных тайваньских ин-вестиций (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 биз-нес на острове неконкурентоспособными. Кроме того, тайваньским произ-водителям 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 пер-сональных компьютеров и спадом в США – основном потребителе тай-ваньской компьютерной продукции. Тайваньские производители были вы-нуждены искать пути сокращения издержек, и под их давлением 28 мая 2000 г. были сняты все существовавшие ограничения на величину инвести-ций тайваньских компаний в экономику КНР. В настоящее время почти половина персональных компьютеров, комплектующих и периферийных устройств, производимых тайваньскими компаниями, собираются на мате-рике.
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 дру-гой стороны приблизиться к своим потребителям. Уже более 80% потреби-телей тайваньских чипов, включая крупнейших производителей игрушек, организовали свои сборочные заводы в КНР. Перенесенные в КНР филиа-лы многих тайваньских компаний уже обогнали по размерам свои мате-ринские 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 предпри-ятия, как правило, оказываются в довольно выгодном положении и зани-мают лидирующие позиции. Этому способствует ряд имеющихся у них преимуществ, таких как большой опыт международной кооперации и ве-дения бизнеса на мировом рынке, как с западными, так и с азиатскими партнерами. Важную роль играет и понимание тайваньскими бизнесмена-ми особенностей деловой этики, культуры и традиций Востока и Запада.
Более чем полувековой опыт ведения бизнеса с западными партне-рами (в первую очередь, с американскими) послужил тому, что тайвань-ские бизнесмены легко переняли западный деловой менталитет, включаю-щий в себя преследование чистой выгоды и приверженность букве кон-тракта.
Языковое и этническое единство с континентальными китайцами дает тайваньским компаниям преимущества на китайском рынке. Общ-ность религии и культуры, знание китайского языка и клановые связи по-нимание этических ценностей и особенностей мышления, культ семьи, ис-пользование связей, круговая порука, боязнь «потерять лицо», возна-граждение 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 конти-нентального 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://stuservis.ru/glava-diploma/231974