

全球化时代的政府与企业
——以两岸经贸关系为例*

□ 冷则刚（台湾政治大学政治系）

Abstract: This paper studies the importance of local incentive factors in the economic interactions across the Taiwan Straits. The author holds that globalization has transformed governmental power and the relationship between government and enterprises in the cross-strait economic exchanges. First, any analysis should differentiate government institutions at different levels and in different departments. Second, compared with earlier cross-strait economic exchanges, Taiwan enterprises are now playing a more autonomous role in the global collective effort of exploring the mainland market. Last, politics is still having a critical impact on the interactive relationship between enterprises and government..

（一）全球劳动分工与大陆的台资：以计算机设计和制造业为例

台湾在大陆的资本和技术，已经成为全球劳动分工不可分割的一部分，它充分利用了海峡两岸的比较优势提高经济效率，实现利润最大化。无论是劳动密集型的制鞋业，还是像笔记本电脑生产这样的高技术产业，情况都是如此。在上世纪九十年代末以来的经济全球化的冲击下，纯粹“台湾企业”的身份已经变得难以辨认。很多企业注册为外国公司或投资公司。现在它们都在从事着真正的国际运营和供应活动。政府继续采用控制国内经济的有限手段去管制企业的战略联盟，已是捉襟见肘。

关于台湾企业的全球经营及其在拓展大陆市场方面与跨国公司的联盟，广达电脑公司就是一个例子。自上世纪九十年代中期以来，广达一直是戴尔、康柏、Gateway、苹果、IBM、索尼、夏普等跨国品牌的承包商。广达的品牌在电脑用户中默默无闻，但它在2001年超过东芝，成为全球最大的笔记本电脑制造商。在2003年装运的3760万台笔记本电脑中，有930万台是由广达制造，几乎占到全球总产量的25%。

为了与日本和韩国的电脑巨头竞争，台湾企业家必须适应笔记本电脑产业的快速变化和更短的生产周期。通常的情况是，美国的品牌公司向台湾制造商提供线路图，说明产品细节和功能，台方负责提供技术设想，然后进行制造并交付成品。品牌公司通过与台湾合伙人之间高度互动性的共同开发过程，6—9个月内就能拿到一款新笔记本电脑的样品。

台湾笔记本电脑设计能力的提高，使这种国际联盟具有相互依赖性。戴尔采取的策略是，让为它供货的生产商相互竞争。鉴于这种关系的危险性，台湾笔记本电脑生产商一直努力降低过度依赖的风险。例如，广达同时为全世界9到10个主要笔记本电脑生产商加工产品。从2003年末开始，广达也开始为中国大陆的联想公司加工产品，并成为它的主要伙伴之一。基于激烈的竞争导致利润微薄这一事实，广达决定使其生产多样化，开发新市场，如液晶电视。根据广达的经营计划，非电脑产品在2004年至少要占到总产量的四分之一。

由于海峡两岸紧张的政治局势，IT产业的跨国公司试图在与台湾合伙人打交道时保持灵活性。台湾不同意跟大陆直接通航，因此戴尔驻台湾的国际业务官员无法对大陆的生产进行有效监控，而大陆的专业人员在台湾也面临工资和就业保护方面的歧视。不过戴尔的战略家在大中国区域不偏向任何一方。2001年，戴尔在上海建立了第一个海外研发中心。一年

后，戴尔对它在中国的研究开发能力进行重组，并强化了台湾的研发中心。戴尔在大陆的研发中心负责开发低端 PC 和软件，台湾的研发中心则负责笔记本电脑和个人数码辅助产品的开发。

从台湾方面看，为了降低成本、加强国际竞争力、维护其国际生产网络，台湾的 PC 企业别无选择，只能将加工转移到大陆。迁址和到大陆开展业务的决定，常常是由国际品牌公司和台湾承包商共同做出的。实际上，大多数台湾的 IT 大制造商都在中国大陆建立了上游供应商的网络。处在这个供应链上的大多数台湾 PC 零部件供应商也有相同的情况。

过去，“中国台湾制造”多见于劳动密集型产业，如世界最大的鞋类制造商（台湾宝成公司）和耐克公司在运动鞋生产上的联盟。今天，台湾的 PC 制造商与跨国公司在大陆的联盟，也在海峡两岸的 IT 产业中形成了同样的格局，它们多集中于上海这样的大城市。过去的几年里，台湾企业为中国大陆的全球 IT 市场份额作出了巨大贡献。例如，广达在 2003 年运走的笔记本电脑中，有 70%（560 万件）来自它设在上海的工厂，而在 2002 年这一数字只有 25%。2003 年，台湾制造商在中国大陆生产了 2000 万台笔记本电脑，而台湾制造商在全球生产的笔记本电脑总数为 2500 万台。

广达是台湾企业尝试在海峡两岸进行劳动分工的一个典型案例。台湾 IT 企业为获得尖端技术的优势，与跨国公司结成各种联盟以提升研发能力。台湾当局为了在全球网络中取得竞争优势，也别无选择，只能从金融等方面鼓励这种联盟，协助台湾企业界改善全球竞争力，强化岛内的研发能力。

（二）从“全球企业”到“中国企业”：台湾 IT 公司在大陆的本土化

大陆的台湾 IT 企业已不再具有纯粹的“台湾”性质，而是成为“混血儿”。大陆方面甚至把这些混血的台湾企业视为样板公司。下文讨论的中芯国际集成电路制造有限公司就是一个典型例子。在技术、人力资源和政企关系方面的本土化过程，是台湾的全球化企业目前努力摆脱台湾当局管制的一种重要表现。

2000 年 4 月成立的中芯国际坐落于上海的张江高科技园区，是一家拥有 14.6 亿美元资产的台湾半导体公司。为了避免台北可能的干预，它注册为一家美国公司。它这样做不无道理。台湾当局在企业界的压力下，于 2002 年本着“积极开放，有效管理”的原则，最终放松了对半导体产业投资大陆的限制，但只允许台湾企业在大陆建立三个硅晶片铸造车间，技术水平也被限制在 8 英寸晶片以下。此外，凡是在大陆投资 8 英寸晶片生产项目的人，也必须在台湾上马一个 12 英寸晶片的新投资项目。不允许台湾半导体企业在大陆投资尖端半导体技术项目，但允许向中国大陆出口不太先进的 0.25 微米微电路技术。中芯具有“美国公司”的身份，所以它能在中国采用 0.13 微米的微生产技术，把其他台湾竞争对手甩在了后面。此外，通过与其他国际 IT 巨头的战略结盟，中芯国际已经成为一家跨国公司。

中芯国际还计划将雇员政策本土化，吸引和培训当地的专业人员。管理层的许多台湾高级工程师已被大陆工程师所取代。用不了几年，控制核心管理团队的很可能是大陆而不是台湾的 IT 精英。为了扩展业务和在大陆站稳脚跟，中芯国际还为当地大学生和研究生，尤其是 IC 设计专业的学生，提供见习机会。如果情况正常，这些当地的“种子”可以在中芯国际团队的监督下，获得完成硕士或博士论文的机会。

除了上海的基地和天津的新建设施外，中芯国际还在北京建立了生产基地。北京的项目旨在加强公司的政治和商业网络，为招收北京一流大学的高素质毕业生提供方便。这项计划打算充实上海和北京两个重要的 IT 基地，同时确保公司的经营不会出现政治问题。

在中国大陆，政府能力是从中央政府扩展到沿海地区。如今，广东省和上海市政府在满足外国投资者的经济需要方面扮演着仅次于国家的关键角色。为了顺应这一趋势，很多市政府也加强了自己的研发能力，与中芯国际结成联盟，提高当地 IT 部门的竞争力。例如，深圳的国家级集成电路设计产业化基地，是有关政府机构在 2001 年 12 月批准的七个基地

之一，于2003年4月开始运行。中芯国际在中国大陆市场上的发展契机一直同这种地方背景有关。

（三）政府动机、地方政府与准政府机构

台湾企业在拓展大陆市场时，提出了自己的一套全球化和本土化战略，面对这一事实，台湾当局不得不突破传统的管制方式，对其管理海峡两岸经济的角色加以调整。如前所述，主张向发展型国家转变的人强调，政府应当促进国际联盟以获得全球竞争力。这类政府行动致力于公共部门和私有企业之间的联盟，通过提供必要的基础设施和研发条件，为私有企业的全球化提供帮助。

台湾“经济部”的一项计划就是个很好的例子。它打算加强台湾的研发能力，在海峡两岸的设计和制造过程中形成全面分工。台湾“经济部”计划支出1000亿新台币（合29亿美元），五年内在台湾建立六个研发群。这一项目旨在以这些研发群为基础，促进高技术产业中心的形成。“经济部”预计，到2006年至少有30个跨国企业在台湾开设区域性研究中心并与当地企业组成研发团队。“经济部”、当地企业和跨国企业已共同组织了15个研发联盟，并计划到2006年再成立60个类似的联盟。“经济部”计划采用减税、研发补贴和低息贷款等措施，鼓励外国和本地企业建立研发中心。

广达为强化它在台湾的设计能力，向台湾当局提出了支持其研发活动的申请。广达需要100英亩土地建新厂。负责寻找地皮的台湾“国家科学委员会”已在桃源找到一块地。

通过公共部门和私有企业之间的联盟提高研发能力的另一事例是鸿海（Hon Hai）在台北县的项目。鸿海案例的重要性在于，从中可以看到当局试图让主要供应能力留在台湾。鸿海是最早到中国大陆淘金的台湾主要电子制造商之一。据估计，目前鸿海90%的净利润来自于它在中国大陆的经营。2003年上半年，鸿海的税后收入达到100亿新台币，其中67%来自它在中国大陆的工厂。让鸿海的总部和研发留在台湾，是台湾当局需要采取的战略。

2003年，鸿海决定将新的全球经营总部和研发中心一起建在台北县，但是它与地方官员的协商却以失败告终。当时鸿海打算缩减甚至取消计划。由于“经济部”的强力支持，在台北县建立科学园的计划终于启动。双方的妥协使“经济部”和台北县避免了鸿海撤走所带来的尴尬局面。

上海市政府为鸿海提供的条件似乎更具竞争力。它为鸿海提供了一大片已铺好道路的地皮，免费的光缆、水、电、气等基础设施，还对拟议中的鸿海地址附近的一个高尔夫球场做了修缮。相比之下，台北县只能提供税收优惠。上海能向鸿海这类台湾公司提供更具吸引力的条件，这对台湾官方鼓励这些企业保留“台湾根”的政策是一个严峻挑战。

（《开放时代》2005年第3期）

冷则刚, 《开放时代》2005年 第3期



<http://creativecommons.org/licenses/by-nd/2.0/fr/deed.fr>