

*Tajwan w przestrzeni międzynarodowej:
współpraca sektora państwowego i prywatnego*

EWA TROJNAR

Wstęp

Zmiana reprezentacji państw chińskich w Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ) w 1971 r., z Republiki Chińskiej na Chińską Republikę Ludową (ChRL), doprowadziła do analogicznej zmiany uznania międzynarodowego przez większość państw świata¹. W 2015 r. jedynie 22. spośród nich utrzymywały stosunki dyplomatyczne z Republiką Chińską na Tajwanie, respektując politykę jednych Chin, a więc jednocześnie nie uznając rządu ChRL². Niemal pół wieku (1971–2015) funkcjonowania Tajwanu w takiej sytuacji międzynarodowej było wystarczająco długim czasem zarówno na wypracowanie, nie tylko alternatywnych metod kontaktów na szczeblu międzypaństwowym, zastępujących brak oficjalnych, jak i na stworzenie rozpoznawalnej i cenionej w świecie marki „Made in Taiwan”, bezpośrednio kojarzonej z tajwańskimi produktami oraz pozytywnie identyfikowanej z Tajwanem. Cel ten realizowano m.in. przy wykorzystaniu rosnącego dynamicznie od lat 80. potencjału gospodarczego, będącego już znacznie wcześniej troską władz, podobnie jak poprawa poziomu życia mieszkańców. Były one przy tym gwarantem stabilności społecznej, co miało polityczne znaczenie w czasie zimnej wojny – stworzyło swoistą odporność Tajwanu na komunizm. Znaczną rolę w tych procesach odegrali, aktywni na rynkach zagranicznych, prywatni przedsiębiorcy związani z Tajwanem lub z partią rządzącą (Partia Narodowa, Kuomintang, KMT). Władze kuomintangowskie traktowały zagraniczną politykę ekonomiczną priorytetowo, realizując długookresowy cel strategiczny związany z przetrwaniem państwowości i Tajwanu na arenie międzynarodowej. Wśród rozmaitych instrumentów oddziaływania, obok stosowanych standardowo narzędzi i tradycyjnie protekcjonistycznych praktyk, zwracało uwagę tworzenie instytucji wsparcia tajwańskiego biznesu za granicą. Jedynie działalność tajwańskich przedsiębiorstw w Chinach podlegała specjalnym regulacjom, choć początkowo tj. do lat 90. była ona zakazana. Współcześnie, w sytuacji, w której władze Chińskiej Republiki Ludowej nie odstępują od planów zjednoczenia wyspy

Trojnar i izolowania jej na arenie międzynarodowej, a stanowisko demokratycznego Tajwanu w tym zakresie wynika z woli jego mieszkańców, płaszczyzna gospodarcza stała się podstawą współpracy dwustronnej. Jest także gwarantem rozwoju gospodarczego Tajwanu, gdyż Chiny wraz z Hongkongiem odbierają wspólnie ok. 40% tajwańskiego eksportu³, a udział eksportu w PKP Tajwanu sięga 75%. Jednocześnie Chiny zostały największym odbiorcą tajwańskich inwestycji, których skumulowana wartość do 2015 r. przekroczyła 160 mln USD⁴. Silnie regulowany charakter oficjalnych tajwańsko-chińskich stosunków gospodarczych z jednej strony, a z drugiej – bliskość społeczna, znajomość języka, kultury i lokalnych uwarunkowań sprzyjały przedsiębiorczości Tajwańczyków w Chinach i ich nieformalnym kontaktom nawet z władzami lokalnymi, wpłynęły na specyficzne znaczenie Chin w kształtowaniu przyszłości Tajwanu⁵.

Głównym celem artykułu jest zbadanie współpracy tajwańskiego sektora państwowego z prywatnym w obszarze tych aspektów zagranicznej polityki ekonomicznej, które miały na celu utrzymanie obecności i aktywności Tajwanu w świecie w sytuacji kurczącej się jego przestrzeni międzynarodowej w latach 1971–2015. Cele szczegółowe uwzględniają niejednorodny charakter tej polityki. Z uwagi na specyficzny charakter stosunków Tajwanu z Chinami, międzynarodową politykę wsparcia tajwańskiego biznesu można bowiem podzielić na dwa obszary, rządzące się odmiennymi wytycznymi. Pierwszy z nich wyłącza Chiny, a drugi koncentruje się na nich. Podczas gdy na rynkach międzynarodowych działalność tajwańskich przedsiębiorców była wydatnie wspierana przez państwo czego przykładem jest jej instytucjonalizacja, o tyle w Chinach, gdzie było to niemożliwe z powodów politycznych, rządziła się odrębnymi regułami. Doprowadziło to do sytuacji, w której tajwańscy biznesmeni, pomimo braku instytucjonalnego wsparcia państwa, podejmowali działalność w Chinach na szeroką skalę.

Problemem badawczym, do którego odnosi się artykuł, jest zagadnienie wpływu polityki państwa, przez z jednej strony tworzenie instytucji wspierania tajwańskiego biznesu zagranicznego, a z drugiej ich brak na rynku chińskim, na ocenę sytuacji międzynarodowej Tajwanu w latach 1971–2015. W nurcie neoliberalnym odwołuje się ona do koncepcji współzależności, którą Robert Keohane i Joseph S. Nye w książce *Power and Interdependence* proponowali opisać poprzez dwa wymiary: wrażliwość (*sensitivity*) i podatność (*vulnerability*)⁶. Pierwszy z nich odnosił się do oceny stopnia oddziaływania na podmiot wydarzeń zewnętrznych. Drugi oznaczał skalę zmian i wielkość kosztów przezeń ponoszonych w celu wdrożenia działań zaradczych,

aby przeciwdziałać skutkom zaistniałej zmiany⁷. Pierwszy wiązał się z reakcjami w początkowym okresie, a drugi w dłuższym⁸.

*Tajwan
w przestrzeni...*

Ekonomiczne aspekty polityki zagranicznej Tajwanu

Uznanie Chińskiej Republiki Ludowej za jedynego reprezentanta narodu chińskiego w ONZ w 1971 r. wskazało drastyczną zmianę pozycji Republiki Chińskiej w świecie, która wymagała od władz w Tajpej podjęcia natychmiastowych decyzji w obawie o utrzymanie państwowości i terytorium. Początkowo władze reagowały drastycznie, gdyż z państwami, które zdecydowały się na uznanie ChRL, zrywano stosunki dyplomatyczne. Polityką tą objęte były przede wszystkim państwa komunistyczne, gdyż w ten sposób przeciwstawiano się ideologii i polityce ChRL. W odniesieniu do kontaktów gospodarczych nie stosowano tak radykalnych środków, gdyż nie wymagały one wyłącznie oficjalnych modeli współpracy. Przykładowo Japonia, nawiązując stosunki dyplomatyczne z ChRL w 1972 r., a będąc wówczas partnerem strategicznym Tajwanu, nie wycofała się ze współpracy na płaszczyźnie gospodarczej. W konsekwencji, już w latach 90. Japonia stała się największym inwestorem zagranicznym na Tajwanie, w czym prześcigała nawet Stany Zjednoczone. Udział Japonii w tajwańskim eksporcie sięgał wówczas kilkunastu procent (zob. TABELA I).

W II połowie lat 70. podjęto walkę o utrzymanie pozycji międzynarodowej Tajwanu w takich obszarach jak: gospodarka, kultura i nauka, gdy kontakty polityczne były ideologicznie niemożliwe. Sprzyjała temu troska o zbudowanie wizerunku państwa wspierającego rozwój społeczno-gospodarczy, przy czym warto pamiętać, że Kuomintang rządził Tajwanem w sposób autorytarny. W sprawach zagranicznych priorytetowo traktowano kontakty z przebywającymi poza granicami etnicznymi Chińczykami, szczególnie jeśli sympatyzowali z KMT. Rozwijano kontakty quasi-dyplomatyczne i nieoficjalne. Na Tajwanie afiliowały się, alternatywne do państwowych, biura prywatnych organizacji z zagranicy przejmujących formalną stronę kontaktów bilateralnych. Analogicznie postępował rząd w Tajpej. Najbardziej wyszukany przykład uregulowania tego typu relacji, w sytuacji nawiązywania przez państwa stosunków dyplomatycznych z ChRL, było uchwalenie przez Kongres Stanów Zjednoczonych 29 marca 1979 r., Ustawy o stosunkach z Tajwanem (Taiwan Relations Act, TRA), a więc oparcie stosunków tajwańsko-amerykańskich na wewnętrznym prawie Stanów Zjednoczonych. TRA legalizowała dalszą współpracę obydwu rządów we wszystkich obszarach⁹.

TABELA 1. *Udział wybranych partnerów handlowych Tajwanu w eksporcie w latach 1970-2015*

	1970	1980	1990	2000	2010	2015
Chiny	0,0%	0,0%	0,0%	2,8%	28,0%	25,4%
Hongkong	9,2%	7,8%	12,7%	21,1%	13,7%	13,5%
Japonia	14,6%	11,0%	12,4%	11,2%	6,5%	6,8%
Stany Zjednoczone	38,1%	34,1%	32,3%	23,5%	11,4%	12,1%

Źródło: dane za lata 1970, 1980 i 1990: Council for Economic Planning and Development, Taiwan Statistic Data Book [w:] *Competing Economies: America, Europe, and the Pacific Rim*, U.S. Government Printing Office, Washington 1991, s. 304; dane za lata 2000, 2010 i 2015: *Trade Statistics*, Bureau of Foreign Trade, Republic of China (Taiwan), <http://cus93.trade.gov.tw/ENGLISH/FSCE/> (18 II 2016).

Reorientacja Stanów Zjednoczonych w stronę Chińskiej Republiki Ludowej zbudowała na decydentach w Tajpej przeświadczenie, że polityka zagraniczna powinna mieć przede wszystkim na celu przetrwanie i hamowanie izolacji międzynarodowej Tajwanu. Sukces gospodarczy Tajwanu w latach 80., mierzony wzrostem na średnim poziomie ponad 7% PKB, sprzyjał rozwijaniu tego typu założeń poprzez nieformalne kontakty z sojusznikami. Rynek amerykański odgrywał tu kluczową rolę, gdyż trafiało na niego ponad 30% tajwańskiego eksportu (zob. TABELA 1). Innym przykładem takich działań były zakupy amerykańskiej broni, pomimo iż w tamtym czasie pogrzebano już marzenia o zdobyciu kontynentu i utrzymywano zdolność obronną. Wydatki zbrojeniowe miały wymiar strategiczny, krzyżowały plany Chin rozbicia sojuszu tajwańsko-amerykańskiego.

Pragmatyczne podejście do polityki zagranicznej przejawiało się naturalnie w sferze gospodarczej. Zadania zagranicznej polityki ekonomicznej były podporządkowane ogólnym celom w polityce zagranicznej, przy tym rozumiano je bardzo szeroko, na co pozwalała tworząca się nadwyżka handlowa i rezerwy walutowe¹⁰. Na przekór chińskim planom izolacji międzynarodowej Tajwanu tworzono pozarządowe przedstawicielstwa gospodarcze, których celem było wspieranie tajwańskiego handlu zagranicznego. Zręby tamtych struktur funkcjonują współcześnie.

Kontakty z Chinami były podporządkowane odmiennym wytycznym. Na chińską propozycję „Odezwa do Rodaków z Tajwanu” z 1 stycznia 1979 r. m.in. ustanowienia bezpośrednich połączeń: transportowych, pocztowych i handlowych pomiędzy kontynentem a wyspą, władze Tajwanu zareagowały ostrym sprzeciwem, nie godząc się na kontakty, negocjacje i kompromis¹¹. Grupą Tajwańczyków, która

w tej sytuacji nie pozostała obojętna na kurs polityczny byli przedsiębiorcy. W otwierających się na świat Chinach widzieli przede wszystkim nowe możliwości biznesowe. Pozyskaniem tajwańskiego kapitału społecznego i finansowego interesowało się także kierownictwo Komunistycznej Partii Chin doceniające osiągnięcia gospodarcze wyspy. Nieprzypadkowo pierwsze cztery specjalne strefy gospodarcze zlokalizowano na wschodnim wybrzeżu w sąsiedztwie Hongkongu, Makau i Tajwanu. W sytuacji zakazu bezpośrednich kontaktów, przedsiębiorcy z Tajwanu wypracowali alternatywne metody współpracy z Chinami – m.in. przez Hongkong, Singapur czy raje podatkowe, gdzie lokowali oddziały swoich przedsiębiorstw. Podobnie funkcjonował transport morski i lotniczy. Utrudnienia te doprowadziły do szerzenia się nielegalnych praktyk gospodarczych.

Postępująca na świecie w latach 80. demokratyzacja, w którą wpiły się przemiany polityczne na Tajwanie, sprzyjała poszerzeniu jego ograniczonej przestrzeni międzynarodowej. Przede wszystkim otwierała nowe możliwości współpracy z państwami postkomunistycznymi, którą z powodów ideologicznych wykluczono w poprzednich dekadach. Politykę zagraniczną tamtych lat charakteryzowała zarówno aktywność międzynarodowa, jak i pragmatyzm. Przemiany na Tajwanie sprzyjały zarówno władzom, jak i przedsiębiorcom prywatnym, między którymi tworzyła się relacja symbiotyczna. Z jednej strony, biznesmeni korzystali z możliwości instytucjonalnego wsparcia państwa przy wchodzeniu na zagraniczne rynki, szczególnie że nie szcędzono środków finansowych na realizację tych celów. Z drugiej, władze korzystały z pomocy przedsiębiorstw tam, gdzie argumenty gospodarcze pozostawały wciąż priorytetem. Zmieniały się także potrzeby rozwijającej się dynamicznie gospodarki. Rozwój technologiczny sprzyjał stopniowemu odchodzeniu od pracochłonnej produkcji przemysłowej. Dogodnym miejscem przeniesienia jej, z uwagi na niskie koszty pracy i surowców, były Chiny.

Stopniowo ewoluowała także polityka względem ChRL. Panowało przekonanie o konieczności ostrożnego i powolnego otwarcia na kontynent. Powołano dwie kluczowe instytucje odpowiedzialne za jej planowanie – 28 stycznia 1991 r. utworzono Radę ds. Chin Kontynentalnych Yuanu Wykonawczego (Executive Yuan's Mainland Affairs Council, MAC) i realizację – 17 lutego 1991 r. Fundację Wymiany przez Cieśninę (Straits Exchange Foundation, SEF). Przewodniczącym SEF został prominentny biznesmen Koo Chen-fu, który koordynował kontakty z Chińczykami z bliźniaczej instytucji – Stowarzyszenia ds. Stosunków w Cieśninie Tajwańskiej (Association for Relations Across the Taiwan Strait, ARATS), powołanej przez władze ChRL w grudniu 1991 r. Przełomowym osiągnięciem SEF

Trojnar i ARATS było oficjalne spotkanie przewodniczących Koo Chen-fu i Wang Daohan w Singapurze 27 kwietnia 1993 r. Spotkania te, a także konsultacje na różnych szczeblach, kontynuowano do 1998 r., podczas których zawierano pierwsze dwustronne porozumienia, które trudno nazwać udogodnieniami we wciąż wrogich stosunkach dwustronnych. Prawdziwymi beneficjentami ożywienia stosunków dwustronnych byli przedsiębiorcy z Tajwanu. Gdy w 1987 r. zniesiono stan wojenny, złagodzone także przepisy dotyczące przemieszczania się oraz przewozu środków pieniężnych¹². W latach 90. władze w Tajpej zezwoliły im na prowadzenie działalności gospodarczej w Chinach, którą jednak chciały ściśle kontrolować. Dla tajwańskich przedsiębiorstw było to i tak sporym ułatwieniem porównując alternatywy tj. inwestowanie w Chinach poprzez zagraniczne oddziały swoich przedsiębiorstw¹³. Zyski z prowadzenia działalności na kontynencie były tak atrakcyjne, że przedsiębiorcy zabiegali u władz o prowadzenie dalszych negocjacji na rzecz liberalizacji stosunków. Te jednak były związane z decyzjami politycznymi. W latach 90. promowano alternatywny kierunek w ramach polityki *Go South*, która koncentrowała uwagę na Azji Południowo-Wschodniej. Ponadto zaognienie stosunków z Chinami, będące wynikiem polityki prezydenta Lee Teng-huia w okresie jego ostatniej kadencji (1996–2000), doprowadziło do zerwania rozmów Koo–Wang.

Postępów w negocjacjach nie przyniosła także prezydentura Chen Shui-biana z Demokratycznej Partii Postępowej (DPP), która utrzymywała separatystyczną retorykę (2000–2008). Nie zdołało to powstrzymać dalszego rozwoju potencjału biznesowego pomiędzy Tajwanem a Chinami. Wymownym zapisem ewolucji współpracy dwustronnej stały się obroty handlowe, których zestawienie w kolejnych dekadach prezentuje TABELA 1. Znacząca poprawa obrotów w Cieśninie Tajwańskiej miała miejsce już w XXI w., kiedy najpierw Chiny w 2001 r., a później Tajwan w 2002 r., uzyskały członkostwo w Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation, WTO)¹⁴. Wynikającą z członkostwa liberalizacją handlu, na obu rynkach – chińskim i tajwańskim, objęto ochronne taryfy importowe, co wkrótce zaowocowało wzrostem obrotów handlowych. Sprzyjało temu otwarcie tzw. trzech mini połączeń pomiędzy Tajwanem a Chinami, na które zdecydowały się tajwańskie władze 1 stycznia 2001 r. Wprowadzono wówczas bezpośrednie usługi pocztowe, transport i handel na skalę lokalną między tajwańskimi Kinmen i Matsu a chińskimi Xiamen, Mawei i Quanzhou.

Dopiero dojście do władzy Kuomintangu w 2008 r. przyniosło dalszą liberalizację i wznowienie dialogu na linii SEF–ARATS. W dniu 15 grudnia 2008 r. otwarto bezpośredni transport lotniczy, morski

i usługi pocztowe, tzw. trzy połączenia. Prowadzono negocjacje porozumienia o współpracy gospodarczej. Działania te wpisywały się w politykę zagraniczną prezydenta Ma Ying-jeou (2008–2015), którą cechowała elastyczność i pragmatyzm. 29 czerwca 2010 r. szefowie SEF i ARATS Chiang Ping-kun i Chen Yunlin zawarli Porozumienie Ramowe o Współpracy Gospodarczej (Economic Co-operation Framework Agreement, ECFA), które z jednej strony wzbudzało kontrowersje na Tajwanie i silny sprzeciw opozycyjnej DPP, z drugiej cieszyło się poparciem przedsiębiorstw czerpiących zyski z prowadzenia działalności na kontynencie i było przełomowym sukcesem KMT. ECFA jako umowa wprowadzająca zasady wolnego handlu w uzgodnionych sektorach, określana się mianem wczesnych zbiorów (*early harvest*), zakładała stopniową redukcję stawek celnych: z 7,5% przez 5% i 2,5% do zera po stronie tajwańskiej dla 267 chińskich produktów oraz z 15% przez 10% i 5% do zera po stronie chińskiej dla 539 tajwańskich produktów¹⁵.

Zawarcie porozumienia ECFA wpłynęło także na wizerunkowe zmiany w sferze dyplomatycznej. Otóż przedstawicielstwu tajwańskiemu w Hongkongu – Chung Hwa Travel Service zmieniono nazwę na Taipei Economic and Cultural Office in Hong Kong, a w Tajpej powstało Hong Kong Economic, Trade, and Cultural Office (Taiwan). Podobnym przemianom poddano przedstawicielstwo w Makau¹⁶.

Sukcesy międzynarodowe władz Tajwanu były jednak większe i nie będzie przesadą wiązanie ich z ociepleniem relacji z Chinami. W 2011 r. zawarto porozumienie ws. współpracy w zakresie promocji inwestycji z Japonią (Arrangement between the Association of East Asian Relations and the Interchange Association for the Mutual Cooperation on the Liberalization Promotion and Protection of Investment; 22 września 2011 r.). Sukcesem zakończyły się negocjacje w 2013 r., doprowadzono do podpisania kolejnych umów o wolnym handlu z Singapurem i Nową Zelandią, a więc państwami, które nie utrzymują oficjalnych stosunków dyplomatycznych z Tajwanem (Agreement between Singapore and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Jinmen and Mazu on Economic Partnership, ASTEP; 7 listopada 2013 r.; Agreement between New Zealand and the Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Jinmen, and Mazu on Economic Cooperation, ANZTEC; 10 lipca 2013 r.).

Postępująca liberalizacja handlu zagranicznego oraz zacieśnianie bezpośrednich kontaktów z Chinami osłabiły znaczenie tradycyjnych rynków eksportowych tj. japońskiego i amerykańskiego. W 2015 r. udział Japonii w eksporcie wyniósł około 6%, a Stanów Zjednoczonych 12% (por. TABELA 1).

Do lat 70. formalne stosunki gospodarcze Tajwanu utrzymywane były głównie przez sieć placówek dyplomatycznych w świecie. Stopniowe wypowiedzianie oficjalnych stosunków dyplomatycznych, których cezurą był 1971 r., doprowadziło do wypracowania nowych i elastycznych metod prowadzenia polityki zagranicznej, co już zostało wspomniane wyżej. Jej upowszechnianie otworzyło Tajwan na *quasi*-dyplomację – współcześnie tajwańskie przedstawicielstwa funkcjonują w 49 państwach świata, obok 22 oficjalnych placówek¹⁷. Ministerstwo Spraw Gospodarczych (Ministry of Economic Affairs, MOEA) prowadzi w nich działy, które zajmują się współpracą gospodarczą.

Działania placówek dyplomatycznych i przedstawicielstw w zakresie promocji wzajemnego handlu i inwestycji wspierają zagraniczne oddziały Tajwańskiej Rady Rozwoju Handlu Zagranicznego (Taiwan External Trade Development Council, TAITRA). TAITRA została utworzona 1 lipca 1970 r., pierwotnie jako Chińska Rada Handlu Zagranicznego (Chinese External Trade Development Council, CETRA), przez Biuro Handlu Zagranicznego w strukturze Ministerstwa Spraw Gospodarczych we współpracy ze stowarzyszeniami przemysłowymi oraz organizacjami komercyjnymi jako organizacja *non-profit*, której głównym celem była promocja handlu zagranicznego. Warto zauważyć elastyczność podejścia strony tajwańskiej do nazewnictwa oddziałów zagranicznych. Tam, gdzie było to polityczną przeszkodą, to z nazw oddziałów usuwano przymiotnik „chiński”, tak jak zmieniono nazwę samej instytucji w 2004 r., oficjalnie zastrzegając kierowanie się jedynie celami biznesowymi¹⁸.

Współcześnie cele działalności TAITRA szczegółowo dotyczą: pomocy tajwańskim przedsiębiorstwom i producentom w zdobywaniu rynków zagranicznych; ścisłej współpracy z rządem Tajwanu w celu promocji międzynarodowego handlu; doradztwa we współpracy gospodarczej i kojarzenia przedsiębiorstw tajwańskich z zagranicznymi partnerami. TAITRA prowadzi usługi w zakresie informacji handlowych, badań rynkowych, obsługi misji handlowych oraz marketingu strategicznego. W ostatnim obszarze jest ściśle podporządkowana celom państwa, a więc promuje i wzmacnia markę¹⁹. O skali działania TAITRA może świadczyć fakt, że w 2015 r. w 60 swoich oddziałach rozsianych po całym świecie zatrudnia ponad 600 specjalistów. Szczególną rolę odgrywają biura TAITRA w Chinach, które jednak zostały otwarte dopiero w 2012 r.²⁰

Działania TAITRA w zakresie wystawienniczym wspiera Taipei World Trade Center (TWTC). TWTC zainaugurowało działalność

na przełomie 1985 i 1986 r. w Tajpej. W ciągu zaledwie kilku lat pod auspicjami tej organizacji otwarto hotel, budynek biurowy i centrum kongresowe. Infrastruktura ta okazała się jednak niewystarczająca do potrzeb i możliwości tajwańskiego handlu zagranicznego, dlatego w latach 2005–2008 zrealizowano kolejny projekt uruchomienia nowego centrum wystawienniczego wraz z infrastrukturą, które jest na bieżąco rozbudowywane.

Godna uwagi jest także inna inicjatywa rządowa, na podstawie której w 1998 r. powołano zrzeszenie tajwańskich izb handlowych w świecie (World Taiwanese Chambers of Commerce, WTCC). Organizacja ta została utworzona we współpracy z chińską diasporą z zagranicznych izb handlowych jako organizacja typu *non-profit*. WTCC koordynowała współpracę tajwańskich izb handlowych poszczególnych kontynentów zorganizowanych już w pierwszej połowie lat 90., zrzeszając kilkadziesiąt tysięcy członków. Silną grupę stawowi azjatycka tajwańska izba handlowa. Jej działalność już w latach 90. służyła celom państwowym poprzez organizację spotkań w regionie, co stwarzało podstawę do wyjazdów zagranicznych dla wysokich rangą przedstawicieli rządu i ich spotkania z zagranicznymi partnerami, w sytuacji braku bezpośrednich kontaktów na szczeblu państwowym. W procesie tym ważną rolę odgrywali tajwańscy przedsiębiorcy, najczęściej przemysłowcy tzw. *tycoon* zainteresowani inwestycjami zagranicznymi. Władze w Tajpej, w realizacji zamierzeń polityki zagranicznej, stały się zdane na negocjowanie nie tylko z innymi rządami, ale także z *tycoon*²¹.

Na Tajwanie funkcjonuje wiele organizacji pozarządowych o charakterze zrzeszeń producentów różnych branż, które współpracują z władzami. Kilka z nich ma swoje korzenie w Chinach, a zostały przeniesione na Tajwan wraz z ewakuacją Kuomintangu w 1949 r. Wpływową organizacją jest Chinese National Association of Industry and Commerce (CNAIC) założona w 1952 r., pierwsza na skalę narodową izba przemysłowa i handlowa. Statutowym celem CNAIC było wspieranie rozwoju zgodnie z polityką ekonomiczną państwa. Zadania CNAIC ewoluowały w kierunku promocji międzynarodowych stosunków gospodarczych. Koncentrowano uwagę na rynkach państw, które nie utrzymywały oficjalnych stosunków z Tajwanem. Osiągnięcia CNAIC wykraczały jednak poza działalność statutową. Negocjowano nawet porozumienia z innymi państwami w zakresie ochrony inwestycji, upraszczania stawek celnych i procedur wizowych. Współcześnie działalność CNAIC koncentruje się na promocji wzrostu innowacyjności w tajwańskim przemyśle i handlu, w celu utrzymaniu zrównoważonego rozwoju gospodarczego zgodnie z globalnymi trendami²².

We współpracy sektora państwowego i prywatnego istotną rolę odgrywają również *Taishang* – tajwańscy biznesmeni w Chinach. Szacuje się, że współcześnie od 1,5 do 2 mln Tajwańczyków mieszka i pracuje na kontynencie²³. Powszechnie określa się ich mianem *Taishang* (台商), które w literaturze zachodniej tłumaczy się jako tajwańskich biznesmanów, czasem także z dopiskiem – na kontynencie (*Taiwanese business people*²⁴, – *on the mainland*²⁵) albo przedsiębiorcy z Tajwanu (*Taiwan-basen entrepreneurs*²⁶). Nie będzie przesadną próbą przypisania tej grupie kluczowego znaczenia w stosunkach chińsko-tajwańskich ze względu na skalę i zasięg działania, chociaż nie posiada ona formalnych struktur. Brak tego typu organizacji, integrującej i wspierającej działalność biznesową Tajwańczyków, wynika ze sprzeciwu strony chińskiej, co jednocześnie wpływa na wiązanie spraw *Taishang* z polityką Chińskiej Republiki Ludowej względem Tajwanu.

Pojawienie się *Taishang* datuje się na lata 80., kiedy w prowincji Guangdong lokowali oni swoje pierwsze inwestycje. Byli to głównie właściciele tajwańskich małych i średnich firm, których celem było obniżenie kosztów prowadzenia fabryk tekstyliów, obuwia i drobnego sprzętu elektronicznego. Inwestycje Tajwańczyków na kontynencie nabrały rozmachu w XXI w. Wówczas inwestowano w produkcję przemysłu wysokiej technologii. Wynikało to z kalkulacji ekonomicznych, stanu rozwoju tajwańskiej gospodarki i nowych możliwości, jakie przyniosło wejście Chin i Tajwanu do WTO, a później otwarcie bezpośrednich połączeń w 2008 r. Wartość tajwańskich inwestycji na kontynencie podkreśla znaczenie *Taishang* i Tajwanu w Chinach.

Podsumowanie

Aktywność Tajwanu w przestrzeni międzynarodowej pozostaje w ścisłej zależności z interesem narodowym definiowanym przez władze w Tajpej. W drugiej połowie XX w. jego ujęcie ulegało znaczącej ewolucji: od starań o odzyskanie chińskich terytoriów na kontynencie i zjednoczenie Chin pod sztandarem Republiki Chińskiej, poprzez jej przetrwanie na wyspie, po wielopłaszczyznowy rozwój, który skutkowałby wykształceniem się nowych i alternatywnych rozwiązań odzwierciedlających zmieniające się potrzeby państwa. Współcześnie, władze w Tajpej wykształciły alternatywne metody współpracy międzynarodowej w sytuacji ograniczonych państwowości. Dotychczasowe osiągnięcia Tajwanu w przestrzeni międzynarodowej są jednak nie tylko wynikiem działań organów państwowych, w ramach realizowanej przez nie polityki. Należy bowiem podkreślić, iż wspierającą rolę w tym obszarze odgrywają przedsiębiorstwa prywatne. Współzależność sektora państwowego i prywatnego, cho-

ciaż pełna ułomności, pozostaje gwarantem dalszego rozwoju zamożności wyspy i zapewnienia jej bezpieczeństwa. Leży to jednocześnie w interesie największego rywala Tajwanu – Chin, które także odegrały ważną rolę w poszerzeniu przestrzeni międzynarodowej wyspy. Na własnym obszarze od lat 90. tworzyły warunki prowadzenia działalności gospodarczej dla tajwańskich przedsiębiorców, w 2010 r. związały się z Tajwanem umową o liberalizacji handlu, a dzięki ociepleniu stosunków dwustronnych po 2008 r. nie przeciwstawiły się nowym inicjatywom międzynarodowym w sferze gospodarczej, które Tajwan realizuje z państwami uznającymi ChRL.

W odniesieniu do teoretycznych wymiarów współzależności należy stwierdzić, że Tajwan charakteryzuje duża wrażliwość na arenie międzynarodowych z uwagi na silne uzależnienie jego gospodarki od eksportu, a więc aktywności i skuteczności tajwańskich przedsiębiorstw za granicą. Cecha ta poddana jest geograficznej dystrybucji, stąd wrażliwość w stosunkach Tajwanu z Chinami jest wyjątkowo wysoka, a z pozostałymi państwami mniejsza, co jednak współcześnie nie zmienia całościowej oceny wysokiej wrażliwości. Aktywność tajwańskich przedsiębiorców w Chinach sprzyja wysokiej podatności Tajwanu na politykę ze strony władz ChRL, co prowadzi do niekorzystnego dla samodzielności Tajwanu na arenie międzynarodowej wzmocnienia asymetrycznej współzależności w relacjach z Chinami. Z tego powodu *Taishang* należy uznać za ważny czynnik prosperity Tajwanu. Instytucje wspierające tajwański biznes zagraniczny, obok swych statutowych działań, wpływają na kształtowanie wizerunku Tajwanu, odgrywając tym samym ważną rolę w procesie zmniejszenia jego wrażliwości i podatności.

PRZYPISY

1. W wyniku przegranej z komunistami wojny domowej na kontynencie w 1949 r., władze kuomintangowskie Republiki Chińskiej (Partia Narodowa, Kuomintang, KMT) ewakuowały się na Tajwan. W dniu 1 października 1949 r. w Pekinie proklamowano powstanie Chińskiej Republiki Ludowej. W artykule przyjęto stosowanie nazwy geograficznej wyspy, a więc Tajwan, wymiennie z nazwą państwową Republika Chińska na Tajwanie, a obszar na kontynencie to inaczej Chiny czyli Chińska Republika Ludowa (ChRL).
2. W 2015 r. uznanie międzynarodowe Republiki Chińskiej na Tajwanie deklarowały: Burkina Faso, Suazi, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Belize, Dominikana, Gwatemala, Haiti, Honduras, Nikaragua, Panama, Paragwaj, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny, Salwador, Kiribati, Nauru, Palau, Tuvalu, Wyspy Marshalla, Wyspy Salomona i Stolica Apostolska.
3. W 2015 roku było to 38,9% w 2015 r. – według danych tajwańskich służb celnych tj. Directorate General of Customs Administration, Ministry of Finance. Stro-
na chińska raportuje niższe wielkości.

4. Wartość inwestycji zagranicznych zatwierdzonych do realizacji w Chinach w latach 1992–2015 wyniosła 166,9 mld USD. Źródła chińskie podają znacznie niższe wartości na poziomie 62,89 mld USD na koniec stycznia 2016 r.: Rozbieżności w skali jednego roku przedstawiają się następująco: przykładowo w 2015 r. według danych tajwańskich wartość inwestycji w Chinach wyniosła 10,9 mld USD, podczas gdy według źródeł chińskich – 4,41 mld USD. *D-6 Approved Indirect Mainland Investment*, Ministry of Economic Affairs, Republic of China (Taiwan), http://www.moea.gov.tw/Mns/dos_e/content/ContentLink.aspx?menu_id=6748 [dostęp: 28.02.2016 r.]; *Statistics of Mainland-Taiwan Trade and Investment in January 2016*, Ministry of Commerce, People's Republic of China, 26 II 2016, <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/lanmubb/hkmacaotaiwan/201602/20160201263467.shtml> [28.02.2016]; *Statistics of FDI in China in January-December 2015*, Ministry of Commerce, People's Republic of China, 22 I 2016, <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/201602/20160201260821.shtml> [dostęp: 28.02.2016 r.].
5. Stosunki chińsko-tajwańskie nie są naturalnie jedynym wymiarem przyszłości wyspy w sferze międzynarodowej. Kształtują je także Stany Zjednoczone, z którymi Tajwan był silnie związany podczas zimnej wojny. Tajwan utrzymał swoje strategiczne znaczenie w polityce zagranicznej USA nawet po wypowiedzeniu mu stosunków dyplomatycznych na rzecz Chińskiej Republiki Ludowej, co miało miejsce 1 stycznia 1979 r. Z tego powodu zasadnym jest badać stosunki międzynarodowe w Cieśninie Tajwańskiej w płaszczyźnie trójstronnej: ChRL – Tajwan – USA.
6. R.O. Keohane, Joseph S. Nye, *Power and Interdependence*, Scott, Foresman and Company, Greenview 1989.
7. Ibidem, s. II. W polskiej literaturze naukowej funkcjonuje także alternatywne tłumaczenie tj. czułość (*sensitivity*) i wrażliwość (*vulnerability*), które równie dobrze oddaje dwoisty charakter współzależności. Por. J. Czaputowicz, *Teorie stosunków międzynarodowych. Krytyka i systematyzacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 219.
8. J. Czaputowicz, op. cit., s. 218.
9. *Taiwan Relations Act*, 10 IV 1979 r., United States Code, www.taiwandocuments.org [dostęp: 28 IV 2016 r.].
10. E. Trojnar, *Tajwan. Dylematy rozwoju*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2015, passim.
11. *Message to Compatriots in Taiwan*, 1 I 1979, <http://www.china.org.cn/english/7943.htm> [dostęp: 28.02.2016 r.].
12. Szerzej zob. Hsing You-tien, *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection*, Oxford University Press, New York 1998.
13. Szerzej zob. Ł. Gacek, E. Trojnar, *Pokojowe negocjacje czy twarda gra. Zarys stosunków ponad Cieśniną Tajwańską*, Księgarnia Akademicka, Kraków 2012 s., 84–87.
14. Z uwagi na problematyczny status Republiki Chińskiej, Tajwan został przyjęty do WTO jako Oddzielny Obszar Celny Tajwanu, Penghu, Kinmen i Matsu (Chiński Tajpej) (Separate Customs Territory of Taiwan, Penghu, Kinmen and Matsu (Chinese Taipei)).
15. *Early Harvest List for Trade in Goods and Tariff Reduction Arrangements*, Mainland Affairs Council, Republic of China (Taiwan), 7 V 2010, <http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=85851&ctNode=5921&mp=3> (28 II 2016). Szerzej na temat roli ECFA w stosunkach chińsko-tajwańskich zob.: R. Tuszyński, *Polityczny*

i ekonomiczny wymiar ECFA – jego znaczenie dla zjednoczenia obu części Chin, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2013.

16. *The Republic of China Yearbook 2012*, Executive Yuan, Republic of China (Taiwan), Taipei, 2012, s. 88.
17. Tajwan posiada także stałą misję przy Światowej Organizacji Handlu, której jest członkiem od 2002 r. Ministry of Foreign Affairs, Republic of China (Taiwan), www.mofa.gov.tw [dostęp: 28 II 2016 r.].
18. Jassie Ho, „CETRA drops «China» from name”, *Taipei Times*, 6 I 2004, <http://www.taipetimes.com>, [dostęp: 2I II 2015 r.].
19. Taiwan External Trade Development Council www.traitra.gov.tw [dostęp: 28.02.2016 r.].
20. Ibidem.
21. Szerzej na temat *tycoon* w Azji Południowo-Wschodniej zob. Jie Chen, *Foreign Policy of the New Taiwan: Pragmatic Diplomacy in Southeast Asia*, Edward Elgar Publishing, Northampton 2002.
22. Chinese National Association of Industry and Commerce, www.cnaic.org [dostęp: 28.02.2016 r.].
23. Kuei-fen Chiu, D. Fell, Lin Ping [red.], *Migration to and From Taiwan*, Routledge, London 2014, s. I.
24. Ibidem; G. Schubert, „The Political Thinking of the Mainland Taishang: Some Preliminary Observations from the Field”, *Journal of Current Chinese Affairs*, 2010, nr I, s. 73–110.
25. G. Schubert, Shu Keng, „«Taishang» as a Factor Shaping Taiwan’s Domestic Politics”, [w:] S. Tsang [red.], *The Vitality of Taiwan: Politics, Economics, Society and Culture*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2012, s. 140.
26. S. Rigger, „Taiwanese Business in Mainland China: From Domination to Marginalization”, [w:] P. I. Crookes, J. Knoerich [red.], *Cross-Taiwan Strait Relations in an Era of Technological Change: Security, Economic and Cultural Dimensions*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, New York, 2015, s. 61–76.

Tajwan
w przestrzeni...