

海峡两岸高科技产业的优劣势比较分析

王 鹏

(厦门大学台湾研究所, 厦门 361005)

摘 要: 海峡两岸由于地理、人口以及经济和社会发展程度的差异, 导致高科技产业存在各自的优劣势。这种优劣势促使两岸充分利用彼此相对优势的资源, 进行分工互补与产业合作, 共同创造最大的经济利益。

关键词: 海峡两岸, 高科技产业, 优势互补

海峡两岸高科技产业发展程度不同, 具有的内部条件和面对的外部因素也不一样。两岸加入 WTO 后, 祖国大陆高科技产业得到迅猛发展, 台湾高科技厂商也加快投资大陆的步伐, 两岸高科技产业不可避免地存在既竞争又互补的情形。当前, 为了大力吸引台湾高科技企业前来投资及制定相应的策略, 有必要对两岸高科技产业的优劣势作一比较分析。

1 台湾高科技产业的优势和劣势

台湾高科技产业的优势在于: (1) 长期以来实行开放型的市场经济制度, 在人力资源 (如专门技术人员、企业管理经验与能力、市场及产业分工的成熟度等) 方面较具优势, 中小企业主具有积极的创业精神; (2) 资本市场运作灵活, 拥有充沛的资金, 外汇储备雄厚, 居民所得较高, 较能接受价格昂贵的高档商品; (3) 几十年成功发展的经验创造出许多“国际性”企业, 经营管理人才充足, 拥有比较完善的生产管理制度和观念, 市场营销经验较为丰富, 并且风险投资业发展程度较高 (位居世界第 2 位); (4) 台湾在产品设计上周边资源丰富, 知识产权的保护制度较为完整, 两岸经济合作积累了大量的经验, 拥有比欧、美高科技企业进入大陆市场更为直接、有利的条件; (5) 加入 WTO 后, 在多边架构协定的保障下, 台湾高科技产品出口的机会增加, 进口障碍降低、资源流动加速, 使原材料和零部件的进口成本降低, 加工再制造的成本也随之下降, 分工效益的提高可促使整体产业竞争力的上升。

劣势在于: (1) 高科技产业政策偏向对模仿性技术的引进, 只注重技术的实用价值, 忽视基础科学研究和技术创新, 高科技产业的基础技术多受制于其他国家的专利; (2) 高科技厂商主动投入的研发经费

比例与发达国家相比仍然偏低, 并且受限于 WTO 的“补贴暨平衡措施协定”(SCM), 高科技厂商的研发经费可享受“政府”补贴的优惠范围将减少; (3) 岛内市场太小, 土地取得不易, 经济规模小, 高科技厂商多以降低成本来提高获利, 而不是通过投入研发来提升竞争力, 产品外销的依赖度高; (4) 岛内政局动荡和财经政策不力, 加深了日益恶化的经济问题, 严重影响工商企业界的投资意愿, 使民众信心涣散, 逐渐陷入消费不振、民间投资滑落的窘境; (5) 台湾当局出于“政治目的”的考虑, 在开放两岸经贸政策上一拖再拖, 对所谓“尖端”高科技产业投资大陆严加限制, 制约了岛内高科技产业的升级与转型。

2 大陆高科技产业的优势和劣势

大陆高科技产业的优势在于: (1) 与台湾同文同种, 产品已具有一定的国际市场竞争力, 金融自由化与资本市场的开放程度逐渐提高, 有机会成为台商资金运筹及财务调度中心; (2) 大陆继续推行改革开放政策, 以经济发展为重心, 市场腹地大, 市场潜力吸引各类型产业前往抢占先机; (3) 生产要素 (土地、厂房、劳力) 成本低廉, 企业生产经营成本低, 高科技产业发展起步晚, 包袱少, 可通过购买技术、专利、策略联盟等方式, 减少高科技产业的技术进入障碍; (4) 部分原材料充足, 大量廉价而优秀的研发人才, 有利于台商与外商在大陆设立研发中心, 庞大的内需市场可换取技术的引进, 加速技术吸收与扩散。(5) 具备一定的基础工业技术, 工业生产发展迅速, 已成为全球最大的高科技硬件产品生产基地, 拥有适合高科技产业发展的良好的投资环境; (6) 随着台湾劳工成本上升, 高科技产业纷纷转移大陆, 带来大量的资金、人才和管理经验, 两岸科技能力差距不断缩小。

作者简介: 王鹏, 男, 厦门大学台湾研究所区域经济学专业博士研究生。

劣势在于：(1)高科技技术产业化能力较弱，核心技术创新能力不足，产品的国际竞争力不强，产业层次不高，新兴高科技产品容易受到外国产品的冲击；(2)中高级技术和管理人才不足，虽然高科技人才的引进和培养已有相当成果，但专业技术人才的需求仍然供不应求；(3)企业生产管理制度不完善，经营效率较低，金融服务业尚在发展阶段，资本市场不发达，融资较困难；(4)大陆经济发展不均衡，沿海地区与内陆省份经济生活水平相差较大，区域内投资政策变化频繁，产品售后服务不完善。

3 海峡两岸高科技产业存在较强的互补性

经济互补是指不同国家或地区之间经济资源相互补偿和相互促进的关系。海峡两岸由于自然资源、劳动力、技术、资金、市场和管理等方面存在差异，经济上相互依赖和相互补偿显得十分必要。这种经济互补性是以两岸生产要素的丰缺为基础，由劳动地域分工的特性所决定，并构成了两岸高科技产业分工与合作的前提。

根据对海峡两岸高科技产业的优劣势进行比较，可以看出两岸高科技产业存在较强的互补性，从而双方能够利用彼此相对优势的资源，进行分工互补与产业合作，共同创造最大的经济利益。台湾地区具备相对充沛的资金与技术，大陆地区则拥有较多的廉价劳力与土地，因此，台湾较适合发展资本与技术密集型产业，而大陆较适合发展劳力密集型产业。虽然高科技及其相关产业所需的生产技术较高，需要的资本投入较大，但在生产过程中仍然可以按不同的生产程序加以分工。以电子信息产业为例，台湾本岛通常承担新兴的关键零组件、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，大陆地区则从事需要大量劳力的零组件、周边设备等下游产业的生产。在台湾高科技产业投资大陆初期，新成立的企业受诸多限制，往往利用既有的产业网络，向台湾本岛采购所需的机器设备、原材料和半成品，同时将生产的成品或半成品返销台湾。

除产业部门分工外，高科技企业内部不同的业务也可以根据两岸不同的优势条件加以分工互补。一般说来，企业主要的业务包括市场营销、财务调度、研究发展与生产等，其中市场营销、财务调度和研究发展属于高附加价值的业务，需要较高的技术人才与管理人才来负责，而产品生产的部分属于一般非技术劳动。两岸高科技产业互补合作依照不

同地区的优势加以安排，台湾的优势在于完整的全球运筹体系和完善的供应链管理，包括全球供应、3C制造及组装等；大陆的优势在于低廉的土地和人力成本。因此，台湾母公司主要负责单位价值较高的市场营销、财务调度和研究发展等业务，而将单位价值较低的产品生产环节及原材料采购转移至大陆子公司进行。

随着大陆投资环境的不断改善和台资企业适应能力的提高，两岸高科技产业的分工互补出现新的变化态势。台湾高科技厂商在大陆产生的群聚效应，使当地台资企业间形成密切的彼此供应关系，增加了台商的“沉积成本”，加强了投资经营的稳定性。虽然目前垂直分工是两岸高科技产业的主要分工形态，但两岸存在明显的工资水平差异，同一类产品常常分别由两岸厂商共同生产。台湾厂商为了提供客户更多的选择及低廉的价格，分别在两地生产同属一类但品质或生产特性不同的产品。有些台商在大陆投资设厂，生产与母厂基本相同或略有差异的产品，在国际市场上满足客户各种不同的需求，从而形成高科技产业水平分工的特征。这种现象也符合国际投资中的普遍规律，即外资企业在海外投资的沉积成本降低，则会外移至其他地区，并且经过一段时间后会逐渐本土化。

现阶段，海峡两岸高科技产业分工互补的表现形式仍以垂直分工为主，水平分工为辅，同时出现两者交叉并存的所谓“功能性”分工现象。这种特殊的分工互补型态并非人为主观的设计或干预，而是由两岸经济的互补性及市场机制所决定的。一方面，对于技术发展已近成熟的高科技产业而言，其水平分工很难在产品的低阶段或高阶段同时并存。只要有厂商外移，就会产生连锁性效应，使岛内高科技产业未移出部分无法完全与移出部分进行有效链接，造成相互高度关联的产业供应链失衡。另一方面，在大陆投资设厂的台资企业，为了提高综合效益，增强自身产业发展的自主性，原先投资格局中的产业分工型态就会相继被打破并重建。因此，为高科技企业提供原材料和半成品的厂商，要么在岛内实现产业转型或升级，建立新的更高层次的产业链；要么跟随先前后移的下游加工制造业者加速“出走”，在大陆重建生产体系。从目前两岸高科技产业分工互补的态势观察，尽管台湾高科技产业不断进行动态更新，但尚未建立起支撑未来经济发展的新兴产业；而岛内高科技业者“蜂拥”般前往祖国大陆投资，以

求延续该产业的生命周期却成为近几年来越发普遍的现象。随着全球经济发展进入“无国界”时代,海峡两岸高科技产业分工互补的结构将愈加细化和复杂化,两岸“功能性”分工的格局也将更加明显。

台商赴祖国大陆投资,不仅是为了降低生产成本,更在于利用大陆完整的产业供应链,占有和开拓当地市场。因此,两岸高科技产业分工合作可以看作是台湾高科技厂商上、下游生产体系在大陆的扩张。由于台湾经济结构基础完善,工业化程度较高,但技术密集程度仍有待进一步加强;大陆工业基础薄弱,存在大量的传统产业,但拥有充沛人力、土地、市场等生产要素资源,在一些部门内的某些高尖端技术具有世界水准,部分高科技产业项目的发展水平接近或相当于台湾,甚至领先于台湾。所以,两岸高科技产业在进行分工合作的过程中,可以形成中间投入品、产品、技术、资金、财务及人员等多个子生产和供应网络并存的情形,通过大陆台资企业群聚效应的相互供应关系,强化与当地企业及跨国公司的代工联系,弥补各自产业发展中不彻底、不全面的缺陷,建立起“双赢”的产业分工体系,从而进一步推动和深化两岸经济的相互依存与相互提升。

从全球资本与技术构成的角度考察,海峡两岸处于不同的阶梯层次。祖国大陆在生产水平、产业结构及贸易类型上均低于台湾,这种差异导致两地间产品比较优势的存在。近 10 年来,随着以电子及电器产品制造业为主的台湾高科技产业投资大陆的增加,一方面,台湾高科技厂商开始在大陆生产制成品出口到海外市场;另一方面,大陆台资企业也向台湾母公司采购零组件,造成台湾高科技相关产品对大陆出口的大量增加。同时,为了生产方便,两岸厂商之间的生产产品或零组件有时也会互换,台湾母公司也需要从大陆子公司进口零组件,于是形成零组件或成品向台湾母公司回流的情形。两岸加入 WTO 后双向通航的实现将有利于运输成本的大幅降低。未来许多高科技产品可能在大陆生产、运回台湾组装关键零组件后再出口,产业分工方式已不是单纯的生产与销售关系,而是产业内的贸易,即投资资金自台湾外移至大陆,随即带动台湾地区资本及其零配件出口,最后又带动工业原料出口至大陆,半成品或制成品回销台湾或销往海外市场,从而有利于两岸产业间上、下游的垂直整合,促进彼此之间的贸易扩张。尽管两岸贸易仍

存在严重的不平衡,但在两岸相互出口的产品结构上已逐渐趋同,并且高科技相关产品在贸易结构中占有相当重要的地位。两岸入世后,随着大陆出口产品附加价值的提高,电子信息产品、轻工业产品与资本密集工业产品的全球市场占有率将大幅增加。台湾输往大陆产品结构趋于技术密集化与资本密集化,两岸产业技术发展差距将缩小,高科技产业分工也将逐渐形成相互竞争的格局。

综上所述,海峡两岸高科技产业具有各自不同的优劣势,生产资源丰缺程度存在较大的差异,在实现比较利益的前提下,分工互补与产业合作的机会和空间十分巨大。加入 WTO 后,两岸应以各自社会、经济条件为出发点,积极开展高科技产业分工与合作,发展相对优势产业和产品,通过提高产品竞争力和完善经贸条件,适时、适度地向纵深方向推进。对于祖国大陆而言,应主动承接台湾产业辐射和产业转移,吸引包括台湾在内的各大高科技企业前来投资,进行跳跃式发展,力求在全球高科技产业中占有一席之地。 □

参考文献

- [1] 邱秀锦. 台湾经济对大陆经济之依赖程度与可能影响[J]. 经济金融月刊(台湾), 2001, (9).
- [2] 蔡宏明. 规划两岸产业分工的远景[J]. 综合展望(台湾), 2002, (2).
- [3] 高长. 台湾电子产业两岸分工与全球布局策略[J]. 经济前瞻(台湾), 2002, (5).
- [4] 李琮主编. 世界经济新编[M]. 北京: 经济科学出版社, 2000.
- [5] 陈宪等. 国际贸易: 原理·政策·实务[M]. 北京: 立信会计出版社, 2002.
- [6] 李非主编. 21 世纪初期海峡两岸经济关系走向与对策[M]. 北京: 九州出版社, 2002.
- [7] 董振源. 全球化下的两岸经济关系[M]. 北京: 台湾生智文化事业有限公司, 2003.

(收稿日期: 2003 - 10 - 13)