

現代中國 + 全球化



■每逢過年，大陸台商都會帶着家人回鄉團聚。資料圖片

兩岸鑒合

作者簡介

在兩岸關係中，台商是一個非常特殊的群體。1987年，第一批台商赴大陸投資，經過20多年的發展，遍布全國各地。據統計，目前在大陸常駐的台商及其眷屬超過100萬人。台商的根在台灣，但因投資大陸，甚至家人也隨之搬遷，在大陸購房並長期定居。台商因此有「兩棲人」之稱，也成為對兩岸均有重要影響、兩岸都極力爭取的一個群體。下文將詳細闡述台商在大陸的發展、分布、挑戰和未來發展等問題。

葉淑蘭 華東師範大學政治學系講師。主要研究方向為中國政治與外交。出版英文學術專著《崛起中國的東亞地區政策：建構主義視角》和中文著作《北歐：這裡沒有窮人》。

■葉淑蘭 華東師範大學講師

建投資關係30年 發展蓬勃

上世紀60年代，台灣當局實行「管制為主，輔導為輔」的對外投資政策。70年代，台灣發展出口導向工業，並在1972年修正《對外投資辦法》，放寬對外投資。80年代中期，台灣對外投資開始快速發展。隨着台灣當局對大陸探視的開放，兩岸人員往來開始擴大。1987年，第一批台商赴大陸投資。由於親緣、地緣及相同文化等因素，福建、廣東等省份成為台商對外投資的首選地。台商和台資開始在內地蓬勃發展。

祖國屢推優惠政策

自上世紀70年代末起，大陸實行改革開放政策，大力吸引外資。台商成為大陸吸引外資的重要來源。1988年7月，大陸發布《鼓勵台灣同胞投資規定》，明確規定對台資的優惠措施。之後，大陸進一步細化給予台資優惠的具體措施。隨着台商和台資在大陸的蓬勃發展，大陸在1994年通過《中華人民共和國台灣同胞投資保護法》，在2003年頒布《台灣同胞投資企業協會管理暫行辦法》，加強維護台資的權益和加強對台資的管理。

先東來 後北上 再西進

根據資料顯示，截至2011年3月，台資企業在大陸有8萬多家，直接投資超過500億美元。目前，在大陸常駐的台商及其眷屬估計超過100萬人，約佔台灣總人口的1/23。

台商對大陸的投資開始於東部沿海地區，逐漸北上，之後西進，表現出比較明顯的由沿海向內地遞減的特徵。台商在大陸相對集中分布的省市主要有江蘇(32.2%)、廣東(25.7%)、上海(14.7%)、浙江(7.0%)和福建(7.4%)。台商的大陸分布可以分為4個梯隊：

粵閩——上岸地

這兩個省份是台商登陸地。有關調查顯示，超過半數的珠三角台資為員工人數500人以下的中小企業。早期的台商大多採用「台灣接單，大陸生產，海外銷售」的經營模式，進駐珠三角主要是為降低運營成本，並不在於開闢內地市場，產品也主要以外銷為主。

滬蘇浙——集聚高端產業

台灣「陸委會」主持的《兩岸經濟統計月報》顯示，2010年以來台商投資大陸的地區，仍主要集中在江蘇省、廣東省、上海市及浙江省，合計約佔投資總額的84%。與珠三角投資主要以中小企業為主不同，長三角的投資大多集中在以資訊科技、電子和機械為龍頭的大企業和相關配套服務。基於具有區位及軟硬環境等優勢，長三角很快成為大陸台商投資最密集的地區，並成為高科技產業、資本密集型產業的集聚區。

京津魯——新高速增長點

這個地區的科技文化比較發達，高等院校較集中，軟硬環境較好，成為吸引台資的新增長點。根據資料顯示，近10年來，北京、天津、河北及山東台商投資以年均21.1%的高速增長。

渝川鄂遼——潛力軍

湖北、重慶、四川及遼寧等內陸省市的比重大約佔1%，基於廉價勞動力和土地成本，成為吸引台商投資的潛力軍。

應變內外挑戰 大陸背後力撐

台商從東南沿海向中西內陸挺進的過程，也是台商不斷調整重組自身、適應大陸投資環境以及全球化的過程。其中，台商面臨內外的多重挑戰，主要表現如下：

融資遇阻 競爭力跌

不少在大陸投資的台商是中小企業，融資能力不強。大陸金融機構因為難以有效控制和評估這些中小企業的資產，對於貸款給他們表現得相當謹慎。特別是在金融海嘯的衝擊下，大多面臨資金瓶頸。目前台商銀行雖然在大陸已開設分行，但仍需要時日逐步完善。隨着大陸改革開放的不斷深入，台灣企業曾擁有的技術和產業優勢被大陸企業趕超，台資的競爭力下降。

運營成本上漲 利潤空間收窄

台商進駐大陸，主要被大陸廉價勞動力所吸引。如今，大陸的勞動力成本不斷上升，在長三角、珠

三角等台商聚集地，經常出現民工荒現象。近年，大陸勞工的維權意識不斷增強，也是台商必須面對的新問題。此外，大陸的土地價格也不斷上升，這在一定程度上擠壓台商的利潤空間。

金融海嘯重挫出口

台商投資大陸生產的產品主要為出口，而非在大陸內部銷售，因此容易受到全球經濟形勢的影響。2008年金融海嘯爆發後，歐美經濟遭受重大打擊，台資企業出口受到一定的影響，台資佔大陸外資比重也由2000年的5.6%，下降至2008年的1.9%。

圈子小 不願與同胞聯誼

台商大多為「兩棲人」，生活工作都在大陸，但很多家人在台灣，往往奔走兩地之間。根據有關調查顯示，台灣人在融入大陸社會和與大陸企業合作方面，仍有困難。他們更多與台灣人接觸，如社會學專家嚴志蘭的調查顯示，逾60%受訪者更願意參



■海基會董事長江丙坤(右)主持福建台商座談會。資料圖片

加台灣人在大陸的社團組織。他們不太願意參與和當地居民的聯誼活動，據統計，有45%人從來沒有參與政府或民間組織舉辦、與當地市民聯誼的活動。

對於台商面臨的困難，大陸對台政策也作出新的調整。首先，通過實施優惠政策，鼓勵台商到成本相對較低的中西部地區發展。其次，協助台商融資，如在2009年簽署《海峽兩岸金融合作協定》。

互信日增 放心擲金

低成本定去向 沿海→內陸

台商早期的投資開始於向福建轉移低附加值的硬體產品。很快地，因為運輸方便、廉價勞動力充裕及相關配套條件較好，珠三角地區成為台商投資的青睞之地。隨着珠三角人力成本、土地成本等生產要素價格的上升，台商逐漸開始轉移向長三角投資。在上世紀90年代中期，大陸積極推

近年，台商在大陸的投資模式，呈現以下的4大轉變：

動浦東開發，並引發第二波台商的「登陸」熱潮。近年，大陸加大西部的開發力度，在政策上向中西部地區傾斜。隨着東部沿海生產成本的上升，台商開始加大對中西部區域的投資。

產業升級 低附加值→技術密集

台商對大陸的投資開始於附加值較低的出口加工業，首先是向福建試探性地轉移一些低附加值的硬體產品。其後，台商開始把一些附加值較高的硬軟體產品轉移到珠三角。現在，台商投資逐漸發展成為以精密機械、電

子及電器產品、塑膠製品、食品及飲料、基本金屬及金屬製品等為主的多元化產業，並由初期多為勞動密集型產業發展為資本、技術密集型產業。

投資年限延長 3年以內→最多70年

經過20多年的摸索，大陸對台投資的有關政策越來越有規範，台商對大陸經濟發展和兩岸關係穩定局面的信心也不斷提升。初期，台商對大陸的投資傾向於3年以內的短期項目。隨着政策的調整，不少項目現在逐漸延長至10年到20年，甚至是50年到70年的投資年限。

產銷模式集中 3地分散→1地包辦

從原來的「台灣接單、大陸生產、海外銷售」轉變為「大陸接單、大陸生產和大陸出口」的模式。

調適步伐 鋪路轉型

為克服困難，台商需加速調適自身的步伐，走上企業轉型升級之路。

拓融資管道 增自研能力

台商企業早前較少利用多管道進行融資，因此



大陸的低廉勞動力成為吸引台商投資的重要誘因。資料圖片

需要進一步學會利用新的金融工具，如金融租賃、典當融資及自然人擔保貸款等，以拓展融資管道。此外，台資企業還需提高自身研發能力，建設良好的品牌，來提升自身的競爭力。

開發東南亞市場

近年，不少大型台商開始向內地伸延，還有一些傳統產業與中小企業開始加大對東南亞國家的投資。

重整出口比例 不再依賴歐美

大部分台企的產品出口到歐美國家，容易受到外部經濟動盪的影響。有人認為，台企應加大開拓大陸市場的力度。



■近年，珠三角出現民工荒，台商需以高薪聘請大陸勞工。資料圖片

概念圖

源起

上世紀70年代，台灣放寬對外投資。同時，大陸實行改革開放政策，大力吸引外資。

台商赴大陸投資

分布

- 粵閩——逾半數台資是中小企業。
- 滬蘇浙——2010年以來台商投資的主要地區，聚集高端產業。
- 京津魯——近10年，台商投資以年均逾20%增長。
- 渝川鄂遼——基於廉價勞動力及土地成本，成為吸引台商投資的潛力軍。

挑戰

- 融資遇阻 競爭力跌
- 運營成本上漲 利潤空間收窄
- 金融海嘯重挫出口
- 不願融入大陸生活

轉型升級

- 拓融資管道 增自研能力
- 開發東南亞市場
- 重整出口比例 不再依賴歐美

投資方式轉變

- 向內發展：沿海→內陸
- 產業：低附加值→技術密集
- 投資年限：3年以內→最多70年
- 產銷模式：台灣接單、大陸生產、海外銷售→大陸接單、大陸生產、大陸出口

想一想

1. 根據上文，描述台商在大陸的發展過程。
2. 舉例分析台商在大陸營商的優勢和劣勢。
3. 面對金融危機和內外環境的變化，台商如何轉型升級？試舉3項建議並加以說明。
4. 你在多大程度上認同「大陸的政策調整才是台商面臨的最大挑戰」這個說法？為甚麼？
5. 搜集資料，說明香港在兩岸投資關係上扮演甚麼角色。

延伸閱讀

1. 《台商在大陸投資現狀及發展趨勢》，寧波市對外貿易經濟合作局網頁，2006-12-12 <http://big.nbfet.gov.cn/llyj/detail.phtml?newId=57357>
2. 大陸台商經貿網，<http://www.chinabiz.org.tw/>
3. 胡石青：《大陸台商邁上轉型升級之路》，《兩岸關係》，2011年第五期，第三十三頁至三十四頁