

# 两岸科技合作为何进展缓慢

熊俊莉

近几年两岸经济合作突飞猛进，贸易、投资以及产业方面都不断有新进展，但在科技方面相对滞后。两岸对科技合作的重视虽不断增强，但实际成果不多，面临市场、政策、心理等多种复杂因素的影响。

从科技合作的渠道来看，仍以间接合作为主。所谓间接合作，是指技术作为一种商品直接进行交易在两岸现阶段仍很少见，而主要是通过机器设备进出口贸易、科技厂商投资促成的技术交流与合作，是一种浅层的、不完全的技术合作关系。但当前国际或区域间科技合作更趋向于以一种直接的方式进行，即进行专利授权、技术转移。目前，两岸直接进行技术交易的案例基本空白。

从科技合作的主体来看，仍以大型科技厂商为主。多年来两岸科技厂商在生产制造领域形成分工合作的产业链，这些厂商间的科技合作并不少见。但事实上，对外部技术需求最大的是中小企业，大厂商一般都建有自己的研发中心、技术支持中心，为制造生产、售后服务提供帮助，但中小企业既缺乏资金支持也没有技术能力，因此才更需要进行科技合作。目前，两岸中小企业在各自的技术交易平台、技术中介机构的帮助下能获得一些技术，但两岸技术交易平台和制度尚未建立。另一方面，两岸科研机构、高校的科技实力也未得到很好的运用。

两岸科技合作之所以很难推进，大致有以下几个原因：

**第一，环境和动力因素。**随着两岸经济关系发展，经济合作中一些深层次的矛盾和问题逐渐暴露，两岸经济合作进入“深水区”。在此背景下，两岸科技合作的困难也随之增大。一方面，传统的以贸易和投资为媒介的科技合作受到冲击。目前两岸科技合作大多以产业合作为平台，以竞争性逐渐明显的制造业为主，但两岸产业合作正面临竞争性增强、试点效果不佳等挑战。另一方面，新的科技合作动力建立在创新科技合作的内容、制度等基础上，但这些合作领域更敏感，在当前岛内对两岸经济合作的态度由热趋冷，担心台湾经济过于依赖大陆的氛围下，新形式的深层次的两岸科技合作很难开展。

**第二，心理和政策因素。**在两岸科技实力对比已经发生较大变化的背景下，台湾岛内仍对“技术领先大陆”过分自信，以致制定政策时仍以“防止技术外流大陆”为主要思路，比如限制高世代面板厂投资大陆、限制陆资不能投资 IC 设计业、鼓励外资赴台投资设立研发中心但排除陆资等，台湾当局这些举措极大地限制了“民间”企业科技合作的空间。事实上，大陆企业的科技实力早已突飞猛进，两岸的技术实力也有此消彼涨之势。目前，大陆与台湾在 4G 通讯领域的专利数量分别为 1247 件和 89 件，大陆仅次于美国排名第二，专利数量是台湾的

10 倍有余。大陆通讯领域的龙头厂商华为技术有限公司在国内申请的专利已超过 4 万件，其中主要是发明专利（约占 96%）。

**表 1 全球 4G 通讯“标准必要专利”比较**

序位	国家（地区）	专利数量
1	美国	1661
2	中国	1247
3	南韩	1062
4	日本	678
5	芬兰	612
6	瑞典	399
7	台湾	89
8	法国	67
9	加拿大	52
10	德国	35

资料来源：国际电信联盟 (ITU) 的统计数据

**第三，平台和制度因素。**目前，两岸科技合作平台少，需要整合两岸科技成果转化平台，建立有效的两岸技术交易市场。两岸各自都有不少科技成果转化平台，但也都存在分散、行政混乱等问题，比如台湾过去就由“国科会”、“经济部”、“农委会”等分别补助成立技转中心，大陆则各省市都有不同隶属不同功能的技术交易中心。两岸之间的高校、研究机构并不了解对方的研究方向和重点，两岸企业也很难得到对方技术成果的资讯，缺乏获得技术转移的渠道。因此，两岸需要建立共同的技术转移平台，比如浙江曾与台湾签约建立两岸首个网上技术交易平台——浙江网上技术市场“浙台专区”。但这一试点最终在促成技术转移方面成果并不明显，也没有形成可复制的经验，主要原因在于两岸企业缺乏互信和制度上的不完善：企业不敢在平台上发布真实的科技合作需求，担心被竞争对手从中提取技术情报；制度上对知识产权和企业资讯的保护也未做特殊设计。

尽管两岸科技合作的路走的并不平顺，但未来前景还是乐观的。据相关部门统计，两岸在对方申请专利、商标的数量快速增长，目前每年台湾在大陆专利申请数量超过 2 万件，而大陆在台湾专利申请也已超过 1000 件。在直接技术交易较为困难的情况下，企业技术跨境以当地专利授权形式，就类似以投资绕开贸易壁垒，未来有望成为推动两岸科技合作的重要途径。