

賴士葆教授

(文轉第三版)

三、受任專利、商標、著作權顧問。
四、商標電腦查名、商標設計。
五、專利資訊服務、專利買賣介紹。

(文承第二版)

財政部說：一仟七百億台幣；約為五十億美金中國大陸官方數字：三百億美金中央銀行接受我的質詢時說：直接間接投資在五百億美金民間估計在：一仟億美金我們就很擔心如此多的資金跑去大陸，最近監察院就糾正陸委會說：如此多的資金跑到大陸去，回來的有多少？依據估算回來的不到十億美金，我在立法院看到的數字約在一、兩億，我們緊張了，血都流光了怎麼辦？但我們每年從人家那裏賺近二百億的帳不用算嗎？我們因為台商在大陸投資，才會創造對台灣零組件的需求，才有出口。錢為什麼不會回來，因為賺的錢要在那裏繼續投資。陸委會一直想：如何建立機制讓錢能夠回來。我還在立法院的時候曾邀集學者、專家討論：怎樣建立機制讓台灣在大陸的錢回來？結論是：「絕對不可能」，理由何在？因為匪道沒有打開，只要出去就不會回來。各位，若政府用「戒急用忍」、「有效管理」或「圍堵政策」有辦法讓台灣的人不要丟大陸有辦法讓台灣的資金不要丟大陸，而台灣經濟還能發展好的話，我都認為大家不應反對。但是，我們目前看到的，即使從戒急用忍到現在我們到大陸的錢，依中央銀行總裁的話我們有五百億的錢在那裏，台灣經濟有空間洞化嗎？現在經濟不好是事實，但這個要怪的因素太多了。

根據大陸的外經貿統計約在二七四億，所有的數字：大陸的統計與台灣的統計要互相比對；依據我們的統計約有三萬家台商在那裏，大陸的統計約五萬家。

大陸佔我國向外投資近百分之三十四，大陸投資風險大不大？當然大；政府要我們南向對不對？當然對。某種程度來講，投資應該分散。但是同文同種是吸引的原因之一。近來有一個統計，日本近九成企業在大陸的投資都虧錢，但仍有大多數的企業計劃到大陸去投資。為何如此？因為大陸目前已是世界第七大經濟體，估計快則十年，慢則二十年大陸會變成第三大經濟體。

或許要說：怎麼可能，他們的國民所得才九百美金，但不要忘记他們有十三億的人口。依國民生產毛額在台灣是十兆新台幣，大陸也是十兆但是人民幣。他們比我們多，為什麼？因為他們人多，市場也很大。依二十年的統計，台商到大陸去投資最多



專辦加拿大、澳洲、紐西蘭、美國、新加坡、南非等國家移民、投資、留學之環境分析、實地考察、個案評估、申請程序、安家協助、投資引介業務

的是電子、電器製造業最多，已由百分之一八到二〇〇〇年的百分之五十六，其他產業則比較平均。

本來大家都認為是在台灣生存不下去的產業才會到大陸去，但依統計數字來看其實不然。我要很負責任的來談，為什麼大家對三通如此急？因為三通則每年多花一仟億。政府若是有辦法讓大家不去大陸做生意，你就不需要三通，否則為什麼要讓大家都花如此多錢，一仟億白花的銀子可以省下。由上海到南京，感覺就像台北到高雄，蘇州就像竹科，昆山就像中壢，蘇州就像放大的竹科，電子廠商在台灣的員工約二千、三千，在那裏規模一萬人，廠房多少？一百多甲，看起來會害怕。他們如何招商？阿扁總統、副總統說的都沒錯，他們為了招商什麼事都可以做。我有個企業家的學生到大陸浙江省去考察，準備回來因為沒有時間簽意向書，書記跟著到機場，但由於飛機要起飛，沒有時間簽，但書記為了讓他有時間簽可以讓飛機等他。有一間設在浙江電子工廠因為大家都往上海遷去，他也想遷去，浙江政府就詢問他為何要遷？他表示因為人才都在上海，所以想去。書記告訴他：將浙江大學工學院交給你經營，讓你自己培養人才。這種大學BOT的方案，在大陸已經在做了，在北京大學下面有一個光華學院，就是交給企業來經營，這些都是真實的例子。以王永慶想到海滄為例，當初王永慶認為地不平，大陸可以動員一個師的人力來將地弄平，他們招商視同作戰。現在沒有直航讓在大陸經商的人之家庭沒有辦法很容易的探親，有的人就會夫妻一起到大陸去，以往我們說ABC(America Born Chinese)現在是CBT(China Born Taiwanese)。可是我們仍不是很喜歡我們的子在那裏唸馬列主義，直航是非常重要的。

以往大陸教育他們的人民很徹底，他們認為台灣的經濟發展是因為老蔣將大陸的黃金帶到台灣的結果，因此他們認為碰到台灣人賺他一點，坑他一點錢也是應該的，這才是可怕的。

台商前往大陸投資之趨勢

產業多元化、技術密集化：傳統勞力密集走向技術密集、製造功能延伸研發、設計非製造業迅速擴增。曾有台商第一次到上海去，由朱鎔基親自下來招商，親自為台商做簡報，也們認為招商最重要。現在的上海不希望已要過渡投資者，污染的行業前來，目前他們需要是技術水準高的行業。

當地化：原料、零組件當地供應比率增加、資金在當地取得比率增加、當地幹部取代台籍幹部。

現在台灣的銀行因為廠商外移，收到了存款，沒有辦法放款出去，銀行很急。又被規定不能放款給大陸公司，近來上海浦東發展銀行已向台灣有關希望到台灣來設分行，目前沒有准，但有相當的程度會准。依據了解，該銀行客戶有相當多的比例都是台灣廠商。他們認為錢借給台商風險很低，台灣的銀行也很想在當地設分行。

大陸的企業很願意花錢聘請台灣的幹部，用百萬人民幣年薪來挖角，但過不了多久，將你的精華被吸走了，就會不要你了。同樣的台商也慢慢的不用台商，直接在當地找。這幾年變化很大，尤其現在的學生變化更大，以往沒有什麼學生想到大陸去，現在有不少的學生以大陸為找工作的第一志願，薪水也不要求一定要比台灣多，目的何在？去卡位，大家都知道未來的發展在大陸。

大型化：投資規模不斷擴大、投資據點不斷增加。大陸的發展與台灣是不一樣的，例如說：康師傅在台灣是名不見經傳，在台灣是在彰化地區的清香油，可是他在大陸發展的如此好。在大陸他的競爭對手是統一發展就沒他好。康師傅的方便麵在大陸銷售的狀況遠遠超過統一，為什麼？他去的早，卡位的好。

很多人都在問尤其是獨派的朋友認為：台商去大陸虧錢的多，賺錢的少。沒錯這是部份的事實，但大家看的是未來，未來的市場在那，現在去卡位有其重要性。

大陸投資環境的變遷

資源引進：由資金的引進，進步到知識與技術的

引進。

中心思想：由社會主義進步到市場經濟，在鄧小平就會經說他們要創造具有社會主義的市場經濟。

台商角色：由以往的很重要，變成現在的不太重要，尤其在加入WTO以後，外資不斷進來，因此台商就愈形不重要。

法令制度：以往他們很封閉，現在他們的法令是一步到位與國際接軌。例如說：我們對投信的管理，我們在證交法裏面拉一個基金管理办法，它的法律位階是最低的，我們是以「基金管理办法」來規範，大陸是直接以一個法律來處理。他們的資本市場完全不如我們，我們要好好的珍惜這種蓬勃發展，大陸都在學我們的方法，但他們畢竟政治抓的太緊，因此在不是完全開放的狀況自然比不上我們。

人力素質：原來很低，現在變成中、高。有機會你與他們的官員接觸，你會發現大陸人員素質愈來愈高，由於他們參加國際歷練的機會增加，讓他們的國際觀高於我們的官員。以我與大陸財經副省長、副市長交流，他們都是青年才俊，尤其這些副省長或副市長都是經過人大任命的，對財經方案直接能拍板定案，對當地的財經都有絕對的影響力。現在能感受到是：我們能教他們的愈來愈少了。

投資成本：以往成本比較低，台商賺的是機會財，可是現在在因的投資成本已愈來愈高，這種機會不再了，現在必須要真槍實彈規矩矩的才能賺到錢。

例如：在北大唸EMBA要一百萬台幣，清大要一二〇萬、上海復旦則要一三〇萬遠較台大及政大為高。

投資大陸時所面臨的風險

這個風險包括政治、社會、法律環境、經濟環境及經營環境。我們的電機電子公會每年都會針對大陸重要投資城市做出評比，最好的是上海，最差的在東莞。東莞的書記發牢騷，認為怎麼能將他們評成這麼差？事實上，他們的治安有問題，當然一個社會開始在賺錢時，治安會有問題。

(文轉第四版)

(文承第三版)

例如：很多台商剛到大陸時海關及官員都會教我們逃稅，但過了幾年，開始課稅時，由於該台商沒有達到繳稅目標，則官員就會針對你曾經逃稅的情形開始調查。

很客觀來看大陸充滿了機會，但充滿了風險，我們政府講的沒有錯。但我們要問：「風險如此高，為什麼還有這麼多的人要去？」大家都知道：殺頭生意有人做，賠錢生意沒人做。那裏有很多的機會，即使在我們的政府鼓勵南向，我曾經到東南亞跑了一趟，看到很多的企業想將他們在當地的廠關掉，而到大陸去。

在大陸十六大結束後的三個代表，讓他們的資本家、企業主在黨內有地位，也能夠入黨，這是破天荒的情形。其實他們沒有太多的力量管台灣，只要台灣不要太過份，他們更注意的是多注意自己如何由九百美金往上提昇，要追上我們還需要很努力。

大陸與我們同文同種，我們能夠了解目前在南邊沿海治安比較不好，但其他地區仍然不錯。以往到大陸去是做外銷，現在很多廠商去主要是看上內銷市場，但內銷則要考慮到帳收不回來的問題。叫銷售業務去收錢，業務可能從來沒看過如此多的錢，乾脆收了錢不回來，這種例子很多。

大陸地區投資環境之比較

最好的是長江流域，第二是上海而第三名則是環渤海灣第四名深圳，第五名則是東南沿海，最後一名是東莞。

我在二、三個月前到上海參加過一個董建華主持的「台、港、澳經貿論壇」，他們很緊張，他們積極的想與珠江三角洲連在一起。香港已經與大陸連起來了，可是他的經濟一直衰退，所以我們的政府認為與大陸連在一起對經濟會有影響。

這種論壇表面上看沒有錯，香港失業率上昇，經濟衰退，若我們三通後他們的經濟還要下滑。在一九九七、一九九八年時就有學者提出來叫做「深港市」，也就是香港與深圳連在一起，與珠江三角洲連在一起，當時一般人嗤之以鼻，但是現在董建華希望能夠達成這個理想。現在在大陸週邊的人都想

要與他拉在一起，以便賺的錢。台灣現在希望與美國、日本及東協簽立自由貿易協定，我們卻忽略大陸，與你如此近鄰居你卻不要與他連在一起，這不是很奇怪嗎？

我記得去年陳總統去中南美洲時我也代表黨陪同一塊去，在美國紐約的雙塔招待世界的投資者時，我親眼看到、親耳聽到陳總統說：「歡迎你們大家到台灣來投資，讓我們一起進軍大陸市場。」當天晚報刊的很大。台灣如此小別人為什麼要到台灣投資，是看上由這做跳板到大陸去，人家不懂中文，不懂中國文化想借重台灣的能力，日本有多少廠商想找台灣人一起到大陸投資？但我們不通，這一塊連不起來，讓美商已經撤掉一百家，歐洲外商每年撤掉三十家，現在為什麼會談三通是因為美國給我們壓力，但涉及政治就不容易很快解決。

台商到大陸的現況

1. 投資主體規模愈來愈大。
2. 投資地區遍及大陸地區。
3. 產銷活動由「三來一補」，藉由大陸生產加工的單純外銷導向，轉為內外銷兼備或全以大陸市場為腹地的內銷導向。
4. 產業投資已由傳統工業轉為高科技工業，逐漸由上游轉向中下游，許多產業更經由中心廠帶領衛星工廠成群結隊的赴大陸投資，如汽機車產業、電子、信息、通訊及家電業。以我們股票上市的汽車廠為例，該廠在華東設廠從打樁到生產第一輛車子只花了十個月，而第一年就回收。所以與他有關的企業，都陸續跟著去，目前台灣最怕是群聚效應，整組的上、下游都去了，這個要嚴肅面對。
5. 台商由單打獨鬥轉而群聚成為工業區或工業城。
6. 台商投資由投資者個人擴及到家庭及第三代到大陸求學定居。
7. 台商到大陸投資作業由早期的企業自我「承包」，轉變為委託專業性的投資機構。
8. 台商為掌握上市上櫃的獲利良機，已逐漸放棄傳統「三來一補」的模式，改組為「股份有限公司」之型態。

9. 台商再度面臨作重大投資決策的關鍵時刻；目前最傷感的是，企業在考慮的是要不要連根拔起全部移到大陸去。

10. 台商到大陸投資不再只是利用低層次的人力或天然資源，而轉向高層次的研發設計、行銷物流或教育訓練。

陸委會也曾評估過開放三通對台灣而言是短空長多，短期之間由於企業到大陸去勢必會令失業率提昇，但長期來看運用大陸廣大的市場對我們仍有利益。也就是過去的思考只有想台灣，未來要思考要將台灣與大陸連起來思考。若能三通則他們來來回回很方便，就會想留台灣。

有些台商說的很有意思說：「到大陸去找死，但在台灣是等死。」張忠謀急的不得了，由於台積電、聯電沒去成大陸才造就了中芯及宏力等晶圓廠。當初有二個選擇是台灣去，則台灣約花五年發展起來，另外一個選擇是台灣不去則大陸自己花十年來發展，但這個時候就與台灣沒有關係。台灣的技術除了 ODM 及管理技術外，大多來自國外，兩邊都是華人，聰明才智相當，差不多的他們很快就能學會。有一個知名的金融業者告訴我，台灣的房地產「Hopes」很可怕，為了保護台灣的房地產，應該加速直航，讓我們能夠早上到上海辦事，晚上可以回到台灣來住。跑了很多國家，仍覺得住在台灣最好，因為台灣是一個多元化的社會，又自由又好。若能直接通航，當然大家都希望住在台灣，但兩岸的互動能夠良好，讓大家都願意將妻兒及家產放在這裏，其實若台灣與大陸能夠做良好的互動，台灣來發展高科技的產業，由大陸來生產，但講歸講，要做到是不容易的。

台商進入大陸的主流

1. 一九八六年到一九九〇年在深圳、汕頭、廈門（珠江三角洲）投資，主要產業為製鞋、玩具、食品規模都不大，主要代表企業為寶成、頂新。
2. 到一九九一年至一九九五，大都在廣東、北京、天津投資，主要產業為紡織、食品、化工、家電，經營規模為中型，代表企業為統一、聲寶、

遠紡。

3. 在一九九六—二〇〇〇年則轉到上海、江蘇、浙江（長江三角洲），投資產業為機械、IT、石化，規模也變大了，代表產業有明基、華碩、奇美、台塑。

4. 二〇〇一以後到了上海、蘇州（長江三角洲）地區，產業又更廣了，有 IT、光電、通訊、軟件傳統產業（第二波）規模都很大代表產業則有宏力、茂矽、華映、仁寶。

大陸有一個口號：有了長江三角洲、珠江三角洲現在要發展黃河三角洲，黃河在以往是不好的地區，但現在他們都要加以發展。

依據中華經濟研究院所做的調查，台商在大陸面臨之投資環境問題依排名及比例約略為：政策調整太快、當地行政效率不易配合、市場競爭激烈、當地政經情勢不穩定、被取消優惠稅制、當地人員管理不易、當地習俗商業習慣不同、當地努力成本上昇、其他。其中政策調整太快佔回答比例的百分之七七·五八是比例最大的，台商擔心的是若我們在那設廠經過二十年，會不會也像現在去看時看到他們以推土機將房子都推平，到了二十年後，自己的廠房也被人家鏟平，這個很有可能，他們的政策與命令調整太快，令人害怕。

大陸對台灣採兩手策略：「外交強力打壓、經濟強力拉攏」所以他們採取：以商逼政、以通迫統，這是他們一貫的基調大致不會差太遠。到大陸去投資能夠獨資最好獨資，但要打內銷市場必須合資，但與他們合作相當辛苦，不小心會被他們吃掉。而對大陸投資主要資金來源仍以由母公司提供佔最多約為百分之三十八，向當地金融機構融資也達到了百分之二〇·五四。就台商在大陸的經營績效來看，在一九九九年約有百分之四六·六賺錢、百分之四一·七虧錢，大致看來是一半、一半。不同的研究做的不一樣，我看過另一份資料，指出過去賺錢與虧錢的比例約在 7：3 而現在則在 3：7，也就是說競爭愈來愈激烈，自然賺錢就更不容易，但不同的地區會有不同結果。大前研一在三年到四年看衰大陸，但最近他做修正，他認為大陸會持續發展，他們的經濟會有持續的成長。