

JORDÁN GYULA

Egyoldalú vagy kölcsönös függés?

Tajvan és a Kínai Népköztársaság gazdasági kapcsolatai

Tajvan és Kína gazdasági kapcsolatai – mind a külkereskedelmi forgalmat, mind a működőtőke-befektetéseket tekintve – az 1990-es évek eleje óta nagyon gyors ütemben fejlődtek. Tajvan exportfüggősége meghaladta a 20 százalékot, működőtőke-befektetéseit már 100 milliárd dollár körüli összegre becsülik, jelentős tajvani termelőkapacitások települtek át a szárazföldre. Mindezek ellenére – szemben azzal a gyakori vélekedéssel, hogy Tajvan növekvő mértékben egyoldalú függésbe, kiszolgáltatott helyzetbe kerül – a tanulmány a kölcsönös függés erősödése mellett érvel. A Tajvanal szembeni erőszakos fellépés veszélyeztetné a kínai gazdaság legdinamikusabb fejlődő, exportorientált szektorát, saját gazdaságfejlesztési stratégiáját. A tajvani cégek a gazdasági és társadalmi kapcsolatok hálózatát építették ki nemcsak a kínai vállalatokkal, hivatalnokokkal, hanem az ott működő multinacionális cégekkel is, s több más tényező is (például a WTO-tagság) inkább a kölcsönös függést erősíti.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: N15, N75, F15.

Tajvan és a szárazföldi Kína viszonya visszatérően igen feszült, miközben gazdasági téren Kína egyre fontosabb partnere Tajvannak: a tajvani exportnak már több mint egyötöde irányul Kínába, működőtőke-befektetéseit becslések szerint már legalább 100 milliárd dollárt tesznek ki. Az adatok alapján Tajvan nemzetbiztonságát is veszélyeztető módon kerül gazdaságilag függő helyzetbe. A kapcsolatok azonban olyan méretűvé és összetettevé váltak, hogy megalapozottabb egyoldalú helyett kölcsönös függésről beszélni.

A gazdasági kapcsolatok Tajvan és a szárazföldi Kína között nagyon gyors ütemben fejlődtek, a tajvani üzletberek sem tudták kivonni magukat az egész világgazdaságot átható erős üzleti nyomás alól. Az 1978 óta tartó gazdasági reform és nyitás politikája eredményeként a Kínai Népköztársaság gazdasága átlagosan évi 9 százalékot meghaladó ütemben növekedett, a nemzetközi gazdasági kapcsolatoktól majdnem izolált helyzetből a világ 4. legnagyobb kereskedő nemzetévé vált, a kilencvenes évek eleje óta a világon a második, néhány éve pedig – megelőzve az Egyesült Államokat is – a világ első fogadója a külföldi működőtőke-befektetéseknek: 2003-ban az összes működőtőke közel egytizede, 53,5 milliárd dollár tőke érkezett az országba.

Tajvan jelentős késlekedéssel, csak a kilencvenes évektől kapcsolódott be a Kínával folytatott kereskedelem és működőtőke-befektetés folyamatába, amit a többi államtól alapvetően eltérő helyzete magyaráz: közismert, hogy esetében sokkal kiemeltebb helyen szerepel a nemzetbiztonság szempontja. Komoly aggodalmakat vált ki Tajvanon, hogy a gazdasági kapcsolatok, a gyors ütemben bővülő kereskedelem, a nagyarányú tajvani tő-

kebefektetések következtében az ország egyoldalú függésbe kerül Kínától, kiszolgáltatottá válik. Kína az „egy Kína” elv alapján Tajvant saját, elidegeníthetetlen részének tekinti, visszaszerzését, az országegyesítés befejezését „szent célként” kezeli, amelynek végrehajtását illetően sohasem volt hajlandó lemondani a katonai erőszak lehetséges alkalmazásáról. Ilyen körülmények között a növekvő függés, az esetleges gazdasági szankciók súlyosbodó következményei szó szerint a lét kérdését vetik fel. Figyelembe véve Kína és Tajvan területi és gazdasági nagyságát, szinte általánossá vált a vélemény Tajvan növekvő gazdasági függőségét és így veszélyes kiszolgáltatottságát illetően. E megítélésnek további tápot ad a tajpeji kormány, amely éppen a nemzetbiztonságra hivatkozással, kezdettől fogva fékezni igyekszik a folyamatot, és mindig csak az üzleti körök nyomásának hatására tesz engedményeket.

A helyzet azonban az egyoldalú függés helyett sokkal inkább a kölcsönös függés irányába fejlődik, vagyis nem megalapozott Tajvan növekvő sebezhetőségéről és kiszolgáltatottságáról beszélni. Ez egyúttal azt is jelenti, hogy az egyesülés tekintetében sem áll fenn a feltételezett automatizmus, vagyis hogy a gazdasági integráció kényszereket és természetes folyamatokat erősít fel a politikai egyesülés terén. Kína megpróbálja a gazdasági kapcsolatokat politikai nyomásgyakorlásra felhasználni, és ebben kezére játszanak – akár akaratlanul is – a tajvani üzleti körök, a várható fejleményeket mégsem nevezhetjük eleve eldöntöttnek. Mindenekelőtt a kialakult helyzetet kell szemügyre vennünk, majd mérlegelnünk kell a feltételezett gazdasági szankciók lehetőségét és esélyeit.

Tajvan és Kína gazdasági kapcsolatai

Az óriási politikai különbségek és éles szembenállás ellenére a kiegészítő tényezők, a kölcsönös előnyök hatalmas dinamizmust nyújtanak a gazdasági kapcsolatoknak. A kereskedelmi, majd később a befektetési törekvést tajvani részről olyan tényezők motiválták, mint a növekvő munkaerőköltségek, a tajvani dollár felértékelődése, az erősödő nyugati protekcionizmus, a földrajzi közelség, a kulturális rokonság, a nyelvi akadályok hiánya stb. Ezeket tovább erősítették a Kína által kínált előnyök és lehetőségek: a bőséges, olcsó munkaerő, nyersanyag és terület, a gyors ütemben bővülő piac, a hatóságok által kínált kedvezmények. Kínának nagy szüksége van tőkére, fejlett technológiára, menedzseri és marketingismeretekre, exportkapacitását növelő külföldi beruházásokra, amelyeket Tajvan mind képes szállítani.

Mivel hivatalos kereskedelmi kapcsolat nem létezett a két fél között, az 1979 után meginduló kereskedelem túlnyomó többsége közvetett módon – más országokon vagy régiókon keresztül – folyt. Ebben a fő partner Hongkong (becslések szerint a közvetett kereskedelem 80 százaléka ezt veszi igénybe), de hasonlóképpen résztvevői ennek Korea, Szingapúr, Japán, Guam stb. Emellett a kereskedésnek létezett sok más csatornája is, beleértve a csempészt, a hajószállítmányok átrakodásakor és áthaladásakor (*transshipment, transit shipment*) adódó megoldásokat. E bonyolult helyzet miatt (kiegészítve a tajvani rezsim vonakodó magatartásával) a tajvani és a népköztársasági adatok nagyságrendekkel térnek el egymástól (többnyire az utóbbiak állnak közelebb a tényleges helyzethez, bár a szárazföldiek meg az adatok eltúlzásában érdekeltek). A Tajvani-szoros két oldala között 1979-et megelőzően is folyt minimális kereskedelem, amely azonban szinte kizárólag Kínából Tajvanra irányuló exportból állt. Ez a jórészt egyirányú kereskedelem változott 1980-tól kétoldalúvá, amelyben gyors ütemben váltak meghatározóvá a tajvani szállítások, bár 1985 után Tajvan fokozatosan lazította a kínai árukkal szembeni importkorlátozásait. Ez a kiegyensúlyozatlanság gyors ütemben növekvő kínai deficitet eredményezett, a tajvani oldalon pedig fő tényezőjévé vált a teljes külkereske-

1. táblázat

A Tajvani-szoroson keresztüli kereskedelem, 1990–2001

Év	Összes		Tajvani export		Kínai export		Egyenleg millió dollár
	millió dollár	százalékos változás	millió dollár	százalékos változás	millió dollár	százalékos változás	
1990	2 574,0		2 254,3	21,4	319,7	241,9	1 934,6
1991	4 233,0	64,5	3 369,0	61,3	594,8	86,0	2 774,2
1992	6 578,1	55,4	5 880,1	61,6	698,0	17,3	5 182,1
1993	14 934,8	119,4	12 933,1	120,4	1461,8	110,7	11 471,3
1994	16 327,0	13,4	14 084,8	8,9	2242,2	53,3	11 842,6
1995	17 882,0	9,5	14 783,9	4,9	3098,1	38,1	11 685,8
1996	18 984,9	6,1	16 182,2	9,4	2802,7	-9,5	13 379,5
1997	19 838,2	4,5	16 441,7	1,6	3396,5	21,2	13 045,2
1998	20 499,2	3,3	16 629,6	1,1	3869,6	13,9	12 760,0
1999	23 478,6	14,5	19 528,5	17,4	3950,1	2,1	15 578,4
2000	30 533,3	30,1	25 493,7	30,6	5039,6	27,6	20 454,1
2001	32 339,7	5,9	27 339,4	7,2	5000,2	-0,8	22 339,2

Forrás: Sutter [2002] 531. o.

delmi többletnek. A kétoldalú kereskedelem dinamikáját jelzi az 1. táblázat. (Ismételten utalnunk kell az adatok bizonytalanságaira).

A kínai kereskedelem többlete nélkül Tajvan külkereskedelme évek óta deficitese lenne. Már 1992-ben ez a reláció adta külkereskedelmi többletének 99,47 százalékát (1991-ben még csak 47,88 százalékát), de 1993-ban ez már 163,78 százalékot, 1997-ben pedig 241,65 százalékot tett ki (Leng [1998] 499. o.). Mindennek következtében Tajvan exportfüggősége Kínától már 1997-ben 18,39 százalék volt (uo. 497. o.), de más számítások szerint elérte a 26 százalékot (Wang [2001] 744. o.). Kína exportfüggősége Tajvantól ettől messze elmarad, 1990-ben 0,52 százalék volt, amely 1999-re 2,03 százalékra emelkedett, míg a megfelelő importadatok 4,2, illetve 11,8 százalék (Zhang [2001a] 81. o.).

A kétoldalú kereskedelem volumene 2002-ben már 41 milliárd dollárt tett ki, amelyből Tajvannak 25 milliárd dollár többlete származott. Ezzel Kína vált Tajvan harmadik legnagyobb kereskedelmi partnerévé és legnagyobb exportpiacává. A gyors, 20 százalékot jelentősen meghaladó ütemű átlagos évi növekedés mellett a kétoldalú kereskedelemben – a politikai és gazdaságpolitikai tényezők hatására – jelentős fluktuáció is jelentkezett.

Ha a kereskedelmük áruösszetételét vizsgáljuk, a kínai export fő cikkei: mezőgazdasági és ipari anyagok, kukorica és főzőolaj, halászati termékek, gyógynövények, ásványok, textilipari nyersanyagok. Tajvan ezzel szemben zömmel feldolgozott termékeket és félkész árukat exportál a szárazföldre: műszálas anyagokat és termékeket, PVC-t, elektromos gépeket, gépi berendezéseket az ipar számára stb. Az összetétel tükrözi a két gazdaság kiegészítő jellegét, a komparatív előnyök elvének érvényesülését, illetve a közöttük kialakuló vertikális munkamegosztást.

A kétoldalú kapcsolatokban az igazi dinamizmust a működőtőke-befektetés képviseli, a Kínába irányuló tajvani export jelentős része befektetések által mozgatott: a zöme félkész termék és berendezés, amelyeket a tengerparti területeken létesített tajvani cégek használnak fel, és feldolgozás után jórészt a világpiacra kerülnek.

A külföldi működőtőke minden gazdaságban általában a növekedés motorja, mivel növelheti a tőkeképződést és a foglalkoztatást, ösztönzi az exportra termelő feldolgozást, elősegíti a menedzseri know-how-hoz, a nemzetközi termelési hálózatokhoz való hozzájutást, a márkanekvek létesítését, eredményeként fejlett technológiához juthat a fogadó

gazdaság, és az externáliák révén hatással van az egész gazdaságra (Zhang [2001a] 681. o.). Amellett, hogy Kína esetében mindezek a hatások jelen vannak, a külföldi működőtőke nagymértékben elősegíti a piacgazdaságba való átmenetet. Ez utóbbi szempontból meg kell említenünk hozzájárulását a tulajdonstruktúra diverzifikálásához, piacorientált intézmények és piaci mechanizmusok létrejöttéhez, az állami vállalatok reformjához, valamint nem utolsósorban Kína világgazdaságba való integrálódásának meggyorsításához.

Tajvan először 1990-ben engedélyezte a közvetett kínai befektetést, de ezt feltételekhez és engedélyhez kötötte. A gazdasági minisztérium a lehetséges befektetéseket felosztotta engedélyezett, tiltott és speciális esetekre. Az *engedélyezett* projektek azon iparágakban voltak, amelyek nemzetközileg többé már nem versenyképesek Tajvanon, nem kritikus részei egy termékláncnak, munkaintenzívek, vagy amelyek termeléséhez Kína szállíthat nyersanyagokat. *Tiltott* a befektetés azoknak a projekteknek az esetében, amelyek a nemzetsvédelemben, a stratégiai iparágakban és az infrastruktúrában használt kritikus technológiákat és termékeket érintenek. A *speciális* esetek közé azokat sorolták, amelyek jellemzői átfedik az előző két kategóriát (Sutter [2002] 526. o.). Az ennek ellenére gyorsan növekvő kínai befektetés alternatívjaként hirdette meg a tajvani kormány 1993-ban a „délre menni” stratégiát, amely a tajvani befektetéseket Délkelet-Ázsia országai felé kívánta terelni. A felhívás gyenge visszhangra talált, az indonéziai és a kambodzsai helyzet instabilitása csak növelte a bizonytalanságot, majd később még hiteltelenebbé tette az 1997-ben kitört ázsiai pénzügyi válság. A déli stratégiának még az 1995–1996-os politikai válsághelyzet, a kínai–tajvani kapcsolatok lehűlése sem tudott lökést adni. További, korlátozásra irányuló kísérletet jelentett 1996 augusztusában Li Teng-huj akkori tajvani államelnök „nem sietni, türelmesnek lenni” jelszóval meghirdetett politikája, amely szintén mérsékelni kívánta a kínai befektetéseket, szigorúbb szabályozásra szólított fel, és igyekezett inkább a hazai befektetések felé orientálni. Li azt javasolta, hogy a cégek összes külföldi befektetésük 20–30 százalékára korlátozzák kínai befektetéseiket, a kormány pedig erős nyomást gyakorolt a nagy társaságokra azzal, hogy nagyméretű projekteket ne indítsanak a szárazföldön. Még 1990-ben a Formosa Group egy ötmilliárd dolláros petrolkémiai beruházás tervét jelentette be Kínában. Erőteljes nyomás hatására „elhalasztották” a tervet, és a vállalat megígérte, hogy 9 milliárd dollárt fektet be Tajvanon. Végül aztán 1996-ban egy 3 milliárd dolláros befektetést hagyott jóvá Kínában, amelyhez a tőkét külföldi leányvállalatai, japán és német bankok adták össze (Leng [1998] 146. o.). 1997-ben a gazdasági minisztérium további korlátozásként megtiltotta a részvételt a szárazföldi nagy infrastrukturális projektekből és a high-tech kutatásban-fejlesztésben, speciális vizsgálatot írt elő az 50 millió dollár feletti befektetések esetében stb.

A tiltásokkal és korlátozásokkal szemben azonban nagyon komoly gazdasági tényezők hatottak, amelyek gyors növekedésre ösztönözték a Kínába irányuló befektetéseket. Mindenekelőtt a hosszú ideje tartó exportfellendülés és a kereskedelmi többlet nagy összegű valutatartalék felhalmozódását okozta, ami erős nyomást gyakorolt a tajvani dollár felértékelésére. Az 1980-as évek második felétől ez érezte is a hatását: míg 1983-ban a tajvani valutának a dollárhoz viszonyított átváltási rátája 40,27 volt, 1986-ban 35,50, 1988-ban 28,55, 1990-ben 27,10, 1992-ben pedig 25,40 (TSDB [1993] 4. o.). Ehhez járultak olyan tényezők, mint az emelkedő munkabérek (a feldolgozó iparban az átlagos havi jövedelmek az 1983-as 11 136 új tajvani dollárról 1987-re 15 356, 1990-re 22 048, 1992-re pedig 26 986 új tajvani dollárra emelkedtek – TSDB [2002] 37. o.), a munkaerőhiány, a munkahelyi konfliktusok növekvő száma, a földárak emelkedése, a környezet-szennyezés problémái, amelyek mind rontották a vállalatok működési feltételeit, nyereségességét és versenyképességét. A munkaintenzív ipar ezért egyre nagyobb arányban kereste annak lehetőségét, hogy tevékenységét külföldre helyezze át.

Számos esetben a korlátozások arra ösztönözték a befektetőket, hogy Hongkong mellett növekvő mértékben kapcsoljanak be olyan szabad kikötőket a szabályok megkerülésére, mint a Kajmán- és a brit Virgin-szigetek. A befektetési összegek plafonjának megkerülésére – a szükséges tőke megszerzéséhez – pedig többnyire ugyanezen helyeken különböző résztvevőkkel nemzetközi konzorciumokat hoztak létre.¹

A tajvani befektetések vonzásában jelentősen közrejátszottak – a már említett objektív adottságok mellett – a Kína által kínált ösztönzők, kedvezmények. A külföldi befektetések számára általában különleges gazdasági övezeteket létesítettek, majd számos város és tartomány hozott létre különböző elnevezésű zónákat, ahol sokféle előjogot kínáltak a könnyített ügyintézésről a vám- és adócsökkentésig, sőt bizonyos időtartamú adómentességig. A külföldi tőkebefektetések általános ösztönzése mellett külön intézkedéseket hoztak a tajvani tőke becsalogatására.² Már 1983-ban *irányelveket* adtak ki a tajvani befektetésekre vonatkozóan a különleges gazdasági övezetekben, ezt követte például 1988-ban a tajvani honfitársak befektetésének ösztönzését szolgáló szabályozások bevezetése, 1989-ben két, nekik szánt befektetési zónát nyitottak (amely példát aztán több tartomány, illetve város követte). 1994-ben – mivel itt kétoldalú szerződésről nem lehetett szó – a kínai parlament törvényt fogadott el befektetéseik védelméről.³ A korlátozások és ösztönzések együttesében az utóbbiak bizonyultak döntőnek, amit a tajvani szárazföldi befektetések rendkívüli dinamikája bizonyít (2. táblázat).

A 2. táblázatnak a hivatalos kínai statisztikákon alapuló adatai nagyságrendekkel térnek el a tajvani statisztikai adatoktól. Csak két összesített adattal is jól érzékeltethető ez: a tajvani hatóságok által jóváhagyott és harmadik országokon keresztül megvalósult befektetések száma 1991–2001 között 24 160 volt, amelyek összesen 19,886 milliárd dollárt képviseltek (TSDB [2002] 272. o.). Ezzel szemben a 2. táblázat azonos időszakra vonatkozó összesített adatai: 49 178 projekt és 53,398 milliárd dollár. Ugyanakkor eléggé egybehangzó becslések a tajvani szárazföldi kínai befektetések összegét ma már 100 milliárd dollárra teszik, tekintettel a tajvani cégeknek a különböző helyeken bejegyzett *offshore* társaságokon keresztüli befektetéseire, amelyek adataival egyik fél statisztikái sem számolnak. A kínai külföldi befektetések között az utóbbi években a vezető helyeken szereplő brit Virgin-szigetek adatai is jócskán tartalmazhatnak tajvani összegeket. A legóvatosabb becslések szerint is Tajvan kifelé irányuló befektetéseinek 50 százalékát a Kínai Népköztársaságban ruházzák be. Emellett már 2000-ben körülbelül 230 ezer tajvani dolgozott különböző minőségben Kínában (Bolt [2001] 90–92. o.), számukat jelenleg pedig körülbelül félmillióra becsülik (AP, 2004. január 31.).

A befektetések közel háromnegyede kis cégektől származik, amelyek nagyjából ugyanilyen arányban exportfeldolgozó tevékenységet folytatnak. A legutóbbi időig a tajvani beruházások zömmel három tartományba, Fucsienbe, Kuangtungba és Csöcsiangba irányultak, és csak most kezdenek – a kínai kormány erőteljes ösztönzésének hatására is – az ország belső területei felé szóródni. A kezdeti időszaktól a leginkább érintett iparágak a műszálas ruházat és általában a ruhanemű, a fémtermékek, elektromos és elektronikai készülékek, élelmiszer- és italfeldolgozás, gyógyászati berendezések stb. A befektetések zöme munkaintenzív, összeállító és feldolgozó jellegű tevékenységekbe irányult és általában nem túlságosan magas színvonalú technológiát alkalmazott. Az utóbbi években a korábbihoz képest a tajvani befektetések jelentős módosulásai, új vonásai figyelhetők

¹ Így tett például a Grace Group, egy nagy félvezető integrált áramkört gyártó projekt esetében, amelynek szükséges tőkéje meghaladta a hatmilliárd dollárt, s amely esetében a külföldi befektetők mellett nagy tőkerészt vártak a sanghaji kormánytól is (Sutter [2002] 527. o., Leng [1998] 500. o.).

² A Tajvannak, valamint Hongkongnak és Makaónak tulajdonított jelentőséget és külön kezelést azzal is hangsúlyozzák, hogy az ottaniakat mindig „honfitársként” emlegetik.

³ Szövegét lásd: www.chinabusinessdesk.com/pages/investment/laws/taiwan.html.

2. táblázat
Tajvan befektetései Kínában, 1989–2002

Év	Projektok száma			Szerződött befektetés			Felhasznált befektetés		
	Tajvan	KNK összes	százalék	millió dollár			Tajvan	KNK összes	százalék
				Tajvan	KNK összes	százalék			
1989	539	5 779	9,33	431,69	5 600	7,71	155	3 393	4,56
1990	1 103	7 273	15,17	889,97	6 596	13,49	222	3 487	6,38
1991	1 735	12 978	13,37	1388,52	11 977	11,59	466	4 366	10,68
1992	6 430	48 764	13,19	5543,35	58 124	9,54	1051	11 008	9,54
1993	10 948	83 437	13,12	9964,87	111 436	8,94	3139	27 520	11,41
1994	6 247	47 549	13,14	5394,88	82 680	6,53	3391	33 767	10,04
1995	4 847	37 011	13,01	5849,07	91 282	6,41	3162	37 521	8,43
1996	3 184	24 556	12,97	5140,98	73 276	7,02	3475	41 726	8,33
1997	3 014	21 001	14,35	2814,49	51 004	5,52	3289	45 257	7,27
1998	2 970	19 799	15,00	2981,68	52 102	5,72	2915	45 463	6,41
1999	2 499	16 918	14,77	3374,44	41 223	8,19	2599	40 319	6,45
2000	3 108	22 347	13,91	4041,89	62 380	6,48	2296	40 715	5,64
2001	4 196	26 139	16,05	6903,99	69 191	9,98	3158	46 846	6,74
2002	4 853	34 171	14,2	6740,84	82 768	8,14	3971	52 743	7,53

Forrás: Sutter [2002] 529. o. és www.ftdi.gov.cn

meg. A kezdeti időszakkal szemben a projektek mérete és a befektetett összegek növekedtek, és terjedőben van az a gyakorlat, hogy egyes cégek helyett társaságok csoportjai vesznek részt közös befektetésekben. A korábbiól eltérően – amikor zömmel elavult berendezéseket használtak, és az említett munkaintenzív feldolgozó, összeállító tevékenység volt a túlnyomóan jellemző – egyre inkább új, korszerű termelési csatornákat alkalmaznak, és előtértek a magasabb színvonalú, tőkeintenzív iparágak. A külföldi befektetések általános trendjét követve, a tajvaniak esetében is túlsúlyba kerültek a teljesen saját tulajdonban levő vállalatok, a korábban szinte kizárólagos vegyes vállalat és kooperatív forma mellett. Ez ugyanúgy a befektetési klíma javulását és a befektetői bizalom erősödését jelzi, mint az a tény, hogy a gyors megtérülésű, rövid távú befektetésekkel szemben a hosszabb távú, akár 20-30 éves időtartamú befektetések elterjedésének tendenciája tapasztalható. A feldolgozó tevékenységen kívül az ingatlanbefektetések, a turizmus és különböző szolgáltatások (áruházak), sőt a mezőgazdaság is felkerült a tajvani befektetők listájára.

Szoros és közvetlen kapcsolat mutatható ki a tajvani–kínai kereskedelem expanziója és az ottani tajvani befektetések között. A befektetések működésük beindításához zömmel Tajvanon vásárolnak gépeket és berendezéseket – nemcsak azért, mert kifizetődőbb, és a tajvani anyavállalat berendezéseivel kompatibilis, hanem mert számos esetben Kína ezeket még nem képes a megfelelő minőségben szállítani. A tajvani vállalatok részben áthelyezik, részben inkább bővítik termelési kapacitásukat a szárazföldi létesítményeikkel. Ennél lényegesebb és folyamatosan ható tényező, hogy Kína exportra irányuló feldolgozó-gyártó tevékenysége – beleértve az ottani tajvani vállalatokat is – nagyon magas importtartalmú. A Kínába irányuló működőtőke-export tehát nagy mennyiségű félig feldolgozott, közbülső termék exportját igényli Tajvanról.

Az érintett jelenségeket és folyamatokat jól példázza Tajvan elektronikai ipara, mindekelőtt félvezetőgyártásának áthelyezése Kínába. Ismert tény, hogy Tajvan információtechnológiai cégei révén a világ élvonalába tartozik, tucatnyi termék gyártásában világszerte vezető szerepet játszó ágazat kínai befektetései különösen élénk nemzetbiztonsági aggodalmakat váltanak ki. Az ágazat nagyarányú befektetései nem kis mértékben járultak hozzá ahhoz, hogy Kína 2000-ben megelőzte Tajvant az információs technológiai hardvergyártásban, és ezzel a világon a harmadik helyre lépett előre az Egyesült Államok és Japán mögött. A tajvani kormányzat attól tart, hogy Tajvan előnye a csipgyártásban Kína előtt fokozatosan elenyészhet, ha a félvezetők gyártása egyre inkább Kínába települ. Korábban ezért a kormány minden módon igyekezett megakadályozni az ilyen célú befektetést, valamint Kína hátrányának ledolgozását (*Deng* [2000]).

Tajvan félvezetőgyártó ipara a világon a 4. legnagyobb, több mint száz gyár működik az iparágban, ezek összteljesítménye 2001-ben 25 milliárd dollár volt. (2000-ben a személyi számítógépekhez kapcsolható elektronikai cikkek exportja 41,3 százalékát alkotta a feldolgozóipari szektor teljes exportjának.) A kormány az 1960-as évek óta kiemelkedő szerepet vállalt az iparág fejlesztésében, olcsó hitelekkel, vám- és adómentességgel támogatva a K+F-tevékenységet, segítségével hozták létre a sziget saját „Szilícium-völgyét”, a Hszincsu tudományos alapú ipari parkot. Az ágazaton belül az öntőipar gyorsan fejlődött, és meghatározóvá vált. Itt két óriás, a Taiwan Semiconductor Manufacturing Corporation (TSMC) és az United Microelectronic Corporation (UMC) a meghatározók, amelyek a maguk nemében a legnagyobbak a világon, és a csipgyártásban a világpiac kétharmadát birtokolják (*Yang-Shiu* [2003] 683–685. o.).

A kínai gazdaság gyors növekedése nagy keresletet teremt az elektronikai termékekre (csak fogyasztói elektronikai igénye 2001-ben 7,1 milliárd dollár volt, 11,6 milliárd darab, amely 2005-re valószínűleg 34,8 milliárd darab lesz), és a tajvani cégek, különö-

sen a két óriás, ebből minél nagyobb részesedést szeretne megszerezni (*Kao* [2002] 15. o.). Ennek a törekvésnek jelentős ösztönzést ad, hogy például Sanghajban az építési költségek 35 százalékkal alacsonyabbak, mint Tajvanon, a vízellátás költségei 60, az áram- és gázellátásé pedig 30 százalékkal (uo. 689. o.). 2001 augusztusában élénk vita kezdődött az elektronikai cégek befektetésének engedélyezéséről. A vállalatok szorgalmazták az 50 millió dolláros befektetési plafon eltörlését, valamint azt, hogy engedélyezzék a kevésbé korszerű termékek gyártásának áthelyezését a szárazföldre. Az engedélyezés mellett felsorakoztatott érvek: erősíti Tajvan versenyképességét, növeli az adott termékből Tajvan termelési részesedését, alkalmazkodást jelent a nemzetközi trendekhez, több tőkét vonzana Tajvanra a high-tech beruházásokba. Az ellenérvek között szerepelt, hogy elveszhet Tajvan legalább öt éves előnye a félvezetőiparban, a folyamat tőkemenekülésbe csaphat át, olyan alapvető technológiák áramolhatnak át, amelyek nagy lökést adhatnak a kínai hadiipar korszerűsítésének, és ezáltal a gazdasági függés fokozásán túl ilyen módon a nemzetbiztonságot is veszélyezteti, a munkahelyek elvesztését okozza, így növelné az amúgy is 5 százalék körül járó munkanélküliséget, és előidézné más iparágak átáramlási hullámát.

A 2002 tavaszáig zajló vita eredményeként a kormány engedett, a kisebbik rossznak ítélte, ha hozzájárul a kevésbé korszerű elektronikai termékek gyártásának Kínába történő áthelyezéséhez. 2002. április végén eltörölték az 50 millió dolláros befektetési plafonra vonatkozó korlátozást, egyszerűsítették a 20 millió dollár összeg alatti befektetés esetén alkalmazott eljárást. Már 2002-ben az összes ipari termék 93,8 százalékának esetében engedélyezték a Kínában történő gyártást, beleértve a notebook számítógépeket, amit addig tiltottak (*Kao* [2002] 17. o.). A nem egyedi, más ágazatokkal kapcsolatban is ismétlődő dilemma jól példázza, hogy a gazdasági szükségsszerűségek és kényszerek előbb-utóbb áttörnek a politikai és nemzetbiztonsági megfontolások gátjain, legalábbis kompromisszumra kényszerítik a hatóságokat. A folyamat dinamikáját jelzi, hogy 1999-ben Tajvan információs hardverekre vonatkozó megrendeléseinek 33 százalékát gyártották Kínában, és ez az arány már 2001-ben meghaladta az 50 százalékot. Más oldalról közelítve: Kína high-tech exportjának értéke 2000-ben 37 milliárd dollár volt, és ennek 60 százalékát tajvani cégek adták, sőt, egyesek szerint közel 73 százalékát (*Bolt* [2001] 102. o.).

Tajvan gazdasági függősége a szárazföldi Kínától

A kétoldalú kereskedelem és a tajvani működőtőke-befektetések volumene első pillantásra megalapozottá teszi a tajvani kormány aggodalmait a túlzott arányú függés kialakulására vonatkozóan. Peking ezt tudatosan politikai eszközként használja a végső nagy cél, az egyesülés elérése/kikényszerítése érdekében. Ezt a kezdeti stratégiát világosan megfogalmazta a Kínai Kommunista Párt egységfront munkaosztályának egy 1985-ös dokumentuma: „határozottan, lépésről lépésre ösztönözhetjük Tajvan iparágait, hogy még inkább támaszkodjanak piacunkra mindaddig, amíg jól szervezett és jól irányított intézkedésekhez folyamodunk. Ezen erőfeszítések folytatása hatékonyan elvezethet minket Tajvan gazdasága működésének ellenőrzéséhez, amely meggyorsítaná a szülőföld újraegyesítését.”⁴ (*Bolt* [2001] 83. o.). Az üzleti élet spontán folyamatait tehát Peking tudatosan is saját céljai szolgálatába kívánja állítani, de a kapcsolatok fejlődésének a kölcsönös függőség lett az eredménye.

Kína másik célja a tajvani üzletemberek azon rétegének megerősítése, amelynek profita a szárazföldtől függ. Vagyis létrehozni egy befolyásos lobbist Tajvanon, amely szószólója lesz a Kínával való minél szorosabb és harmonikusabb kapcsolatoknak. Ebből a

⁴ A nem publikált dokumentumot a Kínai Köztársaság katonai hírszerzése szerezte meg.

szempontból tehát Kína megpróbál előnyt szerezni Tajvan demokratizálódási folyamatából, amit más tekintetben nagy idegenkedéssel szemlél. Hogy mindez nemcsak általános, elvi feltételezés, annak Peking világos tanújelét adta a 2000. évi elnökválasztást követően, amikor a Peking szemében a függetlenségi, szeparatista törekvéseket képviselő Csen Suj-pien került az elnöki székbe. 2000 áprilisában hongkongi lapok közölték a kínai kormány Tajvani Ügyek Hivatala igazgatóhelyettesének kijelentését, amely szerint azok a tajvani vállalkozók, akik Tajvan függetlenségére szólítottak fel, többé nem tudnak majd Kínával üzletelni. Az erőteljes nyomás később is folytatódott azokkal a vállalatvezetőkkel szemben, akik Csent támogatták. Ezek között szerepelt az Evergreen Group (a legnagyobb tajvani, a világon a második konténerszállító vállalat), az Acer Group, a Continental Engineering Corporation elnökei mint célpontok, de hasonlóképpen több más vállalat vezetője is. Még ugyanazon év júniusa után azonban ez a kampány lassan megszűnt, mégpedig a fucsieni és a kuangtungi kérderek követelésére, akik veszélyeztetve látták a leginkább az ő tartományaikban összpontosuló tajvani befektetéseket (*Bolt* [2001] 84. o.).

Itt indokolt egy pillantást vetni arra a kapcsolatrendszerre, társadalmi hálózatra, amely a tajvani befektetések, üzleti kapcsolatok mentén kialakult. Az említett nyelvi, kulturális kötelékek révén sokkal könnyebben váltak a helyi közösségek integráns részeivé, mint például az amerikai vagy más befektetők (*Leng* [1998] 504–508. o.). A tajvani üzletemberek különböző túlélési stratégiákat fejlesztettek ki, erőfeszítéseik azonban elsősorban az üzletre koncentráltak, és ezt elősegítette Kína magatartása is, amely velük szemben főleg a gazdasági együttműködésre és előnyökre helyezte a hangsúlyt, és a fent jelzett – inkább kivételnek tekinthető – eseteket leszámítva, elkülönítette azt a politikai nézeteltérésektől. Ez semmiképpen sem mond ellent annak az említett kínai szándéknak, hogy a tajvani üzleti közösséget felhasználja a Tajvannal szembeni politikai csatározásaiban. A több tízezer tajvani érdekeltségű vállalat milliósámra foglalkoztat nemcsak az érintett tartományokból, hanem szinte az egész országból érkezőket. A dolog természetéből fakadóan ezeknek nemcsak munkát adnak, bizonyos szakismereteket, hanem az élet számos területére is kiterjedő kapcsolat és „tapasztalatcsere” is kialakul közöttük. Az üzletemberek nem kis erőfeszítéseket tesznek, hogy jó kapcsolatokat (guanxi) építsenek ki a különböző helyi hivatalnokokkal, akik nemegyszer hajlandók bizonyos központi rendelkezések (például az ötnapos munkahét) végrehajtásától is eltekinteni.

A függőség szoros kapcsolatban van a gazdasági biztonsággal, amelynek többféle, egymást részben átfedő értelmezése van (*Dent* [2001] 3–10. o.). Az első ezek közül az ellátási biztonság, amely természeti erőforrásoktól a hitelfüggésen át az emberi erőforrás ellátásáig terjed. Tajvan esetében alapvető kockázati szempont keretek között tartani a kínai ipari ellátási csatornákra való támaszkodását. Ahogy az 1980-as évektől Tajvan megpróbálta diverzifikálni import- és tőkefüggőségét Japántól és az Egyesült Államoktól, ugyanúgy el kell kerülnie az egyoldalú függés kialakulását Kínától is. A piacokhoz való hozzájutás biztonsága különösen döntő egy olyan exportorientált gazdaság számára, amelyiknek szűk a belső piaca. Tajvan esetében növeli a kockázatot, hogy vitatott állami léte miatt a két fél között nincsenek a kereskedelemre és a befektetésekre vonatkozó formális egyezmények. Ezeket csak kis mértékben pótolhatják a kínai részről egyoldalúan kiadott nyilatkozatok és szabályozások. Ezért törekedett a tajvani kormányzat „nemzetközivé” tenni Tajvan kereskedelmét az 1980-as évek elejétől, és ezért számíthat nagy sikernek a KNK-val egyidejű bejutás a WTO-ba, ami nemcsak jogi alapokat nyújt számos piacra jutási probléma megoldásához, hanem multilaterális összefüggéseket is kínál a tárgyalásokhoz, erősen gyengítve Kína nyomásgyakorlását a kétoldalú kapcsolatokban.

A pénzügyi hitelek biztonsága az, ahol Tajvan függéséről a legkevésbé lehet beszélni: Tajvan hatalmas valutatartalék felett rendelkezik (2004 februárjában: 224,8 milliárd dollár, amelynek növekedési dinamikáját jelzi, hogy 2001 augusztusában ez 113,1 milliárd

volt, akkor is, most is a világon a harmadik legnagyobb Japán és Kína után), lényegében nincs külföldi adóssága, hatalmas és állandó kereskedelmi többlete van, egészében pénzügyi és monetáris stabilitás jellemzi. Ezek az erősségek nagymértékben segítették Tajvant, hogy viszonylag jól vészelte át az 1997-ben kirobbant kelet-ázsiai pénzügyi válságot. Nem hagyható azonban itt sem említés nélkül, hogy Tajvan kereskedelmi többlete – mint láttuk – már elsősorban a kínai kereskedelemtől függ.

A társadalmi-gazdasági biztonságra törekvésnek gyakran része – mint Tajvan esetében is – az ellenállás az az irányú külföldi nyomással szemben, hogy egy másfajta modellhez alkalmazkodjon. Bár Kína azt ígéri, hogy Tajvan társadalmi gazdasági rendszerét hosszú időre megőrizhetné az „egy ország, két rendszer” modell értelmében, Tajvan népe és kormánya gyanakvással viseltetik Peking hosszabb távú szándékait illetően. Hongkong példája, ahol először alkalmazták a formulát, a kínai szándékok és erőfeszítések ellenére inkább csak további tápot ad a fenntartásoknak és elutasításnak. A szövetségi biztonság a nemzetközi gazdasági partneri kapcsolatok fenntartását és fejlesztését jelenti a gazdasági biztonság érdekében. Ez különböző formákat ölthet, Tajvan esetében a kereskedelmi kötelek fejlesztésén túl bőkezű segélyprogramokat, ipari parkok létesítését stb. jelenti, mindenekelőtt azon államok kis csoportját (jelenleg 27 állam) illetően, amelyek formális diplomáciai kapcsolatokat tartanak fenn Tajpejjel. (Peking ezt „dollárdiplomáciának” bélyegzi, és kemény szavakkal elítéli, miközben ugyanolyan eszközökkel és módszerekkel Tajvan további nemzetközi elszigetelésére törekszik.)

Nagy hátrány Tajvan számára, hogy éppen a legnagyobb kereskedelmi partnereivel nem képes – vitatott nemzetközi státusa miatt – lényegi szövetségi biztonsági viszonyt kialakítani.⁵ A gazdasági szövetségi biztonság szempontjából is ezért igen jelentős a WTO-tagság, amely szilárdabb jogi alapokat ad a kereskedelemnek, és lehetővé teszi szövetségi biztonsági struktúra építését. Ennek lehetőségét és fontosságát már megmutatta Tajvan tagsága (1991 óta) az APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) szervezetében. Az igen összetett biztonsági kockázatok állandó tudatosítását követeli meg Tajvannak az a fenyegetettségi környezete, amelynek éppen Kína a legfőbb tényezője.

Tajvan számára az egyik fő gazdasági kockázati tényezőt a Kínától való kereskedelmi függőségének gyors ütemű növekedése jelenti (3. táblázat).

Tajvan Kínával folytatott kereskedelmének aránya tehát gyorsan növekedett, az 1993-as 8,88 százalékról 2000-re 10,59 százalékra és a 2001-es (január–augusztusi időszakot felölelő) 13,18 százalékig. Exportfüggősége Kínától ennél jelentősebb, 15,20 százalékról 17,19 százalékra, illetve 21,05 százalékra nőtt ugyanezen idő alatt. Másrésről Kína kereskedelmi függősége kevesebb, mint fele Tajvanénak, importfüggősége lényegében nem változott. Az 1980-as években a Tajvan–Egyesült Államok kereskedelem példája felhívta a figyelmet arra, mekkora kockázatot jelent az erős függés egyetlen kereskedelmi partnertől. Tajvan akkor folyamatosan nagy kereskedelmi többlete volt az Egyesült Államokkal szemben, ami miatt az állandó nyomást gyakorolt Tajvanra ennek csökkentése érdekében. Tajvan egyrészt erőfeszítéseket tett exportpiacai diverzifikálására, másrészt igen kedvezményes szerződések megkötésére kényszerült az Egyesült Államokkal. Ez különösen akkor bizonyult jelentős áldozatokkal járó lépésnek, amikor Tajvan a GATT-tagságért folyamodott, és más országok ugyanolyan kedvezményeket követeltek. Ez világosan jelezte az export egy országba irányuló túlzott koncentrációjának veszélyeit. Kínával kapcsolatban a kockázatok nemcsak annak ellenséges magatartása növeli, hanem az is, hogy ezt a kereskedelmi koncentrációt a tajvani működtetőke tömeges átáramlása kíséri.

Tajvan számára az exporttal összefüggő másik probléma, hogy a gazdaságilag gyorsan

⁵ Ez semmiképpen sem jelenti az Egyesült Államok Kongresszusa és szenátusa által 1979-ben törvénybe iktatott *Taiwan Relations Act* lebecsülését.

3. táblázat

Kereskedelmi függőségi arány: Tajvan és Kína, 1993–2001 (százalék)

Év	Tajvan Kínától			Kína Tajvantól		
	export-függőségi arány	import-függőségi arány	kereskedelmi függőségi arány	export-függőségi arány	import-függőségi arány	kereskedelmi függőségi arány
1993	15,20	1,90	8,88	1,59	12,44	7,36
1994	15,14	2,63	9,15	1,85	12,18	6,90
1995	13,24	2,99	8,31	2,08	11,19	6,37
1996	13,96	2,74	8,70	1,86	11,66	6,55
1997	13,46	2,97	8,39	1,86	11,54	6,10
1998	15,10	3,69	9,55	2,10	11,90	6,35
1999	16,07	3,57	10,11	2,03	11,79	6,51
2000	17,19	3,60	10,59	2,02	11,33	6,44
2001*	21,05	4,37	13,18	1,87	10,83	6,19

Megjegyzés: Tajvan exportfüggőségi aránya Kínával szemben Tajvan Kínába irányuló exportvolumenének arányára utal Tajvan teljes exportjához viszonyítva. Kína exportfüggőségi aránya Tajvannal szemben Kína Tajvanra irányuló exportvolumenének arányára utal Kína teljes exportjához viszonyítva.

* Január–augusztus.

Forrás: Liu [2002] 87. o.

növekvő Kína zömmel ugyanazokra a piacokra exportál, vagyis az Egyesült Államokba és Japánba. A kínai export struktúrája fokozatosan átalakul: bár a textilek, az elektronika, a gép maradt a kínai export gerince, de jelentős eltolódás ment végbe az utóbbi cikkek javára. 2000-ben ezek tették ki a teljes kínai export közel 30 százalékát, ami 10 százalékponttal magasabb, mint 1996-ban (Liu [2002] 88–89. o.). Kína exportjában tehát a súlypont a munkaintenzív termékekről (textilek) a tőkeintenzívekre (gép, elektronika) helyeződik át. Ezen iparágak fejlődésében elsősorban a külföldi tőkebefektetések játszottak kiemelkedő szerepet, nem utolsósorban a tajvani tőke. Ez azonban egyúttal kompetitív nyomást és fenyegetést jelent Tajvan számára.

Kína a *high-tech* termékek előállításának egyre fontosabb bázisává válik, mint láttuk, nem utolsósorban éppen a tajvani cégek befektetései révén. A feldolgozóipari kapacitások vonzásán és a technológiai transzferen túlmenően Kína a K+F-tevékenységek megszerzése érdekében is nagy erőfeszítéseket tesz. Engedve a lényegesen olcsóbb kutatási-fejlesztési lehetőségek csábításának, tajvani cégek is növekvő számban létesítenek K+F-központokat Kínában. Ez a fejlemény felborítja a munkamegosztás korábbi sémáját, amikor feldolgozó-összeállító bázisként kezelték Kínát, a K+F-központjaikat viszont Tajvanon tartották. Ha Tajvan nem bővíti hazai K+F- és innovációs kapacitásait, Kína képes lesz közvetlenül a fejlett országoktól – Tajvant kikerülve – OEM- (gépösszeszerelő) és ODM- (eredeti tervező-gyártó) megrendeléseket szerezni, amely nagy fenyegetést jelentene Tajvan számára.

A export mellett tehát más összetevői is vannak Tajvan Kínától való gazdasági függősége növekedésének, amely sebezhetővé teszi az esetleges gazdasági szankciókkal szemben.

Tajvan gazdasági függősége és a gazdasági szankciók kérdése

A gazdasági szankciók a külpolitika eszköze, amely kivonulást vagy azzal való fenyegetést jelent a meglévő kereskedelmi vagy pénzügyi kapcsolatokból (Hufbauer és szerzőtársai [1985], Bergeijk [1989], Leyton-Brown [1987]). Elég általános az a vélekedés, hogy

általában hatástalanok, nem érik el a célország magatartásának megváltoztatását. A szankciók hatékonyságát csökkentik, hogy kevés esetben okoznak komoly anyagi veszteséget, a célországban a nacionalizmus által is táplálva növelheti a vezetés támogatását, vagy ha például a szankciókat alkalmazó államban komoly hazai veszteségeket szenvednek, ez fokozhatja a célország ellenállását. A három fő mód, amivel csapást akarnak mérni a célországra az export és/vagy az import korlátozása és a pénzügyi akadályok felállítása, beleértve a segélyek csökkentését vagy megvonását, gyakrabban alkalmazva az aktívák befagyasztását.

Hufbauer és szerzőtársai [1985] összesen 103 esetet vizsgáltak meg, amikor szankciók alkalmazására került sor az első világháború utáni időszakról az 1980-as évekig. Elemzésükből azt a következtetést vonták le, hogy a szankciók bizonyos feltételek megléte esetén számíthatnak sikerre:

- mérsékelt célokat tűznek ki,
- a célország gyenge és instabil,
- a szankciók nagy költségeket okoznak a célország számára, de a szankciók végrehajtásával járó költségek alacsonyak,
- a két érintett fél korábbi közeli, jó viszonya,
- a célország kereskedelemének magas koncentrációja a szankciók alkalmazójával,
- a szankciók gyors és kemény alkalmazása, miközben a célország nem kap segítséget harmadik országoktól.

Alapvetően tehát kétfajta, politikai és gazdasági változókra lehet osztani a szankcionálás elemeit. A politikai változók között fontos szerepet játszik mindkét fél esetében a nemzetközi kooperáció. Kritikus tényező a célország politikai atmoszférája, a viszonyok stabilitása, a kormány politikájának támogatása. Kísérő szankciók nélkül a gazdasági szankciók ritkán okoznak destabilizálást. A gazdasági elemeket tekintve fontos tényező a (GNP-hez viszonyított) költség: minél magasabb az okozott kár, annál valószínűbb, hogy sikerül kikényszeríteni a magatartás változtatását. A költségek kiszámítása rendszerint igen bonyolult, a veszteségeket könnyen ellensúlyozhatja egy harmadik fél segítsége.⁶

Mivel a szankciók esetében általában nagy és kis országok viszonyáról van szó, a célország összkereskedelmének rendszerint 10 százalék feletti részét teszi ki a szankciót alkalmazóval folytatott forgalom. A kétoldalú kereskedelem ennél jóval magasabb szintje sem garantálja azonban a sikert – lásd a Szovjetunió és Kína konfliktusát az 1960-as évek elején –, amit befolyásolhat, hogy a szankciók mennyire érzékeny szektort sújtanak, illetve hogy az exportot, az importot vagy a pénzügyeket érinti. A szankciót alkalmazó ország cégeit is közvetlen veszteségek érik, és hosszú távú bizonytalanság is keletkezhet, ami feszültséget és ellenállást szülhet a kormánnyal szemben.

A kínai-tajvani gazdasági kapcsolatok gyors ütemű bővülésének kezdetén a tajvani kormány egyfajta tabuként, bővös határként emlegette az összes forgalom 10 százalékát, mert úgy ítélte meg, hogy ennek túllépése vállalhatatlan kockázatot jelentene. A kapcsolatok volumene azóta, mint láttuk, jóval meghaladta a tíz százalékot. Kína sikeres szankcióinak egyik fontos feltétele, hogy költségei alacsonyabbak legyenek, mint Tajvannak, valamint hogy a kölcsönös gazdasági kapcsolatban előnyt élvezzen. Mérlegelni kell az egyensúlyt a globális és hazai érdekcsoportok között, a politikai és gazdasági stabilitás között (*Tung* [2003] 147–148. o.).

⁶ Jól példázza ezt, hogy míg a Jugoszláviával szemben a Szovjetunió és a többi szocialista ország által alkalmazott szankciók 1948–1954 között mintegy 400 millió dollár kárt okoztak, ugyanakkor 1950–1954 között a Nyugattól körülbelül 1 milliárd dollár segílyt kapott.

A szankciók hatékonyságát a következő tényezők segíthetik elő: 1. Kína jelentős előnyt élvez a Tajvanra mért gazdasági szankciók költségeit tekintve; 2. Kína szankciói kiváltanak egy ötödikhadoszlop-hatást;⁷ 3. Kína pénzügyi szankciókat alkalmaz kereskedelmiek helyett;⁸ 4. Tajvan helyzete nem stabil; 5. Kína gyorsan és maximális keménységgel alkalmaz szankciókat Tajvan ellen. Azok a feltételek, amelyek hozzájárulhatnak a szankciók hatástalanságához: 1. Kína szankciói nacionalizmust váltanak ki, az említett hatással; 2. Kína belső instabilitástól szenved; 3. a tajvani kormány manipulálhatja a szankciók elosztását a kormányzó koalíció javára. Ezek a feltételek és tényezők önmagukban is nagyfokú bizonytalanságot jeleznek, hiszen aligha lehet megalapozottan felmérni a jövőre vonatkozóan a két fél belső helyzetének alakulását, a szankciók költségeinek megosztását, a nemzetközi reakciót Peking ilyen lépésére.

Lényeges dolog, hogy a nemzetközi üzleti közösség milyennek ítéli a helyzetet, mennyire szavaz bizalmat Tajvan jövőbeli kilátásainak. A Business Environment Risk Intelligence (BERI) 2004-re szóló üzleti környezeti kockázati jelentése egészében alacsony kockázatúnak értékelte Tajvant, profitszerzési lehetőség szempontjából pedig ötven gazdaság közül az ötödik helyre tette Svájc, Szingapúr, Hollandia és Japán után. A működési kockázati index (*operations risk index, ORI*) szempontjából globálisan a harmadik helyre került, egy helyet javítva az előző évhez képest, Ázsiában pedig a második Szingapúr mögött. A jelentés kiemeli Tajvannak a Kínával létesítendő párbeszédre vonatkozó erőfeszítéseit, s a közvetlen szállítási lehetőség tovább növelné a kereskedelem volumenét, javítaná a befektetési környezetet. A politikai kockázati index szempontjából ugyan globálisan a 12. helyre sorolták Tajvant, de Ázsiában a második helyre Szingapúr után, ami szintén az optimista megítélést jelzi (*Taiwan Journal*, 2004. május 21. 3. o.).

Elgondolkodtató továbbá a szankciók alkalmazása szempontjából a két utóbbi komoly válsághelyzet (1995–1996 és 1999–2000) kínai kezelése.⁹ Peking egyik esetben sem alkalmazott gazdasági szankciókat, sőt jelentős erőfeszítéseket tett a tajvani üzletemberek meggyőzésére, hogy befektetéseiket semmi sem fenyegeti, azok teljes biztonságban vannak. (Más kérdés, hogy ettől függetlenül mindkét fél gazdasági veszteségeket szenvedett.) Miért volt Kína ennyire visszafogott egy olyan helyzettel – a tajvani függetlenség elutasítása és az országegyesítés – összefüggésben, amit mindig a legharciasabban, mindenfajta kompromisszumot elutasítva képvisel? Nyilvánvalóan nem pusztán az esetleges szankciók költségéről van szó, hanem sokkal tágabb összefüggésről, a kölcsönös függőség erősödéséről a két fél között.

A Tajvani-szoroson keresztüli és a globális kölcsönös függőség

Lényegében ugyanazok a tényezők, amelyek növelik Tajvan gazdasági függését Kínától, egyidejűleg hozzájárulnak Kína mozgásterének szűküléséhez a Tajvannal szembeni fellépést tekintve, ugyanis Kínának egyre nagyobb szüksége van Tajvanra. Először is a két

⁷ Idegen állam javára a hátszországban tevékenykedő csoport.

⁸ A pénzügyi áramlás most Tajvan számára biztosít előnyt.

⁹ 1995-ben Peking hadgyakorlatokkal és rakétakísérletekkel párosuló éles reagálását az váltotta ki, hogy az akkori tajvani elnök, Li Teng-huj – hangsúlyozottan magánemberként – beutazási vízumot kapott az Egyesült Államokba, hogy alma materében, a Cornell Egyetemen beszédet mondjon. A katonai akciókat Peking folytatta 1996-ban, amikor Tajvan – sőt egész Kína – történetében először került sor az államfő közvetlen megválasztására, és Peking minden módon meg akarta akadályozni a szeparatistának kikiáltott Li Teng-huj újraválasztását. Az 1999-es feszültséget az okozta, hogy Li Teng-huj egy interjúban a két fél viszonyát „államok közötti” viszonyként jellemezte, ami lényegében egyszerűen a *status quo* jellemzése volt. Peking mindkét esetet megfontolt lépésnek tekintette Tajvan független, szuverén államként való nemzetközi elismertetésére.

legfőbb tényező, a tajvani befektetések és a kereskedelem kapcsolatára kell rámutatni (Leng [1998] 142–143. o., Tung [2003] 143. o.). A Tajvan függését növelő nagyarányú export és kereskedelmi többlet Kína exportorientált iparába áramlik, s az utóbbi az 1980-as évek eleje óta fő tényezője Kína kitartó növekedésének. A tajvani tőkebefektetésű cégek kínai exportja 14–18 százalékát tette ki Kína teljes exportjának, az Egyesült Államokba irányuló exportjának pedig körülbelül a 20 százalékát. Kiszámították, ha Tajvan Kínába irányuló exportját egy dollárral sértik, Kínának az ottani tajvani cégek által előállított exportja öt dollárral csökkenne (Tung [2003] 144. o.).

A tajvani tőkebefektetésű cégek kínai exporttevékenysége ráadásul szervesen illeszkedik az egész külföldi működőtőkét képviselő szektorba, amely nemcsak hozzájárult Kína feldolgozóipari exportjának a bővüléséhez, hanem az exportstruktúra korszerűsödéséhez is. Míg Kína exportvolumene 1980-ban a 26. helyen állt a világon 18 milliárd dollárral, és ennek csak 47 százalékát alkották a feldolgozott áruk, addig 1998-ban a világon a 9. helyen állt 184 milliárd dollár exporttal, aminek 89 százaléka feldolgozott termék volt. A külföldi befektetésű cégek évente 66,7 százalékkal növelték exportjukat 1980–1998 között (Zhang [2001b] 681. o.). E vállalatok komplex jelentőségét Kína gazdasági életében jól jelzi a 4. táblázat.¹⁰

4. táblázat

A külföldi működőtőke és a külföldi befektetésű vállalatok jelentősége Kínában

Megnevezés	1991	1995	1998
A külföldi működőtőke a bruttó hazai beruházás százalékában	3,9	15,1	15,2
A külföldi befektetésű vállalatok			
– exportja (milliárd dollár)	12,1	46,9	88,6
– exportjának részesedése az összes exportból (százalék)	17,0	31,3	44,1
– ipari teljesítményének részesedése a teljes ipari teljesítményből (százalék)	5,0	11,7	14,9
– foglalkoztatottjainak száma (millió fő)	4,8	16,0	18,0
– adóbefizetése a teljes adóbevétel részeként (százalék)*	4,1	10,0	13,2

* Az adóbefizetések 1991 és 1998 esetében ténylegesen 1992-re és 1997-re vonatkoznak.

Forrás: Zhang [2001b] 682. o.

Az esetleges kínai szankciók tehát a kínai gazdaság legdinamikusabb szektorába jelentenének durva beavatkozást, ami azonban semmiképpen sem korlátozódna csak a tajvani cégek által képviselt részarányra. Becslések szerint a Kínában tevékenykedő cégek közel 40 százaléknak van széles körű kapcsolatrendszere helyi kínai vállalkozókkal, a helyi kormányokkal és külföldi vállalatokkal, amelyek bármilyen szankciók esetén valószínűleg élénken tiltakoznának. Továbbá a Kínában befektető cégek közül nagyon soknak vannak leányvállalatai és tőkeérdekeltségei a világban, Hongkongtól Szingapúron át az Egyesült Államokig. A szankciók óhatatlanul vitába kevernék Kínát ezekkel az országokkal is. Számos tajvani cég – kihasználva az említett nyelvi, kulturális kapcsolódását – közvetítő szerepet töltött be a multinacionális vállalatok és a kínai társaságok között. Szövetségek jöttek létre, amelyekben a tajvani cégek nyújtják a termelési kapacitást és a marketinget, a multinacionális vállalatok pedig a tőkét és a technológiát, valamint legtöbbször a márkanévet. Nagyon sok multinacionális cég be-

¹⁰ A trend folytatódását jelzi, hogy 2003-ban a külföldi befektetésű vállalatok részesedése az összes exportból már 54,8 százalék volt (<http://www.tdctrade.com/main/china.htm>).

ruházásokkal van jelen a Tajvani-szoros mindkét oldalán, Kínában és Tajvanon is. Az egyre fokozódó munkamegosztás esetén – amelyek száma rendkívül nagy – nehéz a politikai beavatkozás, a szankciók alkalmazása, hiszen a lehetetlenséggel határos a kívánt célpont meghatározása.¹¹

A globális áru- és termelési láncok megtörése könnyen idézhet elő hólabdaeffektust, például olyan növekvő fontosságú területen, mint az elektronikai és a szoftverrendszerek. A zavar tehát nem maradna meg bilaterális szinten, hanem súlyos következményekkel járna az egész ázsiai–csendes-óceáni régióban, mivel rendkívüli mértékben megerősödött a regionális gazdasági kölcsönös függőség nemcsak a „nagyobb Kína” (Tajvan, Kína, Hongkong) részei között, hanem ide tartozik Japán, az Egyesült Államok, Szingapúr és Dél-Korea is. Már 1998-ban e hét ország átlagos kereskedelmi függősége (a régió belüli kereskedelem részesedése az összereszkedelemből viszonyítva) 44 százalékos volt (*Tung* [2003] 144. o.). Ugyanezen országok (kiegészítve az utóbbi években a brit Virgín-szigetekkel) a fő működőtőke-befektetők mind Tajvanon, mind Kínában. A Tajvanon, illetve a tajvani cégek által gyártott termékek zömét a fejlett országokba exportálják. Ezen áramlás megtörése hatalmas zavarokhoz vezetne a fogyasztói piacokon, különösen a már többször említett elektronikai termékek esetében. Tajvan nemcsak a harmadik helyen van a világon az információs termékek előállításában, hanem több mint egy tucat ilyen termék gyártásában világelső, több mint 50 százalékos részesedéssel a világpiacon. A zavar tehát végiggyűrűzne a világon, és az egész globális gazdaságot érintené. Ilyen körülmények között a Tajvannal szemben alkalmazott szankcióknak vagy bármely más drasztikus lépéseknek rendkívül nagyok lennének a költségei Kína számára, beleértve az ország stabilitására gyakorolt hatást is.

Társadalmi-gazdasági stabilitás és a nyomást gyakorló csoportok

A kínai vezetés a reformok kezdete óta nagy hangsúlyt helyezett a gazdasági, társadalmi stabilitásra, amelynek aztán különösen erős nyomatékot adtak a Tienanmen téri események és még inkább a Szovjetunióban és a kelet-európai országokban bekövetkezett rendszerváltások. A stabilitás fenntartása természetesen nem öncél, a hatalom mindenáron való megtartását szolgálja, elkerülve a nagyobb gazdasági, társadalmi válságokat. Az már régóta nyilvánvalóvá vált, hogy a társadalmi stabilitást csak a gazdasági fejlődés segítségével lehet fenntartani. A kínai vezetés – ha nem is abszolút értelemben – kényszerpályára került: hatalma fokozódó mértékben a gazdasági prosperitáshoz kötődik. Az is egyértelműen igazolódott, hogy ennek fenntartásához az egyetlen megoldás a reform és a nyitási politika folytatása. Ehhez Kínának békés és stabil nemzetközi környezetre van szüksége, a nemzetközi gazdasági közösséggel való kooperációra. Csak így képes a stabilitást fenyegető belső problémák hosszú sorának megoldására: a munkanélküliségtől a veszélyesen növekvő jövedelemkülönbségeken át a megfelelő környezetvédelemig.

A regionális és globális összefüggések következtében a Tajvan elleni bármilyen formában alkalmazott szankciók a közvetlenül kimutatható gazdasági költségeken messze túlmutató következményekkel fenyegetnének. Továbbgyűrűző hatásaik miatt komoly zavarokat idéznének elő, így veszélyeztetnék azt a stabilitást, amelyhez egyre szorosabban kötődik a vezetés, sőt a rendszer sorsa. Peking tehát nem engedheti meg magának, hogy

¹¹ Egy kínai társaság például közös vállalatot hozott létre a Johnson & Johnsonnal, amely technológiai kooperációt folytat az anyavállalaton keresztül. Egy amerikai társaság koordinálásával 1997-ben közös projektet hoztak létre Japán, amerikai, kínai és tajvani társaságok helikopterek előállítására. A munkamegosztásban a tajvaniak felelősek az orr-részért, a szárazföldiek a farokért, az amerikaiak szállítják a motort, a japánok pedig a fő testet (*Leng* [1998] 149. o.).

feláldozza az ország gazdasági fejlődését a Tajvannal szemben alkalmazott szankciók kedvéért.

Különböző érdekcsoportok, mind kínai, mind tajvani részről szintén egyre fontosabb szerepet játszanak Kínának a tajvani ügyekkel kapcsolatos döntéshozatali folyamatában. Az egyik ilyen érdek-, illetve nyomásgyakorló csoportot a Kínában tevékenykedő tajvani vállalatok alkotják (*Tung* [2003] 164–168. o.). Ezek fontosságát, illetve a nekik tulajdonított jelentőséget jól jelzi, hogy Csiang Cö-min államelnök 1998 és 2001 között háromszor látogatott el egy Sanghaj melletti kis városba, ahol nagy számban telepedtek meg ilyen vállalatok. A Kínában működő tajvani tőkebefektetésű vállalatok különböző egyesüléseket, szervezeteket hoznak létre érdekeik védelmére, amelyekkel az ilyen cégekre vonatkozó törvények, rendeletek kidolgozása előtt konzultálnak, figyelembe veszik javaslatukat. Különösen jellemző volt ez az elektromos és elektronikai termékeket gyártó cégek egyesülése esetében, amelynek javaslatait részben vagy teljes egészében több mint 70 százalékos arányban fogadták el. Az egyesülések elismertségét jelzi, hogy Kína 2003 májusában 21 cikkelyből álló ideiglenes szabályozást adott ki a kezelésükre vonatkozóan (*China Economic News*, 2003. május 12., 11–12. o.)

A tajvani cégek súlyát, fontosságát jelzi az a fentebb említett tény is, hogy az 1995–1996-os és az 1999–2000-es kiélezett helyzetekben a kínai vezetők sohasem fenyegetőztek gazdasági szankciókkal, miközben számos figyelmeztetést kaptak, és erős nyomásnak voltak kitéve a cégek részéről, amelyek tőkájuk kivonásával fenyegetőztek. Peking válaszul nemcsak kedvezményes szerződéseket és törvényi védelmet nyújtott számukra, hanem ismételten biztosította őket, hogy nem lesz háború Kína és Tajvan között, vagyis Kína standard politikájának egyik alappilléret, az erőszakkal, fegyverrel való fenyegetést is hajlandó gyengíteni, aláásní a tajvani tőkebefektetések, az ott működő cégek megtartása érdekében.

A kínai reformidőszakban fontos nyomásgyakorlókká váltak a helyi kormányok, jelentősen módosult a központ és a helyi kormányzatok viszonya. Különösen a tengerparti és déli tartományok, régiók – megnövekedett gazdasági erejükre támaszkodva – kényszerítik gyakran kompromisszumra és egyezkedésre a központi hatalmat. Az évtizedeken át „fejőstehénként” kezelt fejlettebb tartományok már nemcsak tiltakoznak, hanem megnövekedett erejükre támaszkodva képesek engedmények kicsikarására is, sőt nemegyszer figyelmen kívül hagyják a pekingi törekvéseket (*Jordán* [1998]).

Kuangtung tartomány kormányzója például már 1993-ban olyan erősnek érezte magát, hogy válaszul a központ megszorító intézkedéseire, a gazdasági növekedés ütemét csökkenteni akaró szándékaira bejelentette: a tartomány egyetlen tervbe vett projektről sem fog lemondani, és 2000-ig fenntartja az országosat lényegesen felülmúló évi átlagos 13 százalékos GDP, és 17 százalékos exportnövekedési ütemet (*Far Eastern Economic Review*, 1993. szeptember 2. 44. o.). A helyzet azóta csak „fokozódott”, nem véletlenül vált a kínai vezetés egyik legfőbb törekvésévé az ilyen értelemben is vett jövedelemkülönbségek csökkentése.

A helyi hivatalnokok készek a központnál lobbizni a tajvani cégek érdekében, kedvezőbb elbírálásért számukra, és szükségszerűen a Tajvannal folytatott gazdasági kapcsolatok javításáért is. Ilyen szoros kapcsolatok mellett a helyiek minden valószínűség szerint ellenállnak, ha Peking Tajvan elleni akcióival komoly károkat okozna a gazdasági érdekeiknek. (Azt sem szabad ugyanakkor figyelmen kívül hagyni, hogy a helyiek és Peking között ténylegesen nincs érdekellentét, a központ sem tulajdonít kisebb jelentőséget a Tajvani-szoroson keresztülli kapcsolatoknak.)

Van azonban olyan nyomást gyakorló csoport is, amely formailag Peking kezére játszhat, mégpedig a tajvani üzleti közösség, amely a tajvani kormányzatra gyakorol nyomást a szárazföldi kapcsolatokat korlátozó intézkedések eltávolítása érdekében (*Leng* [1998])

150–152. o.). A lobbizás egyik fő témája a „három közvetlen kapcsolat” (postai, kereskedelmi és szállítási) elérése volt, mivel különösen a szállításokat rendkívül megdrágítja – és így a tajvani áruk versenyképességét csökkenti –, hogy a Tajvani-szoros két partja között a szállításokat csak harmadik pont érintésével lehet lebonyolítani (*Kung* [1997] 50–69. o.). Ez a korlátozás nemcsak költségnövelő, hanem jelentős idővesztést is okozott. Ha a tajvani Kaohsiung és Hsziamen közötti szállítást vesszük példaként, a szállítmánynak keresztül kellett haladnia Hongkongon, ami az utazási távolságot 170 tengeri mérföldről 632-re növelte, az időt pedig egyről három vagy négy napra, de átrakódás esetén 7–10 napra. Természetesen a szállítási költségek is a 3,5-4,5-szeresükre növekedtek. A tajpeji kormány nemzetbiztonsági szempontokat szem előtt tartva ebben a kérdésben is, csak nagyon vonakodva 1997 áprilisában engedélyezte a közvetlen tengeri szállítást Kaohsiung és Hsziamen között, természetesen szigorú ellenőrzés és bizonyos korlátozások mellett.”¹²

További engedély: a törvényhozás határozata alapján 2001. január 1-jétől lehetővé tették az úgynevezett három mini kapcsolatot, vagyis a kereskedelmi, látogatói és teherhajó-forgalmat Kinmen és Matsu,¹³ valamint a kínai Hsziamen és Fucsou kikötők között. 2001. szeptemberben ezt kiterjesztették a Penghu (Pescadores) szigetekre, majd 2002. júniustól ennek keretén belül több mezőgazdasági és ipari termék importját tették lehetővé a szárazföldről, továbbá bizonyos termékekre vonatkozóan a hajóról hajóra való átrakással Tajvanról Kínába, Kinmenen és Matsun keresztül. Ezt a szolgáltatást azonban csak a Fucsien tartományban működő tajvani cégek vehetik igénybe.

A nyomásgyakorlás természetesen most már arra irányul, hogy a „mini” három kapcsolat helyett ugyanilyen közvetlen összeköttetés jöjjön létre Tajvan és Kína között. Mindez persze csak része a kapcsolatok általában vett – a kereskedelemtől a befektetésig – korlátozásainak felszámolásáért folyó küzdelemnek. A kormány a politikai és nemzetbiztonsági érdekekkel érvel, míg az üzleti körök szerint itt gazdasági ügyről van szó.

A tajvani vállalkozók azzal érveltek, hogy a közvetlen tengeri szállítás növelné a Tajvanon gyártott termékek versenyképességét, megkönnyítené a Tajvani-szoros két oldalán elhelyezkedő gazdaságok kölcsönös ellátását, egyrészt kínai részről nyersanyagokkal, tajvani részről pedig feldolgozott és félkész termékekkel, csökkentené a termelési költségeket, növelné a termelékenységet, megkönnyítené a munkamegosztást stb., és ösztönözné a külföldi üzletembereket, hogy igénybe vegyék a Tajvan által az 1990-es évek elején (1994) tervbe vett Ázsia–Csendes-óceán Regionális Operatív Központ (*Asia-Pacific Regional Operations Center – APROC*) szolgáltatásait. Ha Tajvan valóban a régió átrakódási központjává kíván válni, akkor Kelet- és Délkelet-Ázsiát és mindenekelőtt Kínát meg kell szereznie háttérként.

Az Evergreen Group (amely a világ legnagyobb teherhajóflottáját működteti) elnöke azzal érvelt, hogy a jelen politika folytatása esetén az üzleti lehetőségek elszállnak, és a külföldi cégek fogják megszerezni a kínai piac legnagyobb szeletét, egyúttal különleges közvetítőként ajánlott Tajvan és Kína között. Amikor a tajvani üzletemberek a közvetlen szállítási lehetőségekért nyomást gyakorolnak a tajvani kormányra, természetesen saját jól felfogott érdekeik alapján cselekednek, és nem Peking közvetlen ösztönzésére. A pekingi felfogás szerint azonban mindenfajta nyomásgyakorlás a szabadabb és mélyebb kapcsolatok érdekében szűkíti a tajvani kormány mozgásterét, szorosabban kapcsolja egymáshoz a Tajvani-szoros két oldalán élőket.

¹² Az engedély a külföldi működtetésű és az úgynevezett *flags of convenience* – olcsó zászló, vagyis idegen országok hajóinak lajstromozásánál adózási előnyt nyújtó állam lobogója – szerint tevékenykedő hajókra vonatkozik.

¹³ A kínai tengerparthoz közel elhelyezkedő és Tajvanhoz tartozó két szigetcsoport.

A tajvani kormány tehát növekvő nyomás alá kerül a korlátozások maradékának felszámolása érdekében a tajvani üzleti közösség, a multinacionális vállalatok, a WTO és természetesen Peking részéről. Magatartását sok esetben úgy jellemezhetjük, hogy általában hajlandó legalizálni azt, ami már megtörtént. A fokozatos engedélyezés folyamatát jelzi, hogy 2004. május 14-én további két tajvani kikötőre, Taichungra és Keelungra terjesztette ki a korábban csak Kaohsiungra érvényes közvetlen szállítások lehetőségét, azonos megszorításokkal. Kaohsiunghoz hasonlóan ezekben is létrehozna exportfeldolgozó zónákat a Kínából érkező áruk kezelésére és továbbszállítására harmadik országba (*Taiwan Journal*, 2004. május 21. 3. o.).¹⁴

A tajvani üzleti közösség azt szeretné, ha mindkét kormány a béke és a stabilitás fenntartására törekedne. Politikai kérdésekben közvetlenül nem lépnek fel, és a válságok, Peking katonai fenyegetéseinek idején sohasem gyakoroltak nyomást a tajvani kormányra engedmények érdekében, ami jelzi, hogy tévedés lenne a közösséget egyszerűen Peking felhasználható eszközékként kezelni. Így Tajvan még könnyebben megtehetette, hogy a kínai erősödő katonai fenyegetések és válságok idején sohasem tett engedményeket. Valamennyi érintett fél tudja, hogy ilyen alkalmakkor az engedékenység a gyengeség jele lenne, aláásná Tajvan státusát és hírnevét. Peking, ha lassan is, de úgy tűnik, megérti ezt az összefüggést, mert a 2004-es elnökválasztáskor nemcsak hogy nem alkalmazott katonai nyomást, mint 1996-ban, de még attól a szélsőséges retorikától is tartózkodott, amit a 2000-es választás idején megtett.

A WTO-tagság

A WTO-tagság mindkét fél számára új lehetőségeket, valamint kihívásokat teremt. A világszervezet döntőbíráskodási mechanizmusa például további védelmet nyújthat a tajvani üzleti érdekeknek Kínában, lökést adhat a két gazdaság további integrálódásának. A belépéssel együtt járó liberalizáció új biztonsági aggodalmakat keltett Tajvanon, többek között a kínai agrárimport előtti nyitás szempontjából, valamint a kínai beruházások növekvő valószínűsége, a tajvani feldolgozóipari szektor még dinamikusabb áttelepülése miatt. Másrészt a tagság egyenjogú státust ad Tajvannak a WTO-n belül, növeli a lehetőségeket, hogy más kormányokkal is együttműködjön, vagyis lazítson Peking állandó, arra irányuló szorításán, hogy nemzetközileg elszigetelje Tajvant.

Tajvan a kétoldalú kapcsolatokra vonatkozó különböző korlátozásait, annak ellenére, hogy ezek nem WTO-kompatibilisek, valószínűleg – mint utaltam rá, éppen Peking magatartása miatt – továbbra is fenntarthatja. Peking nyilvánvalóan vonakodni fog attól, hogy a Tajvannal folytatott vitáit alávesse a WTO multilaterális eljárásának, és ezentúl is kétoldalú elintézésre fog törekedni, ragaszkodva ahhoz a tételhez, hogy Tajvan kérdése belügy.

A WTO-ba lépés alapvetően nem változtatja meg azt a helyzetet, hogy Kína feldolgozóipari exportjának rendszerint nagyon magas az importtartalma, viszonylag alacsony hozzáadott értékkel.¹⁵ A tajvani cégek a fejlett országokba irányuló kivitelük jelentős részét helyettesítették Kínában működő cégeik exportjával, így Tajvan külkereskedelme mind az Egyesült Államokkal, mind Kínával radikálisan megváltozott. 1986-ban Tajvannak az Egye-

¹⁴ Közvetveleg megjegyezhetjük, hogy Tajvan biztonságának növeléséhez talán leginkább a kínai üzleti befektetések engedélyezése járulna hozzá, hiszen akkor a kínai kommunisták aligha indítanának könnyű szívvel súlyos károkat okozó katonai akciót. Erről hosszabb ideje vita zajlik, a szabályozások most csak maximum 20 százalékos részesedést engedélyeznek a Kínából származó cégeknek.

¹⁵ Ipari struktúrája ugyanakkor gyorsan korszerűsödik, és növekszik a tőkeintenzív termékek importja.

sült Államokba irányuló exportja 48 százalékát tette ki teljes exportjának, míg exportja Kínába annak csak 2 százalékát. Már 1999-ben a megfelelő arányok 25 és 18 százalék voltak (Wang [2001] 768. o.). A megváltozott arányok tükröződnek részesedésükben az Egyesült Államok piacán (5. táblázat), jelezve ugyanakkor a Kínai Népköztársaság cégei versenyképességének dinamikus növekedését is. Ez azt is jelenti, hogy jórészt megoldódtak azok a feszültségek és viták – illetve „Kínába exportálta” azokat –, amelyek az Egyesült Államokkal szemben fennálltak Tajvan nagy kereskedelmi többlete miatt.

5. táblázat

Tajvan és a Kínai Népköztársaság részesedése az Egyesült Államok piacából

Év	Tajvan	Kínai Népköztársaság
1986	5,37	1,29
1987	6,12	1,55
1988	5,67	1,95
1989	5,20	2,56
1990	4,62	3,10
1991	4,75	3,90
1992	4,68	4,87
1993	4,35	5,47
1994	4,04	5,86

Forrás: Boutin-Kenneth [1997] 84. o.

Természetes munkamegosztás alakult ki tehát a Tajvani-szoros két oldala között a feldolgozóipari tevékenységet illetően. A kínai keleti tengerparti és déli területek gyors fejlődése következtében azonban ez a komplementaritás erősen gyengülhet, lehetőségei azonban változatlanul még hosszú ideig jelen lesznek.

Egyidejű expanzióját tapasztalhatjuk (a munkaintenzív termékek mellett) a tőke- és technológiaintenzív áruk exportjának, különösen az elektronikai termékeknek, gépeknek és szállítási berendezéseknek a fejlett országokba. Ennek gyors fejlődésével várhatóan Kína növekvő mértékben importál Tajvanról (és más újonnan iparosodott országokból) ehhez szükséges közbűsítő termékeket és tőkeinputokat. Ezáltal Tajvan kereskedelmi többlete a fejlett országok helyett még nagyobb mértékben fog Kínához kötődni, és tovább növekszik a tanulmányban tárgyalt értelmezésben kereskedelmi függősége Kínától.

*

Tajvan viszonya Kínával gazdasági szempontból az egyoldalú függőség és a kölcsönös függőség között mozog. A tajvani kereskedelem és a működőtőke-befektetéssel kapcsolatos ipar növekvő szerepet játszik Kína gazdasági fejlődésében. Ez a gazdasági kooperáció azonban nem képvisel csupán bilaterális viszonyt, el kell helyezni a nemzetközi munkamegosztásba, része egy nagyobb globalizációs trendnek. A tajvani befektetések – már csak közvetett jellegük miatt is – harmadik felet is bekapcsolnak, emellett a tajvani cégek a kapcsolatok hálózatát hozták létre a multinacionális vállalatokkal, nem szólva arról a széles körű és sokszereplős kapcsolatrendszeréről, amelyet Kínán belül alakítottak ki. Mindezek miatt a Tajvani-szoroson keresztül viszonyt a regionális és globális gazdasági kölcsönös függőség erősödése jellemzi, vagyis nincs szó Tajvan egyoldalú függésének és feltétel nélküli kiszolgáltatottságának növekedéséről. Kína is függ tehát Tajvantól, mind-

két félnek vannak ütőkártyái a másikkal szemben, a lényeg azonban az, hogy ezek kijátzására egyre kevésbé fognak ösztönzést érezni.

Tajvan esetében a nemzetbiztonság védelme és a gazdasági érdekek és előnyök egyidejű elősegítése nem könnyű feladat. A Tajvan exportorientált gazdaságát jellemző a nemzetközi gazdasággal kapcsolatban levő cégek egyre inkább független szereplővé válnak, a nemzetbiztonságért aggódó kormány mind nehezebben tudja befolyásolni magatartásukat. Nincs azonban szó feloldhatatlan ellentmondásról, mivel a kapcsolatok mélyülése a kölcsönös függőség növekedését is jelenti.

A Tajvan és Kína közötti probléma alapvetően politikai természetű, amely politikai megoldást igényel. Ez viszont a gazdasági kapcsolatokon kívül számos mást magában foglal a többször említett biztonságtól a (Tajvan esetében) demokratikus politikai értékeken át az egyre inkább megkülönböztethető tajvani identitásig és kultúráig. A gazdasági kapcsolatok tehát önmagukban nem garantálhatják a kérdés békés megoldását, sőt még a függetlenség felé tett óvatos lépéseket sem zárhatják ki. Ugyanakkor nagymértékben segíthetnek abban, hogy minél több idő maradjon a békés megoldás kompromisszumos kialakítására.

Hivatkozások

- BERGEIJK, P. A. G. van [1989]: Success and Failure of Economic Sanctions. *Kyklos. International Review for Social Sciences*, Vol. 42. No. 3. 385–404. o.
- BOLT, P. J. [2001]: Economic Ties Across the Taiwan Strait: Buying Time for Compromise. *Issues and Studies*, március–április, 80–105. o.
- BOUTIN, J.–KENNETH, D. [1997]: Cross-Strait Trade and Investment: Economic and Security Implications for the Republic of China. *Issues and Studies*, december, 70–93. o.
- DENG, P. [2000]: Taiwan's Restriction of Investment in China in the 1990s: A Relative Gains Approach. *Asian Survey*, november–december, 958–980. o.
- DENT, CH. M. [2001]: Being Pulled into China's Orbit? Navigating Taiwan's Foreign Economic Policy. *Issues and Studies*, szeptember–október, 1–34. o.
- HUFBAUER, G. C.–SCHOTT, J. J.–ELLIOTT, K. A [1985]: *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*. Institute for International Economics. Washington, DC.
- JORDÁN GYULA [1998]: Peking és a tartományok. A regionalizmus és a decentralizáció problémái Kínában. *Társadalmi Szemle*, 2. sz. 77–87. o.
- KAO, R. [2002]: To go or not to go? *Taipei Review*, július, 12–17. o.
- KUNG CHUN-SHENG [1997]: Taiwan's Offshore Shipping Center and Cross-Strait Commercial Opportunities. *Issues and Studies*, december, 50–69. o.
- LENG, TSE-KANG [1998]: A Political Analysis of Taiwan's Economic Dependence on Mainland China. *Issues and Studies*, augusztus, 132–154. o.
- LEYTON-BROWN, D. [1987]: *The Utility of International Economic Sanctions*. Croom Helm, London, Sydney.
- LIU DA-NIEN [2002]: Taiwan's Domestic Stability: An Economic Perspective. *Issues and Studies*, március, 80–100. o.
- PEI CHANGHONG [2001]: The Changing Trend of FDI Patterns in China. *The Chinese Economy*, január–február, 89–100. o.
- SUTTER, K. M. [2002]: Business Dynamism Across the Taiwan Strait. *Asian Survey*, május–június, 522–540. o.
- TSDB [1993]: *Taiwan Statistical Data Book*. Council for Economic Planning and Development, Republic of China.
- TSDB [2002]: *Taiwan Statistical Data Book*. Council for Economic Planning and Development, Republic of China.
- TUNG CHEN-YUAN [2003]: Cross-Strait Economic Relations: China's Leverage and Taiwan's Vulnerability. *Issues and Studies*, szeptember, 137–175. o.

- WANG, ZHI [2001]: The impact of China's WTO accession on trade and economic relations across the Taiwan Strait. *Economics of Transition*, 3. 743–785. o.
- WU HSIU-LING–CHEN CHIEN-HSUN [2001]: An Assessment of Outward Foreign Direct Investment from China's Transitional Economy. *Europa-Asia Studies*, 8. 1235–1254. o.
- YANG, CHYAN-SHIU, WAN-HUNG [2003]: Taiwan's Dilemma across the Strait: Lifting the Ban on Semiconductor Investment in China. *Asian Survey*, No. 4. július–augusztus, 681–696. o.
- ZHANG, K. H. [2001a]: China's Inward FDI Boom and the Greater Chinese Economy. *The Chinese Economy*, január–február, 74–88. o.
- ZHANG, K. H. [2001b]: How does foreign direct investment affect economic growth in China? *Economics of Transition*, 3. 679–693. o.