

台湾 IT 产业祖国大陆投资格局与两岸产业分工

张冠华·

台湾 IT 产业从 90 年代中期后开始大规模外移,且外移地区越来越集中于祖国大陆地区。从时间跨度上看,台湾高科技产业赴大陆投资的态势,也由早期的单纯追求低成本外移,逐渐向市场导向型和全球布局型的积极投资转向,其在大陆的经营形态也逐渐发生转变。同时,随着台湾科技产业在祖国大陆投资集中度的提高,两岸在科技产业领域已形成初步的产业分工与合作态势。

一、台湾 IT 产业在祖国大陆的投资布局

(一)台湾科技产业赴大陆投资的缘起

台湾高科技产业赴大陆投资起步较晚。到 1989 年为止,只有三、四十家劳力密集型、技术层次低的电子零组件与消费性电子的成品组装业在大陆投资,并主要集中在东南沿海地区。从 90 年代开始,台湾信息电子产业在大陆投资逐步增加,部分电子零组件以及低价的电脑周边设备如鼠标、键盘等开始登陆,利用祖国大陆低廉的生产成本,从事加工出口。但总体来说,在 90 年代中期以前,高科技产业投资并非台商投资的主力。

台湾电子信息产业大规模前往祖国大陆投资,是在 90 年代中期以后。当时低价电脑的兴起,使整个国际 IT 产业链与跨国公司的全球经营管理模式产生了巨大的变化,对以代工生产与设计(OEM/ODM)为主的台湾 IT 产业发展模式提出了新的挑战,无论在国际竞争力、企业利润或投资机会方面,台湾 IT 产业在岛内沿续既有模式发展的空间被大大压缩,从而步入一个新的转型与升级期。由此台湾 IT 产业开始了大规模外移,并越来越多的向具有低生产成本和巨大市场潜力的祖国大陆集中。根据台工业主管部门每年发布的《制造业对外投资实况调查报告》,90 年代后期台湾信息电子产业的海外投资以祖国大陆为首选和最主要地区,1998 年调查显示前往祖国大陆投资的比例为 55.2%,此后逐年升高,到 2001 年这一比例又提高到 69.6%(参见图 1)。

从 1997 年开始,台湾电子产业赴大陆投资不仅金额大幅上升,而且逐渐成为台商投资的主力,其占台商赴大陆投资金额的比重,由 90 年代前期的不足 20%,迅速上升至 90 年代末期的 50%左右(参见图 2)。可以说,90 年代后期开始,电子信息产业已成为台商大陆投资的主力。根据台湾统计,从 1991 年到 2001 年,

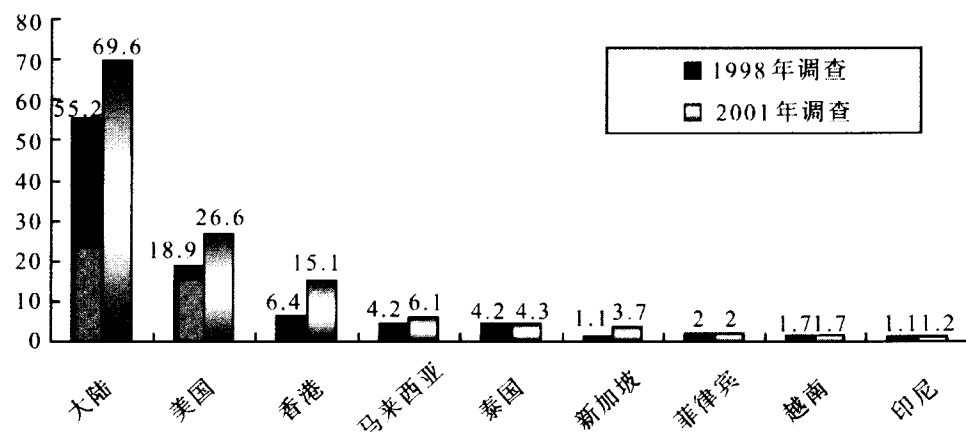
* 作者为中国社科院台湾研究所所长助理、研究员。

台湾电子电器制造业赴大陆投资共 3994 件,投资金额 60.5 亿美元,分别占同期台商赴大陆投资项目及金额的 16.5% 和 30.4%。

(二) 投资产业布局

从台湾 IT 产业赴大陆投资的产业布局看,仍以信息硬件产业为主,同时岛内科技产业的核心半导体产业也开始了在大陆的投资和产业布局。在信息硬件产业方面,从电脑整机、电脑周边、光电到零组件产业均已在大陆投资。图 3 显示,在 2000 年,台湾信息硬件产业的主力产品如台式电脑、主机板、扫描仪、监视器、光碟机等在大陆的生产均已超过五成以上,个别产品甚至高达九成。当然,这些产品主要是台湾 90 年代中期以前发展起来的主力产品,基本是目前台湾 IT 产业的中下游产品。至少在 2000 年,台湾在 90 年代后半期新兴起的主力产品如笔记本电脑、液晶显示器等尚未在大陆设立生产基地。岛内 IT 核心产业半导体产业也未在大陆投资。

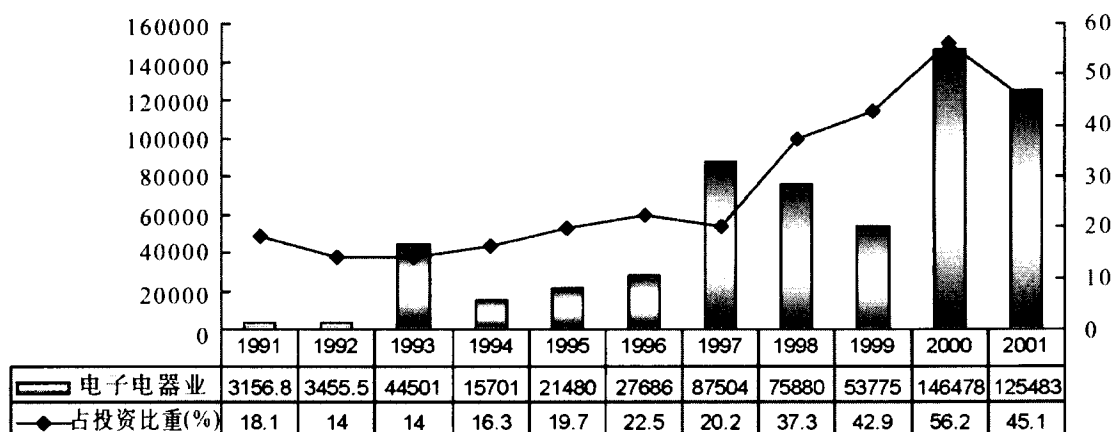
图 1 台信息电子产业海外投资地区(单位:%;复选)



资料来源:1998 年调查来自台“经济部统计处”编印,《制造业对外投资实况调查报告》,1998 年 8 月;2001 年调查来自台“经济部”网站,

<http://www.moea.gov.tw/~meco/stat/>.

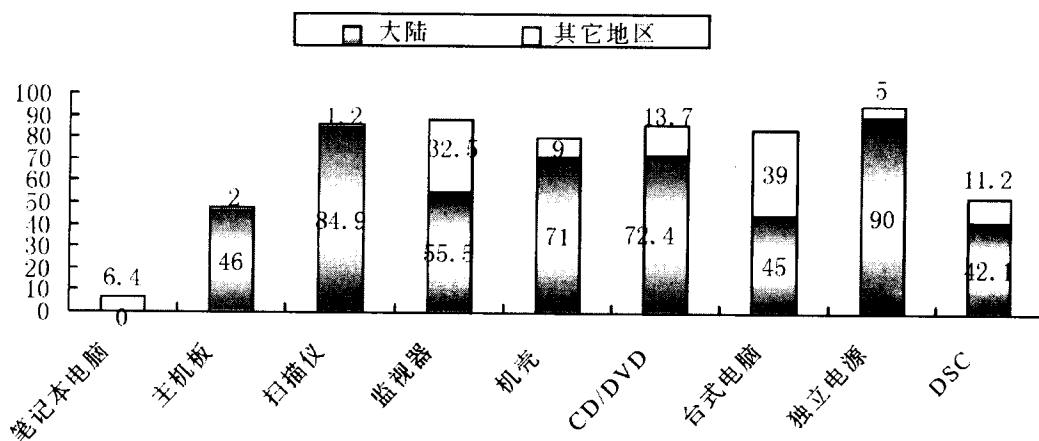
图 2 台当局核准电子产业赴大陆投资额 单位:万美元



资料来源:(台)“经济部投审会”,《投资统计月报》,2002 年 8 月。

如果说 90 年代中期以后台湾 IT 产品的外移更多的是体现在中下游产品,或在岛内已趋成熟产品的话,那么在步入 21 世纪之后,台湾 IT 产业的主力或核心产品也开始加速向大陆转移。

图 3 2000 年台湾信息硬件产品大陆生产量比重



资料来源:(台)《2000 年资讯工业年鉴》,见 <http://www.ia.org.tw/>

笔记本电脑(NB)是台湾信息硬件产业在 90 年代后半期才确立的新的优势产品,其国际市场占有率到 2000 年已迅速升高到 52.5%。从 2001 年开始,国际跨国公司要求岛内下游代工厂商加紧赴大陆投资就地供货,年底台当局也取消笔记本电脑赴大陆投资的禁令,促使台湾笔记本电脑加速向大陆转移。据台湾资策会市场情报中心(MIC)的预估,2002 年台湾笔记型电脑厂商自大陆生产出货规模将占总生产量的 37%;而实际上根据各厂商的资料,2002 年实际的笔记本电脑大陆生产比重很可能将超过 50%,产量达 800 万台^①。液晶显示器是 90 年代末期刚刚崛起的新兴产业,2001 年其产品国际市场占有率跃升至 41.1%,排名居全球第一位。在市场与成本考虑下,台湾液晶显示器产业也开始在大陆投资,岛内五大液晶显示器面板制造商在加强岛内产品升级的同时,已决定将劳力密集的后段模组厂移往长江三角洲。其中,友达苏州厂及华映吴江厂已实现规模生产^②。据台湾资讯工业策进会的估计,2002 年液晶显示器外移大陆生产比重将由 2001 年的 28.4% 增为 69.4%^③。

台湾 IT 产业的核心半导体产业也开始向外转移步伐。台湾半导体产业最早向海外投资主要集中于发达国家和地区,以追求技术和市场为主要动机。但是,2001 年开始发生的全球电子产业大幅滑坡,在传统海外市场大幅萎缩的情况下,生产能力大量闲置的岛内半导体厂商开始将目光转向新兴的大陆半导体市场。在岛内半导体厂商的强烈呼吁和压力下,台当局被迫于 2002 年宣布“小规模、低度开放”8 英寸芯片制造业赴大陆投资。2002 年下半年,台湾半导体产业的二大龙头之一台积电已与上海松江区签订投资意向书,首期将投资 11 亿美元,兴建 8 英寸 0.25 微米生产线,预计月产量将超过 4 万片,在 2003 年可望完工、投产^④。在台湾半导体制造业登陆后,其配套产业半导体设计、封装和测试业也将大量跟进投资。

(三) 厂商与地区布局

从厂商情况看,目前台湾 IT 产业在大陆的据点超过 5000 个,岛内超过半数的 IT 企业上市公司均已赴大陆投资。据统计,到 2001 年上半年,在 84 家岛内 IT 产业上市公司中赴大陆投资的已达 53 家,64 家上柜公司中有 28 家到大陆投资,其所占比例均高于全体上市、上柜公司中赴大陆投资的比例^⑤。尤其在桌上型

电脑、主机板等信息硬件产业中,岛内各业排名居前列的厂商均已在大陆投资设厂(参见表1)。截止到2001年8月,台湾知名笔记本电脑厂商都已在大陆投资建厂,尤其苏州和昆山成为台湾笔记本电脑在大陆的主要生产基地。其中仁宝、神达、伦飞、纬创、神基、蓝天在昆山出口加工区建厂,大众电脑与志合科技在苏州工业园建厂,华硕电脑在苏州新区建厂。此外,英业达、广达、华宇还在上海、吴江等地建厂,从而形成群聚长江三角洲的态势。而在半导体产业方面,从设计、制造、封装到销售各个环节,也有多家知名企业以个人或海外资金名义前往大陆进行投资布局(参见表2)。

从地区布局看,台高科技产业在大陆投资主要集中在东南沿海地区。从台当局核准的整个台商在大陆的地区布局看,江苏与广东是台商投资最为集中的地区。按台湾当局核准投资额,从1991年到2001年,台商累计在上海、江苏两地投资金额为73.1亿美元,占台商大陆总投资的36.8%;在广东投资68.2亿美元,占34.3%;两省的投资金额比重高达70%以上,呈现高度的集中。尤其在电子产业领域,台商在广东和江苏的投资集中度更高。2001年,经台当局核准的台湾电子电器业在上海与江苏投资件数为190件,金额6.7亿美元,分别占当年该行业在大陆总投资的49.6%和53.2%;在广东投资案件为135件,金额4.1亿美元,分别占该行业投资的35.2%与32.7%。长江三角洲与珠江三角洲地区在该年吸引了近9成的台湾电子产业的投资(参见图4)。

表1 台湾信息硬件厂商赴大陆投资状况

产业类别	各产业外移前五大厂商
台式电脑	神达(顺德)、鑫明(深圳)、宏碁(中山)、大同(上海)、大众(深圳)
主机板	鑫明(深圳)、华硕(苏州)、技嘉(东莞、黄江)、微星(深圳)、精英(深圳)
扫描仪	旭丽(东莞)、虹光(清溪、上海、苏州)、致伸(东莞)、鸿友(东莞)、力捷(苏州)
光碟机	建兴(东莞)、英群(东莞)、广宇(东莞)、明碁(苏州)、建碁(东莞)
监视器	冠捷(福州)、明碁(苏州)、源兴(东莞)、美齐(黄江)、仁宝(昆山)

资料来源:(台)《经济日报》,2000年8月24日。

表2 台半导体产业在大陆投资布局

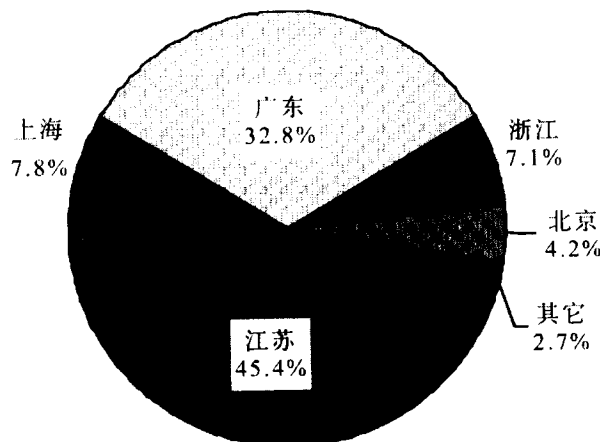
行业	厂 商
IC设计业	威盛、联发、凌阳、扬智、盛群、矽成、瑞昱、联咏等已在大陆设点
IC制造业	已设厂:宏力半导体(上海)、中芯集成电路(上海);南科集成电路(珠海);拟设厂:台积电已申请在上海松江设8英寸芯片制造厂;联电大陆投资处于规划之中。
IC封测业	日月光、矽品等规划大陆投资设厂
IC通路及模组销售	大腾规划设立行销据点。

资料来源:根据台湾媒体报道整理。

台湾电子产业投资大陆,在90年代主要集中在珠江三角洲地区。当时台湾电子产业赴大陆投资以利用当地廉价资源从事加工出口为主,产业技术层次相对较低,而广东改革开放起步较早,又临近香港地区,在

出口方面更为便利,因此成为 90 年代台电子产业迁移大陆的首选地区。在整个上世纪 90 年代,广东吸引的台商资金位居大陆各省市之首,尤其在深圳、东莞和广州一带,聚集了大批的台湾电子厂商。据广东省台办的统计,若将台商通过第三地的投资计算在内,到 2000 年底广东协议利用台资 192 亿美元,实际利用台资 96 亿美元,引进台资企业 12800 家,均居大陆各省市首位。仅在东莞一地,到 2001 年底从事电脑相关产业的台资企业达 2800 多家,年出口值达 76 亿美元。

图 4 2001 年台电子产业大陆投资地区分布



资料来源:台湾“经济部投审会”,《对外投资统计月报》,2001 年 12 月。

但跨入 21 世纪后,情况开始发生变化。虽然珠江三角洲地区仍是台湾电子产业的重要投资地区,但台商投资的重点出现北移趋势,长江三角洲成为台湾电子产业新的投资热点。一方面,着眼于两岸加入 WTO 及直接“三通”的临近,台湾电子产业在大陆投资策略出现变化,开始由加工出口为主转向抢占大陆内销市场,而长江三角洲地区显然有着更大的市场腹地;另一方面,新一轮外移大陆的岛内电子产业技术层次更高、规模更大,需要更好的投资环境与工业配套措施,从整体投资环境看长江三角洲相对更为优越。2000 开始,台商在上海与江苏两地的投资额开始超过广东,尤其大型 IT 台商更是加速向长江三角洲集中。同时,原已在广东投资的台资企业也将新的投资方向转向长江三角洲地区。以昆山为例,从 1990 年第一家台资企业投资到 2001 年底,全市累计批准台商投资企业 1205 家,合同利用台资 68 亿美元,实际利用台资 34 亿美元。其中台资 IT 产业已建成 400 多家,投资额近 40 亿美元,台湾 10 大笔记本电脑厂商中已有 5 家在昆山投资建厂^⑥。

二、高科技台商的祖国大陆投资经营特征

随着台高科技产业赴祖国大陆投资规模的扩大,其在大陆的投资与经营活动,呈现出一些新的特点。

(一) 投资动机的多元化

台湾高科技产业赴大陆投资早期,其主要投资动机在于利用大陆廉价和充沛的土地与劳动力资源,此外市场广大、租税优惠及其它奖励措施,也是台商考虑的重要因素。从 1998 年台湾工业主管部门的调查看,台湾电子电机工业赴海外投资的原因,按其重要度依次排序的复选比例为:利用当地价廉充沛的劳工

(62.76%)、当地市场发展潜力大(52.25%)、配合海外客户要求(36.34%)、岛内经营环境恶化(28.83%)、跟随客户赴当地投资(21.72%)、当地土地取得容易(15.92%),等等^⑦。显见,降低成本和接近市场,是当时台湾电子工业海外投资的最主要考虑。

随着大陆 IT 产业的高速发展及市场的迅速扩张,晚期赴大陆投资的电子厂商在注重利用大陆廉价资源的同时,开始更看重大陆的内销市场。据 2002 年 3 月份台北市电脑公会(TCA)与《数位周刊》联合发布的《2002 年高科技台商赴大陆投资调查》显示,有 8 成以上的厂商表示将增加在大陆的内销比重。同时,高科技产业出现连动性投资,该调查显示,与 2001 年的调查相比,高科技台商赴大陆投资动机以竞争厂商已经登陆投资(48.5%)、有业务往来的国际大厂进入(39.9%)、台湾合作的上下游厂商已登陆投资(44.0%)等因素的增长最为显著^⑧。显然,连动性投资的增强,与全球 IT 产业分工的新趋势以及岛内所形成的 IT 产业绵密的分工体系,有着重要关联。

(二)产业聚集效应

台湾高科技产业在大陆投资的一个重要特点,就是产业聚集效应。目前台湾高科技厂商在大陆设立的生产基地,除了在地区布局上集中在以东莞、深圳为核心的珠江三角洲地区和以上海、昆山、苏州为核心的长江三角洲地区外,并形成绵密的产业群聚网络。

广东东莞市从吸引“三来一补”外商起家,但从 90 年代中期开始吸引了大量的台湾电子厂商前往投资,如台达电的 PC 零组件厂、光宝的电源供应器厂、英业达的 PC 机壳厂、源兴科技的监视器和光碟机厂、诚洲的监视器厂等等,这些大型电子厂商又带动了岛内配套厂商跟随投资,从而使东莞迅速发展为国际知名的 PC 零配件名城。东莞制造的电脑资讯产品已在全球市场占有相当的份量;电脑磁头、电脑机箱及半成品占到 40%,电脑驱动器占 30%,电脑扫描仪、微型马达占 20%,电脑键盘占 16%,电脑主机板占 15%,已在电脑周边产品方面形成完整的产业供应链条。仅在东莞一地,就可以配齐 95% 以上的台式电脑整机所需要的零配件^⑨。

如果说 90 年代后半期,台商在广东东莞聚集了相对层次较低的电脑周边产业及零配件产业,那么上世纪 90 年代末开始,台湾 IT 产业层次相对较高的产业如笔记本电脑、液晶显示器以及芯片制造业等,则加速向长三角聚集,投资规模也更大。上海已吸引了包括中芯国际集成电路公司及宏力集成电路公司在内的半导体制造厂商进入,继台积电已正式申请赴上海松江投资设芯片制造厂后,另外二家岛内企业联电、旺宏也将跟进投资。随着台积电、联电等岛内半导体龙头企业的大陆投资,半导体封装测试业和设计业也将加快跟进,如台湾封测业除日月光、矽品已赴大陆投资外,华泰在上海、菱生在宁波、超丰在吴江、矽格在无锡都设立生产据点,此外爱德万测试投资的泰隆半导体及威盛转投资威宇科技,也陆续在上海张江建厂。因此,未来长江三角洲将形成半导体产业新的聚集地带。江苏昆山市聚集的大量 IT 产业台商,已形成从电子基础材料、覆铜基板、印刷线路板、电子元器件、电子显示器到台式电脑、笔记本电脑生产的完整产业链。而到 2001 年初,苏州新区聚集了包括明碁、力捷、华硕、新宝等在内的大型 IT 企业,生产从扫描仪、液晶显示器等电脑周边设备到笔记本电脑等各类高阶产品,苏州新区吸引的台商投资已占全区外商投资企业总数的三分之一。苏州吴江也成为台商投资新的聚集地,许多知名的岛内 IT 厂商如全友、诚洲电脑、大同电子、华宇电脑等已在当地落户,形成以电脑显示器和电子零配件为主的产业格局。无锡新区则着重鼓励发展集成电

路(IC)产业,以早期的华晶半导体(4英寸、5英寸、6英寸芯片厂)为基础,已吸引台商上华华晶、强茂、华新科技、国联光电、希华晶体、皇旗光电、矽品半导体等在当地设厂生产。总之,以上海为中心的长江三角洲地区的台湾IT产业投资,已初步形成以中上游产业为主的群聚效应。

注重产业集群效应,加强产品供应链,是高科技产业尤其是IT产业发展的共同特性。但台湾IT产业在大陆投资所呈现的群聚效应却显然强于一般外商,这与岛内业已形成的紧密分工体系及台商投资形态有着直接关联。

细致的专业分工与宏观的产业整合,是台湾IT产业发展的重要特征。在台湾,从每个重要的电脑周边产品到生产程序,都被分解成单独的产业加以发展,这些产业又相互高度关联,产生聚合效应,从而形成从专业分工到棉密整合的分工体系,也成为台湾IT产业强化国际竞争力的重要基础。在这种绵密的产业分工体系下,某一环节的外移意味着整个产品供应链的被打破,从而产生连锁性反应。由于两岸不能直接“三通”,台湾IT产业未移出部分无法完全与移出部分进行有效链接,从而使岛内的供应链出现失衡。这种失衡的结果,要么通过产业的不断升级建立新的更高层级的产业链,要么跟随外移产业加快出走,在大陆重建生产体系。从目前态势看,岛内IT产业链在不断进行着动态的更新,但后一种趋势似乎更为明显。长江三角洲与珠江三角洲形成的产业集群效应,已成为台湾岛内IT产业发展特征的翻板。

台湾IT产业在大陆投资聚集效应突出,与台商在大陆多采取独资的投资形态也有重要关联。从台湾工业主管部门2001年的调查看,在制造业海外投资采取独资形态的产业中,信息电子工业比例(63.7%)大大高于化学工业(53.1%)、民生工业(54.0%)与金属机械工业(47.0%)。台北电脑公会2002年的调查也显示,在两岸入世后54.8%的大陆高科技厂商倾向独资经营,其次为与台商合资/合作(33.5%),再次为与国际外商合作/合资(29.4%)。台湾IT产业这种以独资为主的投资形态,使其在刚进入大陆时难以切入当地生产体系,而是更多地在台商间建立彼此的供应关系,从而强化了台商在大陆投资的产业聚集效应。在广东珠江三角洲地区发生的台商间大量的产品“转厂”现象,正是台商在大陆建立相对独立的产品供应链的集中体现。

台湾科技产业在大陆形成的群聚效应,有利于增强其在大陆投资的沉积成本(sunk cost)。按照跨国企业海外投资理论,如果其在海外投资的沉积成本不高,一旦当地吸引特定种类外资的条件不复存在,外商很少跟随当地进行内部升级,最易采取的对策通常是外移到其他地区,继续享用对自己最有利的环境。台商在大陆群聚效应的形成,使得当地台商之间形成密切的彼此供应关系,从而增加了台商的沉积成本,加强台商在当地投资经营活动的稳定性。当然,从另一角度看,这种群聚效应也可能产生另一个效果,就是一旦当地经营条件或整体环境出现较大变化,也会产生因某环节外商的出走而导致供应链被打破,从而出现连动性迁移。因此,当地外商能否随环境变化进行产业升级,以及进一步与当地产业进行链接,也成为增强高科技台商沉积成本的重要条件。而随着高科技台商在大陆投资规模的扩大与投资动机的变化,其在大陆的经营活动已开始出现明显的当地化倾向。

(三)当地化经营趋势

当地化经营现象,是指外资企业在原材料与半成品采购、资金筹措、企业管理人员及人才使用、产品销售等经营方面,与当地经济及相关产业的关联程度。台湾高科技企业在开始进入大陆时,大多以加工出口

为主,当地化经营程度明显低于传统产业的台商。对照台湾“经济部”不同年份的制造业海外投资调查,以及前述台北市电脑公会连续在 2001 年和 2002 年对高科技台商大陆投资调查结果看,随着台商群聚效应的日益显现以及大陆 IT 产业的高速增长,台湾高科技产业已出现了明显的当地化经营趋势。

从台商在大陆企业的生产投入来源看,台湾工业主管部门不同年份的调查显示,1998 年大陆台商企业原材料来自台湾的比例为 50%,1999 年降为 43%;零部件与半成品来自台湾的比例 1998 为 53%,1999 年降低到 46%;而由当地提供原材料、零部件与半成品的比例,1998 年分别为 38% 和 40%,1999 分别上升为 45% 与 47%^⑩。该部门的调查没有单独列出大陆高科技台商的有关调查,但对照 2002 年台北市电脑公会的相关调查显示,大陆高科技台商由台湾提供原料、零组件与半成品来源比例为 50.7%,虽然仍明显高于全体台商的平均比重,但较之 2001 年调查的 63.7% 的水平已是大幅度下降,由当地台商、当地大陆厂商提供的比例则逐渐上升。利用已在大陆形成的产业供应链就地取材,已成为大陆高科技台商的重要发展趋势。

表 3 台商大陆投资各产业销售地区所占的平均比例 单位: %

产业别	回销台湾	在大陆当地销售	外销其它地区
食品及饮料制造业	5.5	45.4	49.1
纺织业及服饰品制造业	16.8	15.3	68.0
橡胶、塑料制品制造业	4.7	44.7	50.6
皮革皮毛及其制品制造业	3.8	69.4	26.9
木竹及纸及纸制品制造业	3.2	40.3	56.5
基本金属及矿物制品制造业	6.5	45.7	47.8
机械仪器制造业	8.0	56.3	35.8
电子及电器制造业	11.0	37.3	51.7
杂项工业	9.3	68.1	22.6
服务业	12.2	64.1	23.7
整体产业(246 份)	8.8	47.8	43.4

资料来源:蔡宏明(2001),“2001 年台商大陆投资及大陆内销市场拓展意见调查报告”,载台湾《工业杂志》,2001 年 12 月号。

从产品销售地区看,如表 3 显示,台湾高科技台商仍以出口为主,而且出口比例总体上高于其它产业,但对大陆内销市场的重视程度正大大增加。对于大陆快速增长的 IT 市场,岛内一些大型电子企业已开始布局。其基本策略包括:一是为当地大公司进行代工,如承接大陆联想、北大方正的笔记型计算机、液晶计算机(LCD PC)代工订单,如联想目前已有不少产品委托台湾厂商代工生产,其中笔记型电脑部分由仁宝以及大众代工,技嘉、微星以及神达代工部份主机板产品。2001 年联想笔记本电脑出货量为 25 万台,其中由大众代工的比例达七成^⑪。二是在大陆发展自有品牌,如 2002 年上半年宏碁笔记型电脑大陆市场排名居第 4 位,台式电脑在大陆市场排名第 7,随着宏碁推出 Aspire 第二代家用电脑,未来 Acer 品牌电脑在大陆个人电

脑市场排名很可能提升至第5名^⑩。三是跨足大陆信息通路市场,许多在大陆投资的岛内大型电子企业已加快进入大陆的信息通路市场,如精英集团以转投资的方式在大陆布建仓储物流系统,鸿海集团也有意入主大陆第二大的三C连锁卖场—赛博数码广场,此外联强、捷元等也开始进入大陆信息通路市场^⑪,而宏碁电脑也更早在大陆建立起为数众多的连锁专卖店。

此外,台商的当地化经营趋势还表现在资金筹措等方面的当地化。据岛内学者研究,相比于在大陆的一般外商,高科技台商由母公司筹措资金的比例偏高,由当地取得融资的比例偏低。1998年有关调查结果显示,台商资金的近6成仍由岛内母公司提供,由大陆银行、外资银行及中方合资母公司提供的比例约占30%^⑫。而前述2002年台北市电脑公会的调查,2001年79.5%的高科技台商在大陆投资事业资金仍由台湾汇入,17.7%表示将由大陆公开市场取得资金,14.7%将借在海外发行公债筹集资金。显然,高科技产业的资金来源更依靠岛内提供。今后随着高科技台商在当地设厂年限延长,与当地企业和银行的互动性增加,以及随着大陆入世及金融与资金市场的进一步开放,预计周转资金的筹措与运用当地化的比重将会明显增加。

三、对两岸产业分工的影响

随着台湾高科技产业加快向大陆的转移,两岸在IT产业领域已形成初步的产业分工态势。概言之,台湾中下游的信息硬件产业已基本移至大陆生产,岛内则承担新兴起的关键零组件、芯片设计制造以及产品接单、资金与研发技术的供给等角色。从产业分工的特征看,两岸在电子产业是垂直分工与水平分工并存。

两岸在IT产品上已呈现初步分工态势。台式电脑及相关产业方面,显示器、扫描仪、光驱、机壳、电源、主机板等台式电脑的零组件、周边设备在台湾已步入成熟期,大部分已由台湾生产移至大陆生产,在台湾的生产则相对下降。但其中,大陆生产的扫描仪、光驱、主机板仍由台商主导,其余产品由两岸及外资厂商共同经营。在笔记本电脑方面,目前仍以台湾本土生产为主,但随着台商加速将生产基地移向大陆,未来台商在大陆生产的笔记本电脑将与岛内平分秋色甚至超过。在半导体产业领域,台湾仍占有较大优势,但随着大陆半导体产业的快速扩张及台商赴大陆投资势头加快,两岸差距将相应缩小,并形成新的产业分工态势。

从产品分工形态看,两岸正逐步由垂直分工走向水平分工。前述台湾工业主管部门2002年的调查显示,在信息电子产业台湾母公司与海外事业产品的关系方面,以水平分工的“两岸事业均生产同类成品,但台湾产品较高级”的占23.8%，“两岸生产产品与品质完全相同、台湾公司种类较多的”占18.5%，“两地均生产成品,但产品不同,台湾生产附加价值较高”的占19.9%，“两地产品种类及品质完全相同的”占18.3%，“两地产品完全相同、海外事业生产种类较多的”占11.9%。而以垂直分工的“台湾公司生产零组件与半成品,海外事业装配及生产成品”的比例为17.6%，“台湾公司无制造生产部分,只负责销售海外事业产品”的占11.5%。其它有关调查及研究也表明,台商在大陆产品与岛内母公司间多呈水平分工关系,只是产品种类及附加价值有所不同。

海峡两岸的产业分工尤其是 IT 产业之间的分工,由于受到多种因素的制约,其分工形态十分复杂,划分水平或垂直分工的意义相对降低。从过去的演变趋势看,两岸产业分工呈现动态性发展格局,即在台商投资初期,大陆台商会利用既有的产业网络,继续向岛内采购机器设备、零部件及原材料,并将成品或半成品回销岛内,使两岸垂直分工更为紧密;但另一方面,原材料或半成品的供应厂商也会因产业网络的关系,主动或被动的随着下游加工制造业前往大陆投资,使两岸产业在制造方面的分工缩减,使投资初期所形成的产业分工格局不断被打破并重建。一些公司在生产线移往大陆后,台湾母公司发展成为营运基地,注重在经营管理、研发、市场行销、财务调度及人才和技术的支援,从而形成两岸企业间经营的功能性分工格局^⑤。

事实上,即使这种功能性的分工也在不断处于变动之中。前述台北市电脑公会 2002 年的调查显示,有 56.3% 的厂商在大陆的制造与生产部门将取代台湾事业,34.8% 的厂商业务部门将取代岛内公司、32.4% 的厂商表示大陆研发与设计部门将取代台湾,另有近 30% 厂商的大陆事业研发经费将在短期内超过台湾,显示台商在大陆除生产外,业务经营及研发设计也在相应跟进。而台湾“投审会”于 2001 年 1 月发布的《大陆投资事业营运状况调查摘要(1999 年)》也显示^⑥,由于大陆台商正逐渐建立其自身行销渠道,未来有可能取代台湾母公司,由“台湾接单、大陆出货”发展成为“大陆接单、大陆出货”的模式。这种趋势,与两岸至今未能“三通”、台湾当局严格限制大陆产品入岛内密切相关。因为在“间接、单向”的两岸经贸关系发展局面下,两岸产品与生产要素流动受到极大制约,使两岸产业分工难以合理地通过正常产品贸易与资金、技术与人员的往来加以体现,从而促使台湾企业的连动性投资,将经营业务越来越多的向大陆转移。

一般而言,水平分工体现为竞争性,垂直分工体现于互补性。但海峡两岸科技产业分工形态向水平分工演的趋势,并不必然意味着两岸间竞争或彼此取代关系的强化。这是因为高科技台商在大陆生产的产品,与岛内同类产品在许多方面仍有所差异,而且在市场上是相互区隔的。前述“投审会”的调查显示,台商赴大陆投资后,在岛内扩大经营规模或维持现状之投资事业仍占 76.04%,只有 20.90% 的投资事业表示岛内公司已缩小经营规模。前述台北市电脑公会的调查也显示,表示未来大陆投资事业将在营运总部、投资和财务部门将取代台湾母公司的只占 10.6% 和 8.9%。因此总体上这种分工关系的互补性仍大于竞争性。

高科技产业台商对大陆投资的增加及两岸产业分工初步形成,推动了两边贸易的快速增长,使两岸贸易尤其是台湾对大陆出口呈现较为典型的投资推动特征,台湾投资大陆与两岸贸易流量与产品结构有着高度的正相关关系。据台湾学者估计,在 1993 年,由于台商赴大陆投资带动的台湾对大陆出口额,约占台湾对大陆出口总额的 28%;此后这一比例逐渐上升,在 1998 年甚至高达 48.3%,1999 年和 2000 年也分别占 41.7% 和 39.4%^⑦。从两岸贸易的商品结构看,台湾出口大陆的产品集中度越来越高,前 10 项产品(按台湾海关的二位码分类)所占总出口额的比重,由 1998 年的 74.6% 上升至 2002 年 1-6 月的 82.5% (参见表 4)。前 10 项产品的构成除了光学仪器及零配件、有机化学产品大量增加外,其余产品没有明显变化,但电机设备及零件所占比例大幅增加,由 1998 年的 18.9% 迅速上升至 2002 年 1-6 月的 31.4%。电机设备及零件对大陆出口的大幅度增加,与台湾电子产业加快赴大陆投资有着密切的关联。而从台湾自大陆进口项目看,电机设备及零件的进口也居首位,且比例不断上升,大陆这部分产品的对台出口,主要

是由在大陆的高科技台商将部分产品回销岛内所推动的。总体上看,虽然两岸贸易由于台当局的政策限制仍存在严重的不平衡,但在两岸相互出口的产品结构上已开始趋同。而在上世纪80年代到90年代初,台湾由大陆输入的主要是矿产及农产品等初级产品,出口大陆产品则以工业原料、零部件及制成品为主,呈现典型的垂直分工。显然,台高科技产业对大陆投资,对于推动两岸贸易由垂直分工向水平分工转化,发挥了重要作用。

总体上,由于IT产业的全球分工体系更为紧密,以及IT产品在标准上的高度国际化,两岸在IT产业领域的分工态势正超脱移往大陆台商与岛内的分工关系,而出现了多个子生产和供应网络并存的情形。一是移往大陆台商同岛内产业在中间投入品、产品、技术、资金、财务及人员等方面的密切关联。二是大陆高科技台商之间通过群聚效应建立的相互供应关系。三是高科技台商在移向大陆后,进一步强化了与跨国公司之间的代工关系。四是高科技台商通过企业经营的当地化,正在逐步形成的与大陆当地产业及客户之间的产品供应关系。这些子生产网络相互交错,既有区隔又相互联接,既有合作又有竞争,使两岸高科技产业分工呈现日益多角化的复杂格局,从而将进一步推动和深化两岸之间的产业分工关系,使两岸经济之间的联系更为密切。

注释:

- ①(台)《工商时报》,2002年4月1日。
- ②(台)《经济日报》,2002年8月5日。
- ③(台)《经济日报》,2002年4月30日。
- ④(台)《中国时报》,2002年8月30日。
- ⑤“两岸知识经济发展与产业互动”,载(台)《国际经济情势周报》第1388期,2001年6月7日。
- ⑥昆山市台办统计资料。
- ⑦台湾“经济部”统计处编印,《制造业对外投资实况调查报告》(1998年调查),第113-114页。
- ⑧同前注。
- ⑨台湾《工商时报》,2001年1月12日。
- ⑩台湾“经济部”,《制造业对外投资实况调查》(2000年调查),来源于<http://www.coa.gov.tw/>。
- ⑪台湾《工商时报》2001年4月23日,2001年7月6日。
- ⑫台湾《经济日报》,2002年8月30日。
- ⑬台湾“产业资讯服务网”,2002年4月24日,<http://www.itis.org.tw/>。
- ⑭高长,“制造业赴大陆投资经营当地化及其对台湾经济之影响”,载台湾《经济情势及评论季刊》,第七卷第一期,2001年6月。
- ⑮高长,“两岸电子产业分工现况与合作展望”,发表于昆山“海峡两岸产业合作发展论坛”,2001年12月。
- ⑯来自台“经济部网站”,<http://www.moea.gov.tw/>
- ⑰邱秀锦,“台湾经济对大陆经济之依赖程度与可能影响”,载台湾《台湾经济金融月刊》,2001年9月20日。

(责任编辑 微明)