

《報告人》

◎ 郭勵弘 / 中國國務院發展研究中心技術經濟研究部部長

兩岸高技術產業合作探討

首先感謝余董事長和時報文教基金會的盛情邀請，使得我能夠參加這次兩岸學者的研討會，研討兩岸經貿合作確實是對余老先生一個最好的紀念。

本場研討的專題本來是兩岸高科技產業發展的「競合」，但是我的發言題目自作主張把「競」字拿掉了，我認為目前來看，兩岸在高技術產業方面「競」的成分不大，主要還是一個互補的關係，所以我只談「合」。

中國技術經濟研究部的主要研究方向之一就是高技術產業發展。在研究中我們一直很重視台灣的經驗，因為台灣的高技術產業以電子技術為代表是很有成就、很有地位的。提到高科技工業園區，講完美國就要講新竹，歐洲的三百個工業園區都沒有得到普遍的認同。講創業投資，講完美國就要講以色列、台灣，大陸、歐洲、日本、韓國都來台灣取

經。政府的研發經費應該如何配置，如何搭建構性技術平臺，工研院是個極具說服力的案例。

就台灣的學者來講，一直認為新竹園區、創業投資、工研院是台灣高技術發展的三個鼎足，但做為大陸的學者如果光研究到這一點還不夠。就像一個人吃燒餅，吃了前面兩個沒吃飽，吃了第三個吃飽了，台灣是這樣的一個情況。大陸呢？我們前兩個燒餅恐怕還沒吃，我們只研究第三個燒餅，吃下去解決不了問題。所以二〇〇二年，我來台灣考察台灣中小企業融資情況，我認為台灣的金融型態對於高科技產業發展起了很大的支撐作用。回去以後我寫了三篇報告——台灣中小企業的權益資本融資、台灣中小企業的債務資金融資以及台灣的創業投資。我完全同意邱正雄董事長的意見，他談的是金融，但是涉及了高技術產業，他講活躍的資本市場帶動台灣經濟轉型成功。其立意觀點是，由於台灣金融的特性，使得企業財務健全。這兩點大陸都缺，所以我們對前兩個燒餅也很感興趣。

為了說明大陸高科技產業的特性，以下舉兩個事例來說明。應該說自從改革開放以來，大陸的高技術產業發展取得了長足的進步，我們出現了華為、聯想等樣業績比較突出的企業，連IBM的個人電腦事業部，現在也掛牌為聯想個人電腦事業部。大陸的中芯國際在晶圓代工業也已經占了全球市場的第四位，第一位當然是台積電、第二位是聯電。另外

在軟件產業，大陸也正在瞄準印度、學習印度，擴大外包的份額。但總體來看，大陸的高技術產業還不盡如意。

第一個事例就是聯合國開發計畫署二〇〇一年發布的《人類發展報告》，提出了「技術成就指數」的排名。對全球七十二個國家和地區調查的排名分四類——領先者、潛在領先者、積極採納者、邊緣化者。中國屬於第三類積極採納者，有重要高科技中心，但技術革新傳播緩慢且不完善。在全部七十二個列次，中國的排名是第四十五。

此報告中還提出了，全球有四十六個技術創新中心，其中最多的是美國，有十三個；第二位是英國，有四個，中國和德國並列第三，各有三個技術創新中心。但是非常遺憾，中國的三個中心分別是臺北、新竹、香港，大陸無緣排名。連印度都還有班加羅爾入圍。

第二個事例是在二〇〇二年，到台灣參觀拜訪電機電子同業公會。這是個很有實力的公會，它的企業在台灣是龍頭地位的，囊括了所有的IT產業。當時的總幹事提到，韓國的廠商都去大陸投資，台商如果不去大陸，就會在和韓國廠商的競爭中敗陣；至於大陸本地的廠商，還不會對台灣形成威脅。換句話說，也就是大陸成功地搭起了一個拳擊台，我們可以欣賞別人打拳，但我們自己的重量級拳手一時還上不了台。我完全同意劉遵義校長的見解，的確拆開一台筆記型電腦，真正屬於大陸的附加值是相當低的。我們知道台灣的IT

業是以代工爲主，大陸在很大程度上是給代工者代工，是OEM的平方。但是美國人的板子打下來並不關這些，大陸要代表整個東亞的產業去挨美國の板子。

大陸的統計也支援以上看法，亦即：大陸高技術產業主要還是外資在做。大陸高技術產業銷售收入的八〇%全自於電子資訊技術產業，台商生產的電腦資訊及周邊產品占這一類產品銷售收入的一半左右。其他還有韓國、日本、美國等等。這樣一個狀況說明，就高技術產業發展來講，大陸改革落後於開放，大量的增長是開放的成果——對外開放，對外資、台商開放。但是國內的很多障礙尚未及時改革，因此使得大陸本身高技術產業地位不高。

我始終認爲大陸高科技產業的障礙主要不是科學技術問題，而是經濟體制問題。很多學者都分析過海峽兩岸在科學技術上的優劣勢，大體上來說就是，基礎研究大陸比較強，應用研究各有所長、不同的產業兩岸各有所長，但是往下實驗開發、商品化產業化大陸就比較弱了。越接近市場就越弱，說明問題在於經濟體制。所以國務院技術經濟研究部研究高技術產業發展的重點，是強調如何加快體制改革、如何加強制度建設。中國正處於經濟轉軌時期，最重要的事建立起制度。

在以上兩岸高技術產業發展的基本態勢之下，對於近期内兩岸高技術產業發展的合作

有三種方式：

第一種方式是傳統方式，也就是現在的主流方式，台商挾技術、挾管理到大陸投資。史欽泰院長提到的電電公會，每年發布一次「大陸地區投資環境與風險評估」，這在大陸起了很好的作用，它鞭策大陸各個地方政府注意改善本地的投資環境。去年的投資風險評估，涵蓋了大陸六十五個城市，根據評估結果，電電公會許勝雄理事長認為「從此次的調查與台商實際在大陸布局的情況來看，已經出現了『北移』現象，台商從最早的華南，轉往華東地區，目前已有再度北移到華北地區的跡象。」電電公會評估以後出現了這樣的評論。就這第一種投資方式，我期待台灣電子資訊業在大陸的投資，在造就了東莞、長三角兩大基地後，也能夠造就第三個基地——渤海灣基地。

第二種合作方式就是台灣從大陸引進技術和人才。大陸當然也有技術，不過講到IT產業，台灣在這些方面更多一些，但是高科技產業不僅限於IT產業。台灣的學界、科技界和法律界人士最遲在一九九九年就研討過這類問題，根據我得到的資料。臺灣國科會前官員薛香川先生在九〇年代初就說過：「如果台灣能從大陸那裡招聘到一〇%最優秀的工程師，將是一個令人難以置信的資源。」大陸的工科碩士畢業生現在已經跟美國並駕齊驅了，每年的畢業人數不相上下。不過儘管已經有過很多年的時間研究，人員交流阻力還是

太大，因此我建議台灣的業界考慮去大陸建立研發中心，反正人才跟資金都是可以流動的，人才過不來就讓資金過去。跨國公司也有很多在大陸建立研發中心，所以在大陸建立研發中心的確有它的優勢，主要考慮的還是貼近迅速發展的市場以及當地工程師人才的問題。截至二〇〇四年八月，跨國公司在大陸設立的研發中心已經超過六〇〇家，累計投入的研發金額大約是四〇億美元，它的主要分布是電子資訊、交通運輸設備、醫藥製造、化學原料及化學品製造等等行業。

兩岸合作的第三種方式是，台灣的創投業界攜全球的資本和台灣的管理，和大陸的技術人才在大陸實現整合，培育出一批有良好增長前景的高技術企業。二〇〇二年我訪問台灣的漢鼎公司，知道他們從一九九五年開始就到大陸搞創投，截至二〇〇二年累計投資二億美元。從大陸最近對創業投資的分析來看，在大陸的創業投資五五%有外資，我認為這第三種方式應該是很有希望的，也是很值得研討的。

我印象很深，在一九九〇年代時，台商組織訪問團到大陸考察到西安，西安是大陸一個有很多研究院所的一個城市。當時有一位台商發現大陸居然也有紅外技術，他說早就想向美國買這種技術，但是美國不賣，但是與大陸初步探討，出一百萬美元打個交易後就買到手，那還是九〇年代初的事情。我當時就想，他買那個技術幹什麼呢？他舉了一個產

品的例子，企業家的思考角度跟搞技術的不一樣，他的想法就是要做貓眼，也就是家裡門上往外觀察的那一個小孔。小的孔如果外頭沒有亮、沒有燈的話就看不清楚，但是裝紅外的貓眼，外頭沒有燈也可以看得清楚。這樣一個產品他敢用一百萬美元去買紅外技術，正說明了大陸有技術，但是要從產業，從企業發展的角度去看，必須要有企業家的眼光，所以我認為第三種合作方式應該是很有希望的。這樣一種以創投為主的合作方式很有希望，但是目前最大的障礙就是大陸的股票市場實在太落後，使得創業投資的退出產生很大的問題，這種落後恐怕不是一般的落後。

此外，我認為，台灣的統計非常快，比方說二〇〇二年八月底我來台灣，就看到台灣七月底的統計，到七月底，台灣共有十五萬九千家股份有限公司，這十五萬九千家可以通過股票來收集權益資本。回去大陸後看一看，大陸工業領域六千家，三十一個省市只有六千家可以發行股票的企業。與台灣一個省十五萬九千家的差距實在太大了。對台灣股市做的研究，發現它跟納斯達克一樣，是一個多層次的股票市場，都是四個層次，納斯達克是全美資本市場（小資本市場，OTCBB，粉紅單市場），台灣的股票市場是證交所、櫃檯買賣中心、興櫃、盤商。但是大陸講股票市場只有最高層次的上海和深圳兩個股票市場，沒有中學、小學，一上市就是大學，夠不夠資格上大學，在台灣以及納斯達克可以看看小

學、中學的業績，到大陸就沒有了，也就是說，只要證監會審查認為可以上大學，就上大學了。但這個大學生很可能初中都沒畢業，所以大陸的股民才會被坑得很慘。

去年我到印度考察研究，大家都到印度去考察軟件，我就特別關心它背後的金融支撐。我知道印度有二十三個股票市場，其中新德里和孟買是全國性的，還有二十一個是地區性的，大陸只有二個全國性的。印度有一萬多家上市公司，大陸只有一三〇〇多家。印度股票的日交易額差不多是人民幣四〇〇億，同年大陸股票日交易只有一三三億，正好是印度的三分之一。大陸股票有個特點，它的換手率恐怕是全球最高，沒有人等著企業分紅，就是等著過兩天漲幾個點就趕緊用，完全是投機性的。換手率這麼高，它的日交易額才是印度的三分之一。所以現在股票市場落後，對於風險投資、台灣的創業投資，是很不利的。但是我們也看到大陸的股票市場已經開始檢討這些問題了。