

ASEAN – WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA

Agnieszka Bartuzi

WSPÓŁPRACA UNII EUROPEJSKIEJ Z TAJWANEM W KONTEKŚCIE KRYZYSU GLOBALNEGO – PERSPEKTYWY ROZWOJU

Tajwański Foxcon, należący do grupy Hon Hai, największego światowego producenta elektroniki, przejął niedawno łódzką fabrykę komputerów Della. Czy również tym razem, podobnie jak w przypadku firm koreańskich i japońskich, za którymi podążyli ich poddostawcy, zadziała tzw. efekt domina? Czy inwestycja ta pociągnie za sobą kolejne?

Wiele firm azjatyckich, również tajwańskich, aby zbliżyć się do docelowych rynków zbytu, otwiera fabryki w Europie, głównie Środkowo-Wschodniej. Najbardziej znane to Acer i Gigabyte Technology, czy też produkująca rowery Giant Manufacturing. Zainteresowanie współpracą gospodarczą jest obustronne – na wyspie są obecne zarówno europejskie przedsiębiorstwa finansowe, m.in. Deutsche Bank czy ING, jak i z sektora dóbr szybko zbywalnych – Carrefour i Auchan¹, przemysłu motoryzacyjnego – Mercedes-Benz, elektronicznego – Nokia, Siemens, Philips, Schneider Electric, a także farmaceutycznego, takie jak Glaxo SmithKline czy Bayer.

Prezentacja

Odległe geograficznie i kulturowo, jak również o różnej podmiotowości międzynarodowej, Unia Europejska (UE) i Tajwan mają sobie wiele do zaoferowania w kontekście współpracy gospodarczej. UE jest silnie zintegrowanym blokiem re-

¹ Znane na Tajwanie jako RT-Mart.

gionalnym, jednym z czołowych światowych ośrodków gospodarczych², a Tajwan to wysoko rozwinięta i demokratyczna wyspa, zaliczana do pierwszej grupy tzw. tygrysów azjatyckich³. Jednocześnie z uwagi na uwarunkowania historyczne⁴ i geopolityczne większość krajów świata nie uznaje państwowości Tajwanu⁵. Co więcej, władze ChRL, uważając Tajwan za swoje terytorium, blokują jego uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych i strefach wolnego handlu. Dlatego też Tajwan występuje w nich często pod nazwami innymi niż „Tajwan” lub „Republika Chińska”. Rząd tajwański, kierując się pragmatyzmem, zgodził się na przykład dla celów członkostwa w WTO na akcesję pod nazwą „Specjalny obszar celny Tajwan, Penghu, Kinmen i Matsu” lub „Chińskie Tajpej”. Jako członek Azjatyckiego Banku Rozwoju (ADB) Republika Chińska określana jest nazwą „Tajpej, Chin”. Ponadto, w niektórych organizacjach Tajwan funkcjonuje na niepełnych prawach – jako obserwator bez prawa głosu został członkiem Wspólnoty Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC). Uzyskał również status obserwatora Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i Światowej Organizacji Zdrowia (WHO).

Institucje koordynujące współpracę gospodarczą

Główną instytucją koordynującą współpracę pomiędzy krajami UE i Tajwanem w powyżej wskazanym zakresie jest utworzone w 2003 r. przez Komisję Europejską (KE), w Tajpej, Europejskie Biuro Ekonomiczno-Handlowe (EETO). Interesy przedsiębiorstw europejskich na Tajwanie wspiera również, działająca już od 1988 r., Europejska Izba Handlowa w Tajpej (ECCT). Na Tajwanie istnieje ponadto sieć biur handlowych 16 państw unijnych. Większość z nich zajmuje się także sprawami konsularnymi.

Formuła współpracy

Od 2007 r. kontakty unijno-tajwańskie przybrały formułę corocznych konsultacji pomiędzy przedstawicielami KE i władz Tajwanu, współtworzących grupy

² W niniejszej pracy rozpatrywana będzie współpraca Tajwanu z krajami UE na poziomie zagregowanym, przy czym odniesienia do poszczególnych państw będą robione tylko w przypadkach wymagających szczegółowej analizy.

³ Obok Singapuru, Hongkongu i Korei Południowej.

⁴ Po przejściu w 1949 r. władzy w Chinach przez partię komunistyczną, rządząca do tego czasu partia Kuomintang, nie uznając nowych władz, przeniosła się na Tajwan, uważając się za jedyne prawomocnego reprezentanta Republiki Chińskiej (proklamowanej w 1911 r., po upadku Cesarstwa). Początkowo wspólnota międzynarodowa uznawała ciągłość Republiki Chińskiej i legalność rządu chińskiego w Tajpej (Tajwan był pod tą nazwą członkiem ONZ). Uznanie to wycofano w 1971 r., jednocześnie akceptując państwowość Chińskiej Republiki Ludowej.

⁵ Tajwan utrzymuje stosunki dyplomatyczne z 23 państwami członkowskimi ONZ, głównie z państwami z regionu Ameryki Środkowej, Oceanii i kilkoma afrykańskimi. W Europie jest uznawany politycznie jedynie przez Stolicę Apostolską.

robocze ds. ochrony praw własności intelektualnej, sektora motoryzacyjnego, farmaceutycznego oraz środków sanitarnych i fitosanitarnych. W 2008 r. zwiększono częstotliwość spotkań, tak aby co pół roku możliwe były przeglądy postępów prac poszczególnych grup⁶. Współpraca w ramach konsultacji jest rozwijana także na innych, szczególnie istotnych dla obu stron polach, takich jak ochrona środowiska, nauka, zdrowie, kultura czy edukacja.

Charakterystyka współpracy gospodarczej

Unia Europejska, po Chinach, Japonii, krajach ASEAN⁷ i Stanach Zjednoczonych, jest piątym co do wielkości obrotów handlowych partnerem Tajwanu. W 2009 r. wymiana z krajami UE stanowiła 9,79% wszystkich obrotów handlowych wyspy⁸.

W 2009 r. największymi unijnymi partnerami handlowymi Tajwanu były Niemcy, Holandia, Wielka Brytania, Włochy i Francja⁹, przy czym spośród wszystkich państw unijnych, jedynie Niemcy odnotowały w handlu z wyspą nadwyżkę. Polska pozostaje poza tą piątką, choć warto zauważyć, iż – mimo że poziom obrotów handlowych pomiędzy Tajwanem a UE znacząco spadł w związku z kryzysem finansowym – Polska, jako jedyny kraj członkowski UE odnotowała w 2009 r. prawie 90% wzrost eksportu na Tajwan, przy wzroście całkowitych obrotów handlowych z tym krajem o prawie 15%¹⁰.

W tym samym czasie Tajwan plasował się na dziewiętnastym miejscu w rankingu unijnych partnerów handlowych, przy czym wśród największych azjatyckich partnerów handlowych UE był na siódmym miejscu, za Chinami, Japonią, Koreą, Indiami, Singapurem i Hongkongiem. W 2009 r. wymiana z Tajwanem stanowiła 1,2% całkowitych obrotów handlowych UE¹¹.

⁶ Strona internetowa Dyrektoriatu Generalnego ds. Handlu Komisji Europejskiej, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/taiwan/> [wejście 20.02.2010].

⁷ Rozpatrywanych łącznie; do ASEAN (Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej) należą: Wietnam, Laos, Kambodża, Filipiny, Malesja, Indonezja, Tajlandia, Brunei, Myanmar i Singapur.

⁸ Dane ze strony internetowej Taiwan Customs Statistics; <http://tcs.taiwantrade.com.tw> [wejście 21.06.2010].

⁹ *EU – Taiwan Trade and Investment Factfile 2010*, European and Economic Trade Office, Taipei 2010, s. 9.

¹⁰ *Ibidem*, s. 9.

¹¹ *Ibidem*, s. 5.

Tabela 1. Handel UE z głównymi partnerami azjatyckimi w 2009 r.

	Chiny	Japonia	Korea	Indie	Singapur	Hongkong	Tajwan
Wartość handlu w mld EUR	296,3	91,6	53,5	52,9	34,8	29,2	27,5
Eksport z UE	81,6	36,0	21,5	27,5	20,2	19,6	10,0
Import do UE	214,7	55,6	32,0	25,4	14,6	9,6	17,5
Bilans	-133,1	-19,6	-10,5	2,1	5,6	10,0	-7,5
Stosunek eksportu do importu	38%	65%	67%	106%	138%	204%	57%

Źródło: Eurostat¹².

Według danych tajwańskich, import z UE w 2009 r. stanowił ok. 9% całkowitego importu tajwańskiego, przy czym udział ten spadł w stosunku do 2008 r. o 20%. Jeśli chodzi o tajwański eksport do UE, to w 2008 r. utrzymywał się na poziomie 10% całkowitego eksportu tajwańskiego, a w 2009 r. odnotowano spadek tego udziału o 24%¹³. Dynamikę wymiany handlowej z Tajwanem z perspektywy unijnej przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Wymiana handlowa UE z Tajwanem w latach 2005–2009

Obroty handlowe (w mln euro)	2005	2006	2007	2008	2009
Eksport UE do Tajwanu	13,1	13,2	13,3	11,6	10,0
Import z Tajwanu	24,1	26,7	26,1	24,1	17,5
Bilans	-11,0	-13,5	-12,8	-12,5	-7,5

Źródło: Eurostat¹⁴.

¹² Za: *EU – Taiwan Trade and Investment Factfile 2010*, op.cit., s. 7, uzupełnione o dane dotyczące Singapuru i Hongkongu ze s. 6.

¹³ Obliczenia własne na podstawie zestawień: Value of ROC Exports and Imports by Products/Country opracowane przez tajwańskie Bureau of Foreign Trade, <http://eweb.trade.gov.tw> [wejście 21.06.2010].

¹⁴ *External and Intra-European Union Trade Monthly Statistics*, Eurostat, Issue 2010, No. 6.

Jak wynika z danych przedstawionych w powyższej tabeli, UE importuje więcej z Tajwanu, niż doń eksportuje, przy czym w 2008 r. widać spadek wartości zarówno importu, jak i eksportu w stosunku do 2007 roku. Spadek ten pogłębił się w 2009 r.

Saldo obrotów usługowych krajów UE z Tajwanem było w ubiegłym roku dodatnie, jednak deficyt w obrotach towarowych został zrównoważony przez tę nadwyżkę w bardzo małym stopniu¹⁵.

Znaczenie rynku europejskiego dla inwestorów tajwańskich w kontekście inwestycji zagranicznych jest niewielkie – w 2008 r. kraje UE łącznie zajmowały dziesiątą pozycję wśród adresatów tajwańskich inwestycji bezpośrednich¹⁶. Jak wynika z danych tajwańskich, w 2009 r. inwestycje w UE stanowiły ok. 3% całkowitych inwestycji tego kraju, natomiast inwestycje z krajów unijnych na Tajwanie w tym roku ok. 43% wszystkich inwestycji bezpośrednich lokowanych na wyspie¹⁷.

*Struktura wymiany handlowej*¹⁸

Głównym przedmiotem obustronnej wymiany handlowej pomiędzy UE a Tajwanem są maszyny (elektryczne i nieelektryczne), środki transportu oraz chemikalia, w tym farmaceutyki.

Tajwan eksportuje do UE przede wszystkim produkty finalne, składane na wyspie, bądź w Chinach kontynentalnych. Jest czołowym światowym dostawcą komputerowych kart pamięci, półprzewodników i monitorów LCD. Towary te dominują również w eksporcie do krajów UE. Kraje unijne są też zainteresowane tajwańskim sprzętem biurowym i telekomunikacyjnym (stanowi on 16,9% unijnego importu z Tajwanu), sprzętem do przetwarzania danych (12,6%), układami scalonymi i komponentami elektronicznymi (12,3%).

W przeciwnym kierunku, z Europy, wywożone są przede wszystkim maszyny (stanowią one 24,6% eksportu krajów UE do Tajwanu), głównie nieelektroniczne, chemikalia (23%), w tym farmaceutyki, układy scalone i komponenty elektroniczne (7,3%), a także produkty rolno-spożywcze (6,5%), motoryzacyjne (4,9%) i górnicze (4,9%). Obroty ww. produktami stanowią ok. 75% eksportu z krajów unijnych na wyspę.

Struktura tajwańskiego eksportu do UE pozostaje stosunkowo stała, natomiast w unijnym eksporcie do Tajwanu można zauważyć trend wzrostowy, jeśli chodzi

¹⁵ EU – Taiwan Trade and Investment Factfile 2010, op.cit., s. 4.

¹⁶ EU – Taiwan Trade and Investment Factfile 2009, European and Economic Trade Office, Taipei 2010, s. 16.

¹⁷ Za: EU – Taiwan Trade and Investment Factfile 2010, op.cit., s. 13. Gdy weźmie się pod uwagę, że ww. 43% jest wartością skumulowanych inwestycji z 27 krajów, nierównowaga ta nie wydaje się znacząca.

¹⁸ Opracowane na podstawie danych z ibidem, s. 11–12.

o handel chemikaliami, oraz spadkowy w zakresie eksportu towarów przemysłu maszynowego, w tym środków transportu, sprzętu biurowego i telekomunikacyjnego.

„Współczynnik chiński”

Przy analizie wzajemnych przepływów handlowych pomiędzy UE i Tajwanem warto zwrócić uwagę na kwestię powiązań Tajwanu z Chinami kontynentalnymi. Część towarów eksportowanych przez Tajwańczyków do ChRL jest w dużej mierze reeksportowana do UE, m.in. za pośrednictwem firm założonych w Chinach kontynentalnych przez tajwańskich inwestorów (podaje się, że jest ich ponad 80 000¹⁹). Szacuje się nieoficjalnie, że reeksport tajwańskich towarów z Chin do UE stanowi ok. 20–25% całkowitego eksportu Chin, przy czym ok. 10–15% eksportu płynącego z Chin do UE wytwarzane jest przez firmy działające w Chinach kontynentalnych należące do Tajwańczyków²⁰.

Wzajemne oferty

Tajwan, mimo iż jest niewielkim geograficznie obszarem (ok. 32 000 km²), porównywalnym z terytorium województwa mazowieckiego, zamieszkały jest przez ok. 23 mln mieszkańców o dużej sile nabywczej²¹. Na wyspie istnieje duży popyt na dobra konsumpcyjne wysokiej jakości, w tym ekologiczne (żywność, urządzenia i inne artykuły) i luksusowe (alkohole, kosmetyki, samochody, nowinki elektroniczne). Z kolei UE oferuje dostęp do 500-milionowego rynku bez granic w przepływie towarów, usług, osób i kapitału. W związku z dużym niewykorzystanym potencjałem po obu stronach, można się spodziewać zacieśniania wzajemnej współpracy gospodarczej.

W celu ułatwienia kontaktów biznesowych i turystycznych, w UE rozważane jest zniesienie wiz krótkoterminowych dla mieszkańców Tajwanu – większość obywateli unijnych²², w tym Polacy, korzysta z ruchu bezwizowego przy krótkoterminowych (do 30 dni) pobytach na Tajwanie.

¹⁹ *Enhancing EU-Taiwan Business Opportunities – Study on EU-Taiwan Trade Enhancement Measures*, Copenhagen Economics; September 2008; www.ibec.ie; slajd 7 [wejście 3.03.2010].

²⁰ *Ibidem*, slajd 7.

²¹ Ok. 30 000 USD, co w przybliżeniu jest wartością średniego PKB *per capita* w UE w rozpatrywanym okresie.

²² Z pominięciem obywateli Cypru, Rumunii i Bułgarii.

Oferta Tajwanu dla Unii Europejskiej

Pomysłem Tajwańczyków na promocję swojego kraju jako dogodnego miejsca na lokalizację inwestycji jest przedstawianie się w roli „platformy” do zdobywania rynku ChRL i innych rynków regionu, a także jako potencjalnego centrum usług finansowych i transportowych regionu Azji i Pacyfiku²³.

Tajwan oferuje inwestorom korzystne uwarunkowania biznesowe. Posiada stabilny system prawny, obejmujący systemy chroniące własność intelektualną²⁴, doskonałą infrastrukturę transportową²⁵ i telekomunikacyjną. Wielu Tajwańczyków kształciło się za granicą – głównie w USA, co powoduje, że nieobce są im zachodnie koncepcje biznesowe, a także pozwala na sprawną komunikację w języku angielskim. Ponadto, w celu popierania eksportu ustanowiono specjalne strefy eksportowe, parki technologiczne²⁶, naukowe²⁷ i innego rodzaju zachęty inwestycyjne.

Tajwan mógłby pełnić rolę „platformy” dla inwestorów europejskich do wkraczania na rynek Chin kontynentalnych m.in. z następujących względów. Po pierwsze, ChRL jest jednym z głównych partnerów handlowych Tajwanu. W 2009 r. Chiny były najważniejszym adresem bezpośrednich inwestycji tajwańskich, w szczególności tych pracochłonnych²⁸. W roku tym Chiny kontynentalne były również odbiorcą ok. 21% eksportu tajwańskiego i źródłem ok. 14% jego importu, co pla-

²³ Wydaje się jednak, że ma na tym polu poważną konkurencję w postaci Hongkongu i Singapuru.

²⁴ W 2008 r. ustanowiono sąd zajmujący się wyłącznie tego rodzaju sprawami; drugą kluczową instytucją w tej materii jest Tajwańskie Biuro ds. Własności Intelektualnej (TIPO), które opracowuje ulepszenia prawne i współdziała z organizacjami zagranicznymi w tym zakresie.

²⁵ Transport morski jest podstawowym środkiem przemieszczania towarów. Sieć kolejowa jest dobrze rozbudowana, funkcjonują połączenia szybkiej kolei typu Shinkansen. Transport lotniczy jest również popularny do przewozu ładunków, co wynika po części z położenia geograficznego Tajwanu, a po części z rodzaju eksportowanych produktów (komponentów elektronicznych o wysokiej wartości, zwykle małych gabarytowo).

²⁶ Na wyspie zlokalizowanych jest ponad 80 publicznych i prywatnych parków technologicznych. Mają rozbudowaną infrastrukturę logistyczno-usługową i korzystają z udogodnień podatkowych. W pewnym sensie pełnią funkcje „inkubatorów biznesu”.

²⁷ Obok parków technologicznych funkcjonują parki naukowe, również współpracujące z kluczowymi producentami. Jeden z trzech głównych parków naukowych Tajwanu, zlokalizowany w Hsinchu, jest uznawany za jeden z najlepszych na świecie w kategorii prowadzonych badań z zakresu elektroniki. Ośrodek mieszczący się w okolicach Kaohsiungu i Tainanu, tzw. Południowy Park Naukowy, specjalizuje się w optoelektronice i półprzewodnikach, natomiast Centralny Park Naukowy (Taichung i Yungling) specjalizuje się w mechanice precyzyjnej, przetwarzaniu danych, telekomunikacji oraz biotechnologii (zob.: *A Practical Guide to the Taiwanese Market. How to Export or Invest in Taiwan*, Priscille Aeschlimannk, European Economic and Trade Office, s. 10, <http://www.deltwn.ec.europa.eu/upload/rte/practical%20guide-1jan09%20-web.pdf> [wejście 20.02.2010]).

²⁸ *Enhancing EU-Taiwan Business Opportunities – Study on EU-Taiwan Trade Enhancement Measures*; Copenhagen Economics, September 2009; www.ibec.ie [wejście 02.03.2010].

sowało je na pierwszym miejscu wśród partnerów handlowych Tajwanu²⁹. Po drugie, podobnie jak w Chinach kontynentalnych, również na wyspie mandaryński jest językiem urzędowym. Jednocześnie nie dostrzega się na wyspie barier biurokratycznych i innych na skalę spotykaną na kontynencie.

Jednakże, aby Tajwańczycy faktycznie mogli pełnić rolę pośredników pomiędzy inwestorami z UE a przedsiębiorcami chińskimi, konieczne jest zlikwidowanie najpierw barier w gospodarczych relacjach tajwańsko-chińskich. W ostatnim czasie zniesiono co prawda ograniczenia ruchu powietrznego i cargo, a także niektóre utrudniające inwestycje³⁰, co spowodowało m.in. zwiększone, dzięki gościom z kontynentu, obroty firm turystycznych, lecz nadal wiele kwestii pozostaje do rozwiązania.

Oferta Unii Europejskiej dla Tajwanu

UE wydaje się atrakcyjnym rynkiem dla Tajwanu z uwagi na jej duży potencjał ludnościowy o wysokiej sile nabywczej oraz brak barier w przepływie towarów, usług i kapitału pomiędzy poszczególnymi jej członkami, a zarazem – z uwagi na możliwość wyboru optymalnej kombinacji lokalizacji geograficznej, systemu podatkowego i innych udogodnień biznesowych, bazy logistycznej, infrastruktury, w tym naukowej, poziomu wykształcenia i kosztu siły roboczej, w zależności od potrzeb indywidualnego inwestora.

Współpraca w obliczu kryzysu

Tajwańska gospodarka, mimo jej proeksportowego charakteru i dużej zależności od popytu zewnętrznego, doświadczyła recesji w stosunkowo niewielkim stopniu. W 2008 r. PKB Tajwanu wzrosło o jedynie 0,73%. W porównaniu do danych za 2007 r., gdzie wzrost był na poziomie prawie 6%, oznacza to zahamowanie tempa rozwoju gospodarczego. W 2009 r. odnotowano spadek tajwańskiego PKB o 1,91%, lecz prognozy na 2010 r. przewidują wzrost na poziomie 6,14%. Zmiany PKB w latach 2005–2009, z prognozą na 2010 r. przedstawione zostały w tabeli 3.

²⁹ Zestawienie wartości eksportu i importu tajwańskiego zamieszczone na stronie internetowej Biura Handlu Zagranicznego (Bureau of Foreign Trade – Trade Statistics), [wejście 21.06.2010].

³⁰ Trzy porozumienia dotyczące usług bankowych, ubezpieczeniowych i zawarte pomiędzy ChRL a Tajwanem weszły w życie w połowie stycznia br. Oferują nowe możliwości inwestorom z kontynentu na Tajwanie i vice versa.

Tabela 3. Zmiana PKB Tajwanu w latach 2005–2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Zmiana PKB (%)	4,7	5,44	5,98	0,73	-1,91	6,14

*Prognoza

Źródło: National Statistic, Republic of China³¹.

Efekty światowego kryzysu finansowego zostały na Tajwanie złagodzone dzięki bardzo dużym rezerwom walutowym, a także pakietowi efektywnych działań antykryzysowych, obejmujących m.in. zwiększenie inwestycji infrastrukturalnych, dofinansowywanie zakupu samochodów małolitrażowych, czy dystrybucję wśród ludności bonów pieniężnych w celu stymulacji popytu wewnętrznego, jak również wsparcie przemysłu półprzewodnikowego i LCD. Ponadto, gospodarka tajwańska jest bardzo powiązana z chińską, a ta również przeszła ten kryzys łagodnie – w 2007 r. odnotowano wzrost PKB o 13%, w 2008 r. jego tempo osłabło, lecz jedynie do 9%, w 2009 do 8,7 %³². Prognozy wzrostu chińskiego PKB na 2010 r. wahają się od 8,5 % do nawet 11%.

Tym niemniej, tajwański rząd musi stawić czoła kolejnym wyzwaniom. Tworzą je zawierane ostatnio umowy o wolnym handlu. Ze względu na szczególny status międzynarodowy Tajwanu, kraje powołujące przedmiotowe strefy nie akceptują jego starań o członkostwo w nich. W związku z tym istnieje bardzo duże zagrożenie, że towary tajwańskie, jako obciążone cłami i innymi barierami handlowymi, przestaną być konkurencyjne w stosunku do towarów wyprodukowanych na rynku wewnętrznym danej strefy.

Integracja gospodarcza regionu postępuje – od początku 2010 r. weszła w życie umowa o wolnym handlu pomiędzy ChRL a państwami ASEAN. Na 2012 r. planowane jest zawarcie kolejnej umowy tego typu, pomiędzy krajami należącymi do ASEAN, Chinami, Japonią i Koreą Południową. W tym kontekście istotne jest również, że w październiku 2009 r. została zawarta Umowa o Wolnym Handlu pomiędzy UE a Koreą Południową. Tajwan, już na etapie jej opracowania starał się o zawarcie umowy tego samego rodzaju z UE³³. Przedstawiciele UE nie wykluczyli takiej możliwości, jednakże w najbliższym czasie bardziej prawdopodobne wydaje się zawarcie tzw. umowy TEM (Trade Enhancement Measures

³¹ Strona internetowa National Statistic, Republic of China, <http://eng.stat.gov.tw>

³² Strona internetowa National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn>

³³ Przewidując, że jako eksporter tych samych kategorii produktów, znajdzie się w szczególnie niekorzystnej pozycji konkurencyjnej na europejskim rynku elektroniki, Tajwan podjął działania zmierzające do zawarcia z UE umowy tej samej rangi.

Agreement)³⁴, wskazującej na środki, których wdrożenie jest niezbędne do poprawy wzajemnych stosunków handlowych. Szacuje się, że wskutek zawarcia takiej umowy wartość handlu pomiędzy UE a Tajwanem na przestrzeni od dwóch do pięciu lat mogłaby zwiększyć się o 21,6 mld EUR³⁵.

W obliczu rozwijającej się sieci azjatyckich stref wolnego handlu ECCT, podzielać zdanie rządu tajwańskiego, jako szczególnie istotne dla podtrzymania konkurencyjności eksportu Tajwanu widzi zawarcie Ramowego Porozumienia o Współpracy Gospodarczej z ChRL (Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA)³⁶. Umowę tę zawarto w Chongqing 29 czerwca 2010 r. Jest ona postrzegana jako krok milowy w stronę stabilizacji stosunków gospodarczych z Chinami. Oczekuje się, że jej zawarcie doprowadzi do zniesienia głównych barier utrudniających Tajwanowi dołączenie do ASEAN+3³⁷ oraz umożliwi zacieśnianie współpracy handlowej z krajami regionu.

W opinii ECCT, dla dalszego rozwoju wyspy, jak również dla polepszenia pozycji UE w Azji³⁸, kluczowe byłoby także zawarcie przez Tajwan powyżej wspomnianej umowy TEM z UE³⁹. Umowa taka byłaby potrzebna w celu uregulowania m.in. kwestii wzajemnego dostępu do zamówień publicznych, warunków handlu i przepływu wspólnych inwestycji do i z ChRL czy też wzajemnych inwestycji w sektorach usługowych, w tym w sektorze usług finansowych.

W celu zwiększenia przepływów gospodarczych pomiędzy krajami UE a Tajwanem konieczne wydaje się zniwelowanie istniejących barier taryfowych oraz pozataryfowych. Przedsiębiorcy po obu stronach szczególnie narzekają na problemy przy wprowadzaniu na rynek partnera nowych produktów. Pojawiają się one przede wszystkim w obszarze wzajemnego uznawania standardów produktowych i certyfikacyjnych⁴⁰,

³⁴ Rezultaty badań nad konsekwencjami zawarcia tej umowy zostały przedstawione w *Study on Trade Enhancement Measures between the EU and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (Chinese Taipei)*, Martin H. Thelle, BusinessEurope, 06.11.2008; [http://www.ibec.ie/IBEC/DFB.nsf/vPages/Trade_and_international_relations~Asia_Business_Network~taiwan--study-on-eu-taiwan-relations-trade-enhancement-measures-10-11-2008/\\$file/CE+Presentation+BusinessEurope+meeting+06NOV2008.pdf](http://www.ibec.ie/IBEC/DFB.nsf/vPages/Trade_and_international_relations~Asia_Business_Network~taiwan--study-on-eu-taiwan-relations-trade-enhancement-measures-10-11-2008/$file/CE+Presentation+BusinessEurope+meeting+06NOV2008.pdf) [wejście 2.03.2010].

³⁵ *Bouncing Back – Finding a Place in the New Economic World Order. EU–Taiwan – a Spirit of Cooperation*, European Chamber of Commerce Taipei, 2009–2010 Position Papers, s. 1.

³⁶ Ibidem.

³⁷ ASEAN+3 jest formułą współpracy pomiędzy ASEAN i ChRL, Japonią oraz Koreą Południową.

³⁸ Jest to jednym z celów wskazanych w Globalnej Strategii Rozwoju Europy z 2006 r.

³⁹ *Bouncing Back...*, op. cit.

⁴⁰ Tego rodzaju bariery są szczególnie uciążliwe dla przemysłu elektronicznego. W ich wyniku konieczne jest przeprowadzanie testów, m.in. zgodności standaryzacyjnej towarów i ich bezpieczeństwa zarówno w UE, jak i na Tajwanie. Podobnie jest w przypadku przemysłu motoryzacyjnego, szczególnie jeśli chodzi o standardy dotyczące emisji spalin.

rejestracji nowych towarów⁴¹ oraz stosowania barier fitosanitarnych⁴². Ponadto, mimo wielu działań zmierzających do zbudowania wizerunku Tajwanu jako chroniącego własność intelektualną, również na tym tle nadal pojawiają się pewne problemy.

Do barier we wzajemnych relacjach inwestorzy zaliczają także nadmierną regulację wielu obszarów działania, w tym rynków finansowych, wysoki poziom zobowiązań podatkowych i skomplikowany, często dyskryminujący obcokrajowców i obcy kapitał system podatkowy⁴³. Ze względu na specyficzną sytuację polityczną Tajwan nie ma podpisanych umów o unikaniu podwójnego opodatkowania z większością państw, co stanowi dodatkowe obciążenie zarówno dla osób indywidualnych, jak i firm.

Usunięcie ww. ograniczeń w dostępie do rynku, umożliwienie swobodnej konkurencji oraz wdrożenie powszechnych standardów międzynarodowych i tzw. dobrych praktyk, z pewnością stanowiłoby krok ku polepszeniu wzajemnych relacji pomiędzy przedsiębiorstwami unijnymi i tajwańskimi.

Obok znoszenia barier handlowych i inwestycyjnych, istotną rolę w zacieśnianiu współpracy gospodarczej pomiędzy UE a Tajwanem odegrałoby poszerzenie zakresu działań promujących inwestycje po obu stronach. Do takich działań można by zaliczyć akcje informujące o licznych targach międzynarodowych organizowanych przez obie strony i ewentualne wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw zainteresowanych przedstawieniem na nich swojej oferty. Istotną rolę w budowaniu świadomości wzajemnych potencjałów odgrywają również wspólne inicjatywy wymiany naukowej. Przykładem może być tu Centrum Europejskie, funkcjonujące na Tajwanie od maja 2009 r. jako projekt współpracy siedmiu tajwańskich

⁴¹ Bardzo skomplikowane, długotrwałe i niejasne procedury rejestracyjne muszą przechodzić przedsiębiorstwa farmaceutyczne. Lista wymaganych dokumentów często się zmienia, a zakres wymaganych informacji jest tak duży, że ujawnienie ich może w niektórych przypadkach doprowadzić do ujawnienia tajemnic produkcyjnych. Działalność tych firm jest również utrudniona przez skomplikowany system cenowy refundacji leków.

⁴² Sektor rolniczy jest, podobnie jak w Europie, obszarem bardzo chronionym, m.in. dlatego też importujący produkty spożywcze muszą przejść przez skomplikowany i uciążliwy proces uzyskiwania pozwoleń i akceptacji. Obowiązuje również de facto zakaz importu europejskiej wołowiny z powodu choroby BSE.

⁴³ Na przykład, dyskryminacyjne opodatkowanie usług świadczonych przez podmioty z Chin kontynentalnych czyni nieopłacalnym korzystanie z nich. Ponadto, utrudnione jest korzystanie przez firmy międzynarodowe z odliczeń podatkowych związanych z usługami ubezpieczeniowymi świadczonymi przez firmy nietajwańskie. Również opodatkowanie osób fizycznych, zysków kapitałowych, dywidend i odsetek jest dużo wyższe niż w krajach sąsiednich (zob. *Bouncing Back...*, s. 38).

uniwersytetów, ukierunkowany na ułatwianie wymiany studenckiej i propagowanie wiedzy o Unii Europejskiej w środowisku naukowym⁴⁴.

Potencjalne obszary współpracy

Z uwagi na coraz większe znaczenie kwestii ekologicznych w gospodarce światowej⁴⁵, współpraca w obszarze technologii wykorzystujących odnawialne źródła energii i energooszczędne technologie wydaje się szczególnie istotna z perspektywy obu stron. Tajwan dysponuje rozwiniętą infrastrukturą do produkcji półprzewodników, silikonu, mechaniki precyzyjnej, optoelektroniki oraz prowadzi zaawansowane badania w tym zakresie. Według szacunków rządu, udział firm tajwańskich w światowym rynku samych urządzeń wykorzystujących energię słoneczną do 2015 r. miały osiągnąć 7%. Wyniki opublikowanego w czerwcu 2009 r. raportu ECCT⁴⁶ wskazują, że za emisję 30–40% gazów cieplarnianych na Tajwanie jest odpowiedzialny przemysł budowlany, dlatego również w tym obszarze zastosowanie znajduje coraz więcej energooszczędnych technologii.

Według ECCT Tajwan ma potencjał, aby stać się regionalnym centrum usług finansowych. Jednakże, w celu jego wykorzystania konieczne jest usprawnienie systemu bankowego poprzez dostosowanie go do najlepszych praktyk i standardów światowych, a ponadto redukcję nadmiernych regulacji i biurokracji. Dzięki temu nie ograniczanyby przedsiębiorcom dostęp do szerokiej gamy produktów finansowych dostępnych na innych rynkach⁴⁷. Korzystając z doświadczeń europejskich firm finansowych i ubezpieczeniowych, Tajwan mógłby poszerzyć swoją bazę produktową i kapitałową, co umożliwiłoby przedsiębiorstwom tajwańskim łatwiejsze pozyskiwanie środków na dokonywanie inwestycji.

Trzecim obszarem godnym zainteresowania wydaje się być rynek zamówień publicznych. Wraz z przystąpieniem Tajwanu do propagowanego na forum WTO Porozumienia w sprawie zamówień rządowych, które zobowiązuje sygnatariuszy do traktowania towarów, usług i ich zagranicznych oferentów ubiegających się o dostęp do zamówień publicznych w sposób nie gorszy niż przedsiębiorców krajowych⁴⁸,

⁴⁴ *EU Centre in Taiwan Reinforces Exchange between Taiwan and the EU*, „EU Newsletter”, January 2010, s. 6 oraz *Why Taiwan–EU Relations are Improving*; N. Peter Kramer, opublikowane 18.06.2009 r. na stronie internetowej: <http://www.europeanbusiness.gr/page.asp?pid=436> [wejście 20.02.2010].

⁴⁵ Wyrażone m.in. w Protokole z Kioto oraz podczas zeszłorocznego Kopenhaskiego Szczytu Klimatycznego.

⁴⁶ *Energy Savings Measures for Taiwan's Built Environment*; The European Chamber of Commerce in Taipei, 2009, <http://www.ecct.com.tw> [wejście 20.02.2010].

⁴⁷ *Bouncing Back...*, s. 48.

⁴⁸ Implementacja zobowiązań w ww. zakresie nie jest pełna, i pozostaje tematem wielu spotkań przedstawicieli UE i Tajwanu.

zarówno przed firmami unijnymi na Tajwanie, jak i tajwańskimi w UE otwiera się ogromny rynek⁴⁹.

Wnioski

Z analiz ekonomicznych wynika, że zacieśnienie współpracy pomiędzy EU a Tajwanem będzie skutkowało wzrostem eksportu po obu stronach, a w konsekwencji wzrostem poziomu zatrudnienia, zwiększeniem konkurencyjności obu gospodarek w skali globalnej, jak również korzyściami dla konsumentów. Ponadto, z rozwojem współpracy gospodarczej Tajwanu z ChRL, opartej na kompleksowych unormowaniach prawnych, wiązane są nadzieje na ułatwiony dostęp do ogromnego rynku Chin kontynentalnych.

⁴⁹ Firmy unijne brały co prawda udział w budowie metra w Kaosiungu, lecz dotychczas podmioty zagraniczne były zwykle dyskryminowane w tej sferze.