



## 105 年度自提研究計畫

# 兩岸產業競合趨勢對我國金融業經營的影響

補助單位：中華民國銀行商業同業公會全國聯合會

計畫主持人：邱俊榮

顧問：吳榮義

共同主持人：盧陽正

協同主持人：張凱君、謝順峰

研究員：鍾銘泰、林佳慶

研究助理：李宛蓁、黃若瑜、彭宇如

中華民國 105 年 12 月



財團法人台灣金融研訓院自提研究計畫

## 兩岸產業競合趨勢對我國金融業經營的影響

補助單位：中華民國銀行商業同業公會全國聯合會

本報告內容純係研究團隊之觀點，

不應引申為補助單位中華民國銀行商業同業公會全國聯合會之意見

計畫主持人：邱俊榮

顧問：吳榮義

共同主持人：盧陽正

協同主持人：張凱君、謝順峰

研究員：鍾銘泰、林佳慶

研究助理：李宛蓁、黃若瑜、彭宇如

中華民國 105 年 12 月



## 摘要

近年來全球經濟發展疲弱，各國才逐漸重視製造業的重要性，由德國率領提出工業 4.0 的概念，各國也紛紛效法推出產業的改革政策。中國大陸於 2016 年進入第十三個五年計劃，也順勢實行一連串的產業改革與其相關計劃。「十三五」規劃是中國大陸全面性的整體發展計劃，其目標欲帶領中國大陸全面建成小康社會，其手段係進行「中國製造 2025」、「紅色供應鏈」與「一帶一路」等相關的國家級經濟戰略，目標是提升中國大陸的產業競爭力，透過技術研發、物聯網、雲端技術與大數據改革等進行智慧生產，將目前「製造大國」的產業生態推向與歐美日等國平行併肩的「製造強國」。

臺灣在 2016 年實施智慧機械產業推動方案，其主要為整合各種智慧技術，藉由大數據以提高製程故障預測率、精度補償、自動化等高度智慧化生產，建構智慧生產線，透過物聯網技術快速連結終端消費者的需求，並即時提供個人化的服務，形成物聯網製造服務的生態系。因此，近年來兩岸之間各自要求內部的產業轉型發展，期望產業的競爭力能與歐美日強國併列，這項轉變的態勢將挑戰目前兩岸產業的現況，也將影響臺灣金融業者在兩岸的發展情勢。

兩岸產業的發展除了政府的經濟/產業政策外，重要的是背後有穩健的金融體系後盾。兩岸產業在變革之下必然同時影響臺灣的廠商與在中國大陸發展的台商，使得金融風險產生不確定性，直接或間接衝擊臺灣金融業的發展。因此，臺灣的金融業者必須在即將到來的挑戰中採取因應策略，防止未來的不確定性風險，並且積極有效的經營管理，確保臺灣金融業者在穩定中求發展。因此，臺灣的銀行業者應更加積極地擴展對中國大陸市場的金融業務，為台商在企業的投資提供更便捷的金融服務，同時臺灣的銀行也藉由服務品質的優勢，爭取中資企業的融資以擴增在中國大陸的金融版圖，讓台商與臺資銀行能同時在中國大陸市場深耕發展。



# 目錄

目錄.....	I
圖目錄.....	II
表目錄.....	III
第壹章 緒論.....	1
第一節 研究背景及目的.....	1
第二節 研究方法暨研究架構.....	18
第貳章 大陸產業發展現況及對臺灣產業之衝擊.....	21
第一節 大陸總體產業發展政策與方針.....	23
第二節 大陸產業發展現況.....	34
第三節 大陸產業發展對臺灣產業之衝擊.....	42
第參章 兩岸產業競合之現況與趨勢.....	46
第一節 兩岸產業競合機制之歸納與回顧.....	48
第二節 兩岸產業競合之現況與優劣勢.....	58
第三節 兩岸產業競合關係之定位與成效檢討.....	97
第肆章 兩岸產業競合對我國金融業之影響與因應.....	101
第一節 兩岸產業競合對於我國金融業經營之衝擊.....	101
第二節 因應兩岸產業競合趨勢金融業可能發展的新機會.....	109
第三節 我國金融業在兩岸產業競合中扮演角色之探討與因應對策.....	119
第伍章 結論與建議.....	138
第一節 研究發現.....	138
第二節 建議方向.....	142
參考文獻.....	145
附錄 訪談紀錄.....	148
甲 智庫訪談紀要.....	148
乙 大學訪談紀要.....	153
丙 銀行訪談紀要.....	156
丁 座談會紀要.....	160

## 圖目錄

【圖 1-1】一帶一路的路線及產業示意圖 .....	9
【圖 1-2】研究流程示意圖 .....	19
【圖 2-1】中國大陸經濟成長與國民所得(1994-2015) .....	22
【圖 2-2】臺灣貨務與商務出口的前三名地區 .....	22
【圖 2-3】中國大陸與美國進出口貿易(2006-2015) .....	25
【圖 2-4】2015 年全球都市化程度 .....	27
【圖 2-5】SDR 的貨幣權重 .....	33
【圖 2-6】中國大陸三級產業占 GDP 比重 .....	34
【圖 2-7】中國大陸農產品進出口額 .....	35
【圖 2-8】中國大陸貨物與服務進出口狀況 .....	41
【圖 3-1】臺灣民間消費與出口占 GDP 的比例 .....	59
【圖 3-2】臺灣經濟成長與貿易出口 .....	59
【圖 3-3】臺灣 IC 產業的產值變化(億新台幣) .....	64
【圖 3-4】工具機行業產業鏈 .....	74
【圖 3-5】中國大陸各類型電廠之發電量 .....	83
【圖 3-6】全球藥品市場發展現況 .....	90
【圖 3-7】中國大陸醫療器材產業市場 .....	91
【圖 3-8】全球醫療器材產業市場 .....	94
【圖 4-1】中國大陸產業政策影響臺灣產業發展的狀況 .....	110
【圖 4-2】2014 年高階技術與技術密集輸出佔總製造出口比例 .....	121

## 表目錄

【表 1-1】中國大陸歷次之五年期規劃 .....	2
【表 1-2】中國製造 2025 行動綱領重點 .....	4
【表 2-1】中國大陸歷年企業併購情形 .....	28
【表 2-2】中國大陸併購驅動因素 .....	28
【表 2-3】中國大陸企業今年海外併購案 .....	30
【表 2-4】人民幣國際化的演進過程 .....	32
【表 3-1】2016 年全球百大金融科技公司前 10 名 .....	61
【表 3-2】FinTech 在臺灣發展 SWOT .....	61
【表 3-3】2015 年臺灣 IC 產業的產值(億美元).....	64
【表 3-4】中國大陸半導體產業的扶植行動 .....	66
【表 3-5】兩岸半導體產業的競爭情況 .....	66
【表 3-6】2014 年兩岸 IC 設計公司的營業額(新台幣億元).....	68
【表 3-7】2015 年全球晶圓代工廠的營收與市佔率 .....	69
【表 3-8】大陸工具機產業特點 .....	75
【表 3-9】台商進入大陸工具機產業 SWOT 分析 .....	78
【表 3-10】我國太陽能光電產業 SWOT 分析 .....	86
【表 3-11】我國離岸風力發電產業 SWOT 分析 .....	87
【表 3-12】臺灣生技產業各細項產業比較概況 .....	92
【表 3-13】我國製藥產業範疇及其主要產品項目 .....	93
【表 3-14】我國醫療器材之範疇與其主要產品項目 .....	95
【表 3-15】我國應用生技產業之領域別及其產品 .....	95
【表 3-16】我國生技產業之 SWOT 分析 .....	96
【表 4-1】本國銀行 2016 年 3 月跨國國際債權餘額前十大國家統計 .....	105
【表 4-2】臺灣銀行在大陸的獲利與其據點家數(2010-2015) .....	110
【表 4-3】2016 年經商環境報告 .....	112
【表 4-4】2016 年十大最具價值中國品牌 .....	115
【表 4-5】全球執行長調查—2016 全球製造業競爭力指標的國家排名 .....	120
【表 4-6】臺灣與中國大陸製造業之重要統計資訊 .....	121
【表 4-7】中國大陸製造業之競爭力概況 .....	122
【表 4-8】臺灣製造業之競爭力概況 .....	124
【表 4-9】紅色供應鏈對我國電子零組件業各環節的影響評估與因應對策 ..	126
【表 4-10】中國大陸產業結構調整下臺灣受影響之製造業 .....	128
【表 4-11】臺資企業各種融資管道所占比例之統計表 .....	131
【表 4-12】亞洲主要國家出口至中國大陸市場之產業結構 .....	135



# 第壹章 緒論

## 第一節 研究背景及目的

### 一、研究背景

#### (一) 中國大陸經濟情勢發展現況

中國大陸當前經濟所遇到的問題，「中等收入陷阱」及「產能過剩」是二大隱憂，過去三十多年來的高速成長動力源自於廉價勞動及大量累積的資本。當人均所得到達一定水準後，由於工資及資本成本的提高，相對其他開發中國家的優勢不再，陷入所謂的「中等收入陷阱」。在產能過剩方面，傳統以來，美歐日一直為中國大陸的主要出口國，然而市場開拓已逐漸飽和，同時美歐日本身的經濟問題亦影響中國大陸整體出口，故成長空間有限；另外，由於中等收入陷阱所產生經濟成長疲弱現象，導致內需不足，無法消化產能，以致中國大陸內部的產能過剩問題逐漸凸顯。有鑑於此，近年來中國大陸陸續推動相關政策，對內替其產業「調結構」，與扶植紅色供應鏈，對外積極開發國際市場，並鼓勵企業「走出去」，分述如下。

#### 1. 中國大陸「十三五」規劃及其歷程

中國大陸每隔五年制定一次國家大政方針，旨在提出未來五年國家經濟規劃之重要藍圖。自 1953 年迄今，中國大陸已陸續完成十二個五年期規劃(參見【表 1-1】)。「十三五」規劃之主要目的為擘劃中國大陸 2016 年至 2020 年經濟發展之指導方針、目標、發展理念與相關政策之藍圖，牽動中國大陸未來五年之經濟發展方向，所有政策皆依此藍圖進行研擬與佈局。

【表 1-1】中國大陸歷次之五年期規劃

各五年計劃	計(規)劃執行期間	計(規)劃主旨
一五計劃	1953~1957年	社會主義工業化基礎
二五計劃	1958~1962年	進行重工業經濟中心
三五計劃	1966~1970年	國防建設放在首位
四五計劃	1971~1975年	基建投資、財政收支、物資分配
五五計劃	1976~1980年	獨立國民經濟體系
六五計劃	1981~1985年	調整、改革、整頓、提高方針
七五計劃	1986~1990年	保持經濟穩定增長
八五計劃	1991~1995年	對內改革 對外開放
九五計劃	1996~2000年	全面完成現代化社會
十五計劃	2001~2005年	全面建設小康社會
十一五規劃	2006~2010年	擴內需、保增長、調結構
十二五規劃	2011~2015年	加速經濟發展方式改變
十三五規劃	2016~2020年	全面建成小康社會

資料來源：龔天益、王儷容與謝順峰等 (2014)

中國大陸第十八屆五中全會於2015年10月26日至29日於北京召開，審議「十三五」規劃之建議稿。「十三五」規劃之全名為《中共中央關於制定國民經濟和社會發展第十三個五年規劃的建議》，規劃期間為2016年至2020年。規劃主軸圍繞在2020年全面建成小康社會之目標，此目標是中國大陸建黨百年大計，而「十三五」規劃是完成此項大業之最後一個，亦是習李體制下第一個完整的五年計劃期，故「十三五」規劃之具體成效將體現其體制下之成果總驗收。依據「十三五」規劃以全面建成小康社會為目標，將以「穩增長」與「促公平」為核心任務，為達「穩增長」，經濟成長率之目標值已訂定不得低於6.5%；為達「促公平」，必須將貧困地區與人民全面脫離貧窮。其基本理念是樹立創新、協調、綠色、開放與共享之五大發展理念。更進一步來說，「十三五」規劃是以「創新」為引領發展之動力、「協調」為持續發展之基調、「綠色」是永續發展之體現、「開放」是發展必然之現象與「共享」是發展成果之安排。政策重點包括：結束一胎化政策，進一步轉變政府職能，持續推動簡政放權；促進城鄉區域協調發展，促進新型工業化、資訊化、城鎮化、農業現代化；堅持綠色發

展；堅持對外開放；建立更加公平、更可持續的社會保障制度等。未來五年中國大陸若依循著「十三五」規劃之藍本，將可望持續全面深化改革，這不僅是其經濟轉型升級之關鍵期，更是能否跨越中等收入陷阱之臨界點。中國大陸能否順利轉型蛻變成功抑或自此深陷泥淖，尚待時間觀察。

## 2. 中國製造 2025

「中國製造 2025」乃中國大陸總理李克強在 2015 年 3 月所提出的製造戰略計劃，係濫觴於 2013 年中國工程院的規劃。該計劃於 2015 年 5 月 8 日由國務院透過國發[2015]28 號文公布，是中國大陸實施製造強國戰略的第一個十年行動綱領。根據該計劃，從 2015 年到 2025 年，中國大陸將利用這十年時間由「製造大國」邁向「製造強國」的目標，而到 2035 年，中國大陸的製造業希望能達成超越德國和日本等傳統製造業大國的目標。

從行動綱領內容可初步歸納出幾大重點，包括九大戰略任務、十大重點領域、五項重大工程，如【表 1-2】所示。此外，亦包括戰略目標的「三步走」時程規劃，第一步希望用十年時間，邁入製造業強國行列；第二步是希望到 2035 年，中國大陸的製造業整體能達到世界製造業強國的中等水準；第三步則是希望在中共建政 100 年時，穩固製造業大國的地位，綜合國力進入世界製造業強國的前矛。

【表 1-2】中國製造 2025 行動綱領重點

規劃重點	相關內容
五項基本方針	創新驅動、品質為先、綠色發展、結構優化、人才為本
九大戰略任務	提高國家製造業創新能力、推進信息化與工業化深度融合、強化工業基礎能力、加強質量品牌建設、全面推行綠色製造、大力推動重點領域突破發展、深入推進製造業結構調整、積極發展服務型製造和生產性服務業、提高製造業國際化發展水準
十大重點領域	新一代資訊技術、高檔數控機床和機器人、航空航天裝備、海洋工程裝備及高技術船舶、先進軌道交通裝備、節能與新能源汽車、電力裝備、農業機械裝備、新材料、生物醫藥及高性能醫療器械
五項重大工程	實施製造業創新中心（工業技術研究基地）建設工程、智能製造工程、工業強基工程、綠色製造工程、高端裝備創新工程

資料來源：國發[2015]28號文，本研究整理

### 3. 中國大陸產業升級:紅色供應鏈

近年「紅色供應鏈」引起國際間關注產業發展者廣泛的討論，該詞首次見諸於文字極可能是在 2013 年 9 月的英國金融時報，該報記者注意到多家中國大陸業者已打入蘋果的供應鏈，因而在報導中點出中國大陸的電子業已逐漸走出低成本與勞力組裝的限制，力圖在全球電子供應鏈版圖尋求自身地位，並開始威脅臺灣、日本及南韓等同業在全球電子供應鏈的地位。中國大陸逐漸建立起自我供應的生產體系，這個生產體系對全球供應鏈益形重要，因此以代表中國大陸的五星紅旗為象徵，命名為「紅色供應

鏈」(Red Supply Chains)。

紅色供應鏈有幾項特色：其一，生產程序改變：過去由臺灣接單、中國大陸製造的模式轉變為中國大陸接單、中國大陸製造。其二，政策扶植本土供應鏈：舉例來說，在「十一五」計畫中將面板產業列為重點扶植產業，除了提高進口面板關稅，並設下本土製造的面板要達八成；而「聯想」、「中華酷聯」、「小米」、「華為」等大陸本土品牌崛起，更帶動觸控面板等相關零組件供應鏈的大量本土化；筆電零組件自製率要達三成；工具機則被視為民族工業；尤有進者，近年對本土晶圓廠更有國家集成產業發展基金和政策支持，其對臺主要經濟命脈的威脅自不在話下。其三，大舉海外購併：如聯想集團併購 IBM 的個人電腦部；Intel 入股紫光，如今紫光又入股臺灣二大半導體；華為與 IBM 合作等，藉大陸市場換取國際大廠技術。其四，以高薪在全球挖角科技人才。其五，紅色供應鏈的壯大已是中國大陸經濟發展的主要戰略，這股浪潮恐將襲捲全球。

基本上，「紅色供應鏈」就是中國大陸本身實行的「進口替代」策略，係藉由本身技術能力的提升，來提高本身產品或零組件的自製率，進而降低對國外進口產品的依賴。各國產業在發展歷程中，都會採取進口替代策略，以本國生產的產品來取代進口，「紅色供應鏈」就是如此。過去臺灣也曾實行過兩次的進口替代策略，不但成功帶動本土產業的升級，降低對進口品的依賴，之後更以「出口擴張」來帶動外貿的成長。中國大陸當局促進經濟結構轉型，擴充本地產能，一般貿易出口比重升至 65%，而加工貿易比重減少。自 2000 年以來，中國大陸逐步降低自國外進口零組件，改由國內自給，而外國廠商亦轉向在地採購。據世界銀行統計，中國大陸進口零組件佔其出口比重，從 1993 年高峰的 60%，到 2012 年底已下降到 35%。

對我國產業之影響，反映在台商的產品在中國大陸的內銷比率逐年提升，伴隨的是在中國大陸當地採購機器設備、原料零件和半成品的比率愈

來愈高。

我們分別以液晶面板及其零組件，以及積體電路產業為例，說明中國大陸的進口替代。中國大陸當局自「十一五」規劃已陸續推出家電下鄉與以舊換新的補貼政策；2012年調高液晶面板進口關稅，由3%上升至5%，帶動中國大陸的外資與本土彩色電視品牌採購國產面板需求的上升。又以貸款貼息的方式安排人民幣200億元的技術改造專項資金，並評選兩家企業在中國大陸設置高世代液晶面板生產線。「十二五」規劃則提出積極發展新型顯示裝備，如TFT-LCD與PDP等，新型顯示面板必須滿足中國大陸國內彩色電視需求量的80%。與此同時，針對國際大型液晶面板企業價格壟斷的行為進行開罰。發改委亦公布《關於組織實施新型平板顯示和寬頻網路設備研發及產業化專項有關事項通知》，重點關注AMOLED、IGZO等高解析度的高階技術發展。

至於積體電路產業，則是於1990年起先後實施908(華晶專案)、909(華虹NEC專案)工程，使中國大陸擁有第一條6英吋和8英吋晶片生產線。接著成立國家集成電路產業投資基金，協助地方龍頭廠商在積體電路領域進行併購重組成為各地共識，如清華紫光集團在中國大陸政府的支持下已收購展訊與銳迪科，進行汰弱留強及資源集中。「十二五」規劃中提出將制定與推廣應用自主編碼系統，從感測器、晶片、軟體、終端、整機、網絡到業務應用形成完整產業鏈的雛形，並加強半導體先進封裝、測試技術與關鍵設備核心技術，目標在十二五期間IC銷售收入在全球市佔率達15%，滿足國內近三成市場需求。另一項政策要點，則是吸引外資資金與技術，加速其國內產業優質發展，包括北京政府產業基金「設計與封測」的管理單位清芯華創向CMOS Image Sensor國際大廠OmniVision提出公開收購計畫；促使高通與中芯國際共同研發28奈米製程；以及Intel入股清華紫光，持股展訊、銳迪科20%股份。

紅色供應鏈之所以能夠快速崛起，中國大陸政府的全力支持固然是原

因之一，其本身亦有若干環境優勢。例如中國大陸擁有龐大且仍在成長的內需市場，目前已是全球第二大經濟體。其次，中國大陸境內不同區域之間經濟環境差異頗大，這種城鄉發展不均的現象，對於擴張紅色供應鏈反而是好事。由於沿海與內陸之間、鄉村與城市之間經濟環境差距大，造就供應鏈上下游的各個環節均能找到適合發展的地域，政府當局可將後段代工產業移往工資、土地較低廉的內陸，利於執行供應鏈的布局延展。另外就是紅色資金供應鏈的發達，使得中國大陸企業可於股市籌措擴張所需資金，對企業併購產生莫大助益。例如聯想 2014 年相繼收購美國摩托羅拉行動手機業務和美國 IBM 的低端伺服器業務，約 50 億美元的收購資金即來自其公司發行股票。

紅色供應鏈的壯大，也與中國大陸當局鼓勵自主創新，發展自有品牌，促進企業集團化與外資企業在地化密切相關。「自主創新政策」是中國大陸為了促進境內自主技術開發而推出的產業政策，近年成為對外貿易關係中備受關注的議題。2006 年中國大陸頒布《國家中長期科學和技術發展規劃綱要（2006 年～2020 年）》。其核心目的在於開發擁有「自主智慧財產權」並運用於「自主技術標準」的產品。由於智財權觀念提升，提倡自主研發，逐漸重視企業專利申請，目前中國大陸於 2013 年世界專利申請案件數已躍升為世界第三，僅次於美、日。2012 年第 1 季全球前十大品牌中，中國大陸僅華為、中興上榜，加總市佔率僅 6.7%，但到 2013 年第 1 季時，全球前十大品牌中已有 4 個中國大陸品牌，包括聯想、中興、華為與宇龍酷派，加總市佔率增至 16.6%。除了自主研發能力提升與建立自有品牌，高規格配合低廉價格亦為其特色，例如中國大陸電信業者相繼推出人民幣千元以下智慧型手機，導致其手機供應鏈面臨更全面且激烈的競爭壓力，反替其手機設計與代工業者創造更強的競爭力；如 2006 年成立的聞泰集團，初期僅能切入華為、TCL 通訊、海爾等中國大陸手機業者供應鏈，但從 2011 年起，陸續獲得小米、宏達電、三星以及 Sony 等國際大廠訂單，目前已躍居中國大陸主要手機 ODM 廠商。

「企業集團化」則主要由中國大陸國有企業開始推動，企業集團化的措施包含促進企業合併、提高市佔率與經營績效表現，用意在於推動具競爭力的國有企業進行全球布局，以便獲取海外資源與開拓海外市場等。中國大陸當局鼓勵國有企業設立研發部門或與科研機構合併，進而提升研發能力。在政策引導下，交互運用國家科技專項、應用示範工程、政府採購等政策工具，讓集團化企業與部分大型民營企業實質參與產業早期發展的任務，希望藉由壟斷力與研發創新能力搶占核心技術、標準制定等優勢，以便儘早在特定領域由技術跟隨者轉化為領導者。企業集團組織可分為三個層次：第一層為集團企業，運用控股模式經營；第二層為主要子公司、金融公司、其他周邊子公司以及研發機構等；第三層為轉投資公司，其集團化發展被稱為「新型國有企業」。「集團化」是以「做大做強」為目標，國有企業集團化後，促使中國大陸企業進入世界 500 強的數量大幅增加。

「在地化經營」則可由台商供應鏈的在地化見其端倪。台商供應鏈在地化的現象，包括拓展當地內需市場、當地台商聚落形成、建立上下游研發合作關係、培植在地供應鏈網絡。隨著在地產品銷售增加，當地零組件採購比重上升，此一趨勢勢必更為明顯。

#### 4. 「一帶一路」與企業「走出去」政策

「一帶一路」的概念可回溯至 2013 年，由中國大陸國家主席習近平在出訪哈薩克期間提出建設「絲綢之路經濟帶」的大戰略構想；同年 10 月，習近平在出訪印尼時提出為加強與東協國家之間的互通建設，提出另一「21 世紀海上絲綢之路」的計畫構想。「一帶一路」計畫沿線遍及 65 個國家、總涵蓋人口數達 40 億以上。以貿易量而論，參考中國大陸商務部在 2015 年 4 月數據，2015 年第一季中國大陸與「一帶一路」沿線國家雙邊貿易額達 2,360 億美元，佔進出口總額的 26%；對外投資方面，中國大陸對「一帶一路」沿線國家實現非金融類直接投資 25.6 億美元，占同期對外直接投資總額的 9.9%。中國大陸已在「一帶一路」沿線國家共有 70 多

個在建合作項目，企業基礎設施投資超過 80 億美元，帶動企業投資近 100 億美元，其中所涉及的基礎建設項目種類繁多，堪稱亞洲國家近年來啟動最具高度、複雜性且長期性的浩大世紀建設工程，其深具高度經濟戰略性目標不言而喻。



【圖 1-1】一帶一路的路線及產業示意圖 (資料來源：蘋果日報)

「一帶一路」計畫的策略在於推動參與國在區域內，國與國之間的基礎建設開發計畫，基礎建設的開發建置將可有效的縮短各國間的運輸及交易成本。此一基礎建設所需的巨額開發資金，則由近期亞洲基礎設施投資銀行 (以下簡稱亞投行) 搭配提供其所需的開發融資需求。「一帶一路」計畫之目的，除推動交通基礎建設，協助興建沿線開發中國家的基礎設施，並將中國大陸經濟與沿線國家的經濟利益互為連結。亞投行與絲路基金的成立，中國大陸不僅可向新興國家政府或企業主提供貸款，引導專案投資的項目發展，且對於扶植中國大陸產業，有其積極意義。

亞投行與絲路基金為「一帶一路」的二十大資金運籌平臺。亞投行在 2014 年 10 月由中國大陸倡議主導下成立，期初設立資本額為 50 億美元，資金

主要由中國大陸出資。在 2015 年 6 月 29 日亞投行正式簽約，目前擁有 57 個創始成員國，資本規模規劃為 1,000 億美元，中國大陸認繳 297.8 億美元，比重約 30%。根據亞投行的協議，按現有各創始成員的認繳股本來計算，中國大陸投票權占總投票權的 26.06%。絲路基金方面，中國大陸預計總投資額約在 400 億美元，其中將對亞洲區域以外的投資者進行開放。東南亞國家近年來積極發展交通基礎建設，對於開發資金之需求殷切，為提高「一帶一路」沿線國家的參與意願，在亞投行的商業條款中即強調，借款國向亞投行申請貸款，不會要求借款國國內的政治改革作為取得核貸的先決條件，以提高「一帶一路」沿線的東南亞、中東國家參與的誘因。

「一帶一路」計畫可望產生之經濟與政治上效益包括：

- (1) 基礎建設海外市場輸出：學者林建甫 (2015) 等人指出，在 2008 年期間，面臨金融海嘯風暴下，中國大陸大舉推出規模上達四兆元的救市計畫，振興其國內製造業的發展，此計畫經推動多年後，致使其境內面臨嚴重的生產設備產能過剩的問題，導致近年國際間鋼價等原物料價格大幅滑落，需求萎縮不振。在「一帶一路」計畫下，經由海外輸出計畫，將中國大陸基礎設施項目進行海外市場的輸出，創造新興的市場。
- (2) 國際地位的提升：在現存的國際組織，中國大陸尚無可完全主導充分發揮的空間，經由「一帶一路」及亞投行的成立，未來中國大陸可在亞洲國家中與國際間多邊組織進行合作，以提升中國大陸的國際地位及締造新的國際舞臺。
- (3) 推動人民幣國際化：「一帶一路」計畫與沿線國家的貿易通商交流下，勢必增加貿易結算及計價之機會。因此，2008 年開始中國大陸與多國簽署雙邊貨幣互換協定，2009 年開放人民幣跨境貿易結算，2011 年允許進行境外直接投資人民幣的結算業務。上述各項開放措施可加快人民幣國際化的進程，尤其 2016 年 10 月 1 日人民幣正式納入 IMF 的特

別提款權 (Special Drawing Right, 以下簡稱 SDR) 更視為里程碑。

- (4) 有助於戰略性資源的獲取：中國大陸經濟發展上在原油氣、大宗礦產資源對中東海外國家的依存度仍高，若依傳統商務運送模式，這些經濟資源必須採取經由通過沿海海路進入中國大陸，勢必受制於他國且耗時長、成本高。在「一帶一路」計畫下新增的鐵路、公路開發計畫完成後，預期中國大陸對中東國家的能源、礦產資源運送上，將可大幅的降低成本；而中國大陸生產的製造業商品、農畜產品亦可快速轉運至歐洲、中東等市場，大幅降低交易成本。
- (5) 解決過剩產能的市場問題：中國大陸現今面臨國內製造業產能過剩的問題，同時也累積巨額的外匯資產，中國大陸希冀透過「一帶一路」計畫以開闢新的出口市場。相對而言，其他中東等新興市場國家，其基礎設施建設仍然欠缺，中國大陸利用「一帶一路」開發計畫可將外匯儲備為準備金，通過資本輸出帶動消化其境內過剩產能。
- (6) 改善中國大陸外部資產負債結構與收支狀態：中國大陸學者盧鋒指出，中國大陸在對外資產負債結構長期呈現不平衡態勢，雖資產負債表帳面上有巨額淨資產，卻面臨淨值負收益。在 2014 年，中國大陸對外資產 61% 是收益較低的官方外匯儲備，而對外負債 58% 則是收益率較高的外商直接投資，國際收支平衡表中投資收益為逆差 599 億美元，二者收益率差異為負 2.7 個百分點，此給予人民幣實際匯率升值的壓力。透過「一帶一路」的計畫推動，中國大陸以非外匯儲備的方式持有外部股債權，將有利於提高其國內儲蓄在國外投資組合配置的效率，改善對外資產負債結構。

近年中國大陸主導的「一帶一路」計畫與企業「走出去」政策，兩者間相互呼應。在中國大陸經濟進入減速期，透過海外市場的拓展，延伸國內企業在海外市場發展空間，亦可疏緩其境內實體經濟產能過剩的問題。根據中國大陸商務部 2014 年的數據顯示，中國大陸與「一帶一路」沿線

國家之貿易總額達 1.1 兆美元，在非金融對外直接投資金額達 125 億美元，已承包工程完成營業額達 644 億美元，服務外包契約金額達 125 億美元。針對這些可望受惠於「一帶一路」基礎建設開發之產業剖析如下：

- (1) 鐵路運輸產業：中國大陸已向「一帶一路」計畫沿線多個國家簽署鐵路計畫合作意向書，目標將鐵路運輸工程服務向海外國家輸出。
- (2) 能源電力產業：中國大陸企業已有開發建置大規模電網建設的專業技術與在海外承包電網工程的豐富經驗，「一帶一路」計畫下可將中國大陸電力設備向沿線國家做電力工程服務輸出。
- (3) 鋼鐵產業：「一帶一路」計畫下的實體基礎建設計畫，舉凡對於鐵路建設、碼頭港口等建設對鋼鐵礦砂產生大量的需求，此對中國大陸解決國內過剩鋼鐵產能將可產生顯著的輔助效果。
- (4) 水泥產業：「一帶一路」計畫是長期的實體經濟開發計畫，各種設備的興建可望加速陸資企業在沿線國家之水泥業建廠計畫，以供建設所需。
- (5) 高鐵、核電等大型專案項目：高鐵、核電乃是中國大陸可外銷「走出去」項目，「一帶一路」的建設開發將有利於在沿線國家輸出高鐵、核電、水利發電電廠等大型專案項目。此外，對於船舶融資、飛機融資和租賃融資等結構化融資業務未來將有很大的發展空間。
- (6) 綜合系統整合服務輸出：「一帶一路」沿線的大型基礎建設，舉凡如鐵路、公路、港口、水庫建設等，需有大型整合基礎建設工程服務的輸出經驗，有助於中國大陸企業海外市場之拓展。
- (7) 通訊網路建設：經由「一帶一路」沿線國家通訊系統的連結，可望加速國與國之間通訊網絡系統的建置，降低跨國之間的通訊費用。
- (8) 拓展中國大陸與沿線國家間農業的合作發展：2015 年為拓展中國大陸

與「一帶一路」沿線國家的農業合作發展，中國大陸與塔吉克斯坦簽署 32 億元人民幣的貨幣互換協議。中國農業銀行與塔吉克斯坦農業投資銀行簽署《支持農業領域合作協議》。根據該協議，農業銀行將向塔吉克斯坦農業投資銀行提供信貸支持，為該國農業部門提供金融產品及進行風險管理培訓計畫，協助推動雙方在農業方面之經貿合作。

- (9) 對於綠色產業的發展：「一帶一路」沿線經過部分國家地處沙漠，在太陽能光電產業興起下，市場發展潛力無限。企業對於太陽能光電等綠色產業的投資規模龐大，資金需求殷切，「一帶一路」政策預期將加速沿線國家在太陽能光電產業上的發展。

## (二) 中國大陸產業發展對臺灣產業之衝擊

過去中國大陸是「世界工廠」，吸引外商積極湧入投資，不僅提供其產業發展動能，也壯大當地供應鏈的實力，龐大的內需市場更為當地企業提供練兵的機會，在這樣的背景下使得紅色供應鏈得以快速崛起。根據研究機構指出，紅色供應鏈已逐漸對我國資訊電子產業造成替代威脅，包括液晶面板、觸控面板、印刷電路板以及電池等領域，「紅色供應鏈」似乎來勢洶洶。2015 年更推出「中國製造 2025」政策，更是鎖定高端技術的高端裝備、資訊網路、新能源、新材料及半導體等領域發展；目標是在三十年內將中國大陸打造成為全球具引領能力的製造業強國。在中國大陸國務院所公布的「中國製造 2025」政策，製造業全面轉型升級，其中 IT 產業首重半導體，從 IC 設計、晶圓代工到封裝測試，將朝向國產化，也要掌握半導體生產設備的製造能力，未來臺灣可能受衝擊的廠商，包括台積電、聯電、聯發科、日月光、矽品、漢微科、友訊、廣達等，上述大廠的資本產值幾占臺灣證券交易所市值四成以上，此「中國製造 2025」政策將威脅未來臺灣製造業的生存發展命脈。

紅色供應鏈崛起帶來的影響是全球性的。從正面來說，外商可透過與中國大陸電子業者合作切入中國大陸市場，例如 Intel 和瑞芯微達成策略協議，攜手拓展產品的廣度與加快開發速度，將 Intel 架構與通訊解決方案拓展至全球入門級 Android 平板電腦市場。Intel 選擇攜手瑞芯微，等於直接找上「中國的聯發科」當代理商，其他企業也可仿效，為其在大陸當地衝鋒陷陣。紅色供應鏈崛起也為全球帶來甚多負面影響。

首先，在研發投入方面先進各國可能被中國大陸超越。總部設在中國大陸的企業研發支出水準在過去 10 年裡成長 14 倍，入選 2014 年「全球創新企業 1000 強」榜單的陸企數量，已從 2005 年的 8 家躍升至如今的 114 家。中國大陸企業研發支出成長背後的關鍵是把重心從生產廉價出口商品上移開，專注於更高品質的商品。其次，產品相似導致進口替代效果和中國大陸市佔率下滑。其中南韓出口產品較分散，如汽車、DRAM 等，契合中國大陸內需及手機產業發展需要，受進口替代影響較小。中國大陸轉向內需消費，而中間財進口轉向高階，臺灣因出口產品不符大陸所需，市佔下滑較明顯。

中國大陸實行進口替代對臺灣不利之處在於，長期以來臺灣將中、上游零組件銷往中國大陸市場，是出口的核心命脈，若進口替代有能力自製原本仰賴自臺灣進口的產品，勢必會減少對臺灣生產之中上游零組件的採購金額，進而影響臺灣的出口表現與工作機會。據 2013 年的臺灣出口貨品結構，包括資訊通信產品、光學器材，受到中國大陸推動產業供應鏈「在地化」的影響較高，出口相對疲弱。機械、基本金屬及塑橡膠製品等產品受中國大陸進口替代及產能過剩等影響亦大。由於電子零組件採購的當地化，外商將被迫與中國大陸企業（尤其是地方的代表性企業）合作，方能進入「屬地主義」氛圍濃厚的地方政府採購市場。

### (三) 兩岸產業競合下可能的因應對策

中國大陸由於內需市場廣大，消費性人口數眾多，未來在相關產品標準規格的訂定主導權預期將會由中國大陸企業所加以強勢主導，對產業生產影響層面廣泛，臺灣廠商如何通過共同合力協助，共同參與製造業產品標準協議的規格制定，乃是不容忽視的議題，當中國大陸廠商正積極參與產品技術標準化制定時，臺資廠商需要有明確的知識管理策略，才能擁有長期競爭優勢，以避免因技術障礙影響廠商的生產佈局。

台商在面對中國大陸的自主產業供應鏈生態的崛起，以中國大陸約占臺灣境外直接投資總額的八成，臺灣出口至中國大陸貿易量占整體比重高達 40%，雖臺資廠商有陸續朝向東南亞市場進行策略性分散投資，但中國大陸在整體經濟戰略朝發展內需市場之際，其廣大內需市場仍需高度關注，臺資廠商仍將難以自外於此龐大內需市場的潛在商機，台商因應策略須加強產品技術研發合作，來提高產品的技術含量，提升產品高附加價值，以面對近年新興崛起的中國大陸企業的技术挑戰。

因應全球化、製造業產品殺價低毛利競爭態勢，在紅色供應鏈衝擊下，臺灣製造業突圍之計乃需持續積極進行產業轉型，企業能朝具有高附加價值全球品牌產業邁進，臺灣製造業應學習如何新創出具全球品牌的產品國際能見度，此可以瑞士高精密製造產業為最佳參考典範。瑞士品牌並非靠價格獲取競爭優勢，其主要是靠產品品質提供足以吸引全球消費者的強烈品牌特色而成功，瑞士與臺灣同樣受到地理限制條件，但其發展出全球具生產力的製造業以維持國民高所得水準。臺灣從 1990 年開始，在全球品牌產業發展上已逐步展現成果，以電子科技業為例，包括宏碁、華碩等大廠在國際成功上市，傳統產業如巨大自行車，民生消費產業如鼎泰豐、王品企業等均在華人市場發展成功，尤其華人市場具有數十億的眾多消費人口，深具發展潛力。臺灣在全球品牌的發展策略，應詳實盤點臺灣產業中具有國家發展特色競爭優勢的產業，舉凡上述電子產業、餐飲民生消費產

業，主要以中國大陸、東南亞等市場作為深根基地，逐步打響臺灣產品的品牌形象，如此策略將是面對紅色供應鏈下有利的突圍之計。

臺資企業規模主要仍以中小企業為主，企業規模小在面對國際市場的發展競爭條件本屬弱勢。面對中國大陸紅色供應鏈的興起，以臺灣過去成功發展的IC設計業為例，規模較小的IC設計等半導體產業上中下游公司，面臨中國大陸本土IC設計產業的興起，中資企業自主生產能力逐步提升，臺灣企業應思索採取以企業併購為其發展策略，以求產業生產規模經濟效應。依據《2015 海外併購白皮書》統計，2014 年全球併購金額超過 2.6 兆美元，亞洲國家主要包括中國大陸、日本、新加坡、南韓的企業正持續積極尋求經由採取併購方式，發展出新的成長動能與市場商機，相較臺資企業在 2015 年海外併購金額僅達 15.6 億美元，仍遠不及其他亞洲國家，而國內鴻海企業收購日本夏普公司，可供臺灣企業思考未來生產供應鏈新的產業競爭發展策略。以臺灣企業採取與國內企業或國際大廠併購的策略，將可讓臺資企業重新調整經營體質，尋求具利基型的產業發展模式，讓臺灣規模相對較小的企業體，仍能無畏的面對中國大陸紅色供應鏈的挑戰，在國際市場上尋求具比較利益的生產模式，持續強化臺灣企業之競爭力。

臺灣中小企業未來如何因應中國大陸紅色供應鏈的衝擊，不僅企業需以新思維調整步伐，政府亦應提出因應並推出輔導政策。部分國內產業領導者提出建議，政府應建構一套新的創新研發機制，引述全國工業總會理事長許勝雄提出的可行作法，包括讓學校與企業結合、建置產學合作模式的創新研發機制，以及仿效德國近年大力推動的工業 4.0 產業升級計畫，運用大數據的商機結合技術資源，提供具有國際競爭力的產品。

在整體經貿戰略上，建議政府單位應持續爭取加入舉凡如跨太平洋夥伴貿易協定（TPP）及區域全面經濟夥伴（RCEP）等重要國際經貿組織，與各主要經濟大國洽簽自由貿易協定（FTA），讓臺灣與其他國家貿易競爭條件趨近均等化，讓臺灣廠商在國際市場享有優勢的經貿、國際租稅優惠

條件，擴大臺灣企業在國際市場中的經貿發展空間，如此將可在中國大陸紅色供應鏈的威脅中，尋求國際經貿新商機，替臺灣經濟發展尋求新出口。

## 二、研究目的

金融體系在國家產業發展中扮演重要的角色，亦提供穩定的資金來源做為企業對外發展的堅實後盾。過去二十年來，中國大陸一直是我國產業發展中重要的競爭與合作對象。然而，近年來中國大陸政府積極地推動產業發展與升級之相關政策已詳述如上，包括「十三五」規劃、「中國製造2025」、積極扶植當地業者(即所謂「紅色供應鏈」)、積極對外併購投資、「一帶一路」之市場佈局等，這些政策無一不對我國產業及業者之對外發展產生重大的影響，有必要就此態勢進行掌握。進而，面對如此新興的產業競合態勢，我國的金融體系應當如何因應，以持續扮演國家產業發展的重要助力，做為我國企業面對中國大陸企業高度競爭時的有力後盾。同時，亦應思考在新的產業發展與競合趨勢下，對於我國金融業之經營影響為何，將帶來哪些新的威脅與機會，應當如何調整既有營運方針，有無因應之對策。是故，本研究之研究目的如下：

1. 瞭解中國大陸現今產業發展現況，舉如：十三五規劃、中國製造2025、紅色供應鏈、對外併購、一帶一路等，進而評估其對臺灣產業發展之衝擊。
2. 分析兩岸產業競合之現況與趨勢，評估其對我產業可能之衝擊與影響，進而掌握面臨兩岸產業競合的重點產業，及其競合關係之定位與成效檢討。
3. 評估這些重點競合產業之產業特性，包括：資金需求模式、融資風險、競爭優勢等，藉以探討我國金融業如何支持這些產業面對中國大陸競爭，並制定適切的融資配套措施。期能提出為我國金融業在面對兩岸產業競合衝擊時提出建議方針與因應對策。

## 第二節 研究方法暨研究架構

### 一、研究方法

本研究之研究方法主要係採取質性探討與量化資料分析兩者，前者係以文獻回顧與次級資料蒐集方式進行研究，並以座談或實地訪談強化分析結果；後者則是透過統計數據之觀察，藉以嘗試讓研究結論更為具體。

本研究主要將採取以下方式進行研究：

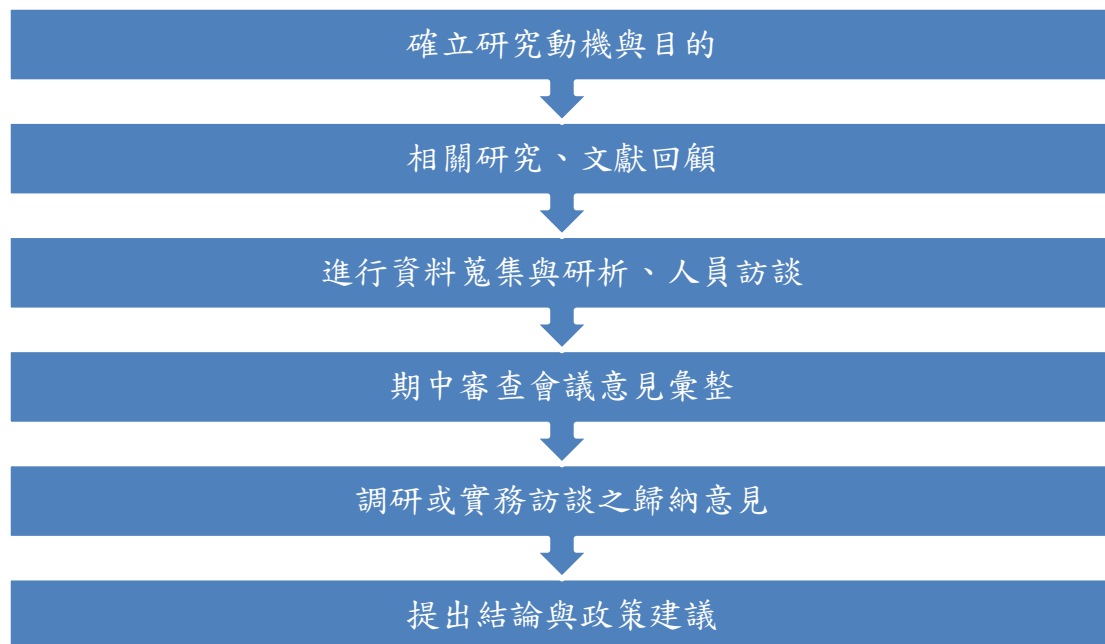
#### (一) 分析比較法

有系統地蒐集彙整中國大陸對於產業發展之政策內容，包含官方對外宣示、政府部門指示、相關法令規範函釋等，即時掌握中國大陸官方對於產業發展之政策方向。此外，亦將針對不同產業政策戰略願景之相關主題，回顧相關學術論著與研究計畫，並參酌國內外學者專家於報章雜誌、主題相關座談會或研討會之會議資料與專家見解，佐以彙整之中國大陸政策走向，進行綜合歸納、分析與比較。

#### (二) 提問法

研究團隊藉由實地拜訪國內業界(原則上鎖定積極拓展海外市場之業者)與相關領域之專家學者，聽取並歸納業者與學者之看法與建議。此有助於促進學研機構與產業界的意見交流，得以實際蒐集各界對此議題之即時看法。

本研究預計採取下列流程進行：



【圖 1-2】研究流程示意圖

## 二、研究架構

本研究計畫之章節架構如下：

### 第壹章 緒論

第一節 研究背景與目的

第二節 研究方法暨研究架構

### 第貳章 大陸產業發展現況及對臺灣產業之衝擊

第一節 大陸總體產業發展政策與方針

第二節 大陸產業發展現況

第三節 大陸產業發展對臺灣產業之衝擊

### 第參章 兩岸產業競合之現況與趨勢

第一節 兩岸產業競合機制之歸納與回顧

第二節 兩岸產業競合之現況與優劣勢

第三節 兩岸產業競合關係之定位與成效檢討

#### 第四章 兩岸產業競合對我國金融業之影響與因應

第一節 兩岸產業競合對於我國金融業經營之衝擊

第二節 因應兩岸產業競合趨勢金融業可能發展的新機會

第三節 我國金融業在兩岸產業競合中扮演角色之探討與因應對策

#### 第五章 結論與建議

第一節 研究發現

第二節 建議方向

#### 參考文獻

## 第貳章 大陸產業發展現況及對臺灣產業之衝擊

中國大陸自 1978 年走向改革開放之路起，憑藉著龐大的內需市場與低成本勞動力，各國企業爭相至中國大陸投資，改革後之數十年間其經濟飛躍成長，國內生產毛額年成長率為 9.61%<sup>1</sup>，國民平均收入(GDP per capita)從 472 美元，到 2015 年大幅提高至 7925 美元<sup>2</sup>(見【圖 2-1】)。中國大陸同步研擬實施各項經濟政策，對內的經濟政策，自 1953 年至今已完成十二個五年規劃，「十三五」規劃為擘劃中國大陸 2016 年至 2020 年的經濟發展方向，推動「穩增長、促改革、調結構、惠民生、防風險」，冀於 2020 年達到全面建成小康社會的目標。低工資與大量的勞動人口成就中國大陸成為世界工廠，但多為低附加價值的產業。近來年中國大陸力求產業轉型以冀望掌握世界製造業標準制度權與發話權，在 2015 年推出「中國製造 2025」計劃，以機械設備、工業自動化與智慧化、機器人運用為調整全面性的產業結構，從「製造」為主的製造大國在 2025 年邁向以「創造」為核心的製造強國。

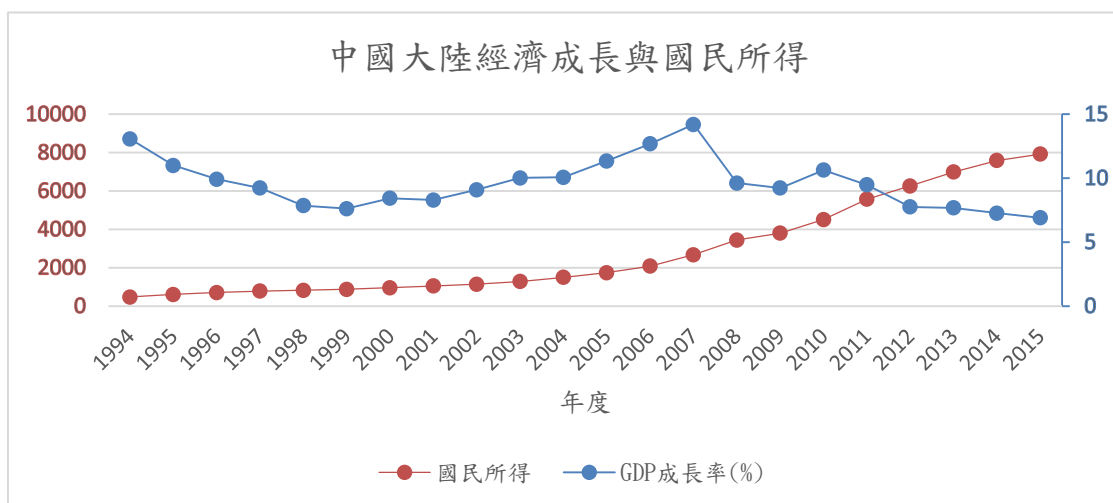
在對外經貿發展的政策，積極推動與其他國家之間的自由貿易協定，自 2000 年迄今已簽署 13 個自由貿易協定，涵蓋 21 個經濟體，並在 2010 年加入東協自由貿易區以加強與東南亞經濟貿易的合作關係。在 2012 年也力推參與東協提倡的區域全面經濟夥伴協定(RCEP)，以加強經濟的發展。繼而，2013 年提出的「一帶一路」經濟發展計畫，海陸沿線共遍及六十多國家，受惠人口高達四十多億，約占全球人口的六成左右。這項計畫不僅協助沿線國家建構基礎建設以發展當地的經濟，更藉此計畫使中國大陸的企業走向海外參與建設外，也助於消化中國大陸內部過剩產能的問題。中國大陸政府為提供「一帶一路」相關基礎建設所需的開發融資管道，在 2015

---

<sup>1</sup> 中國大陸於 1994-2015 年經濟成長率平均為 9.61%，在 1994 年改革開放時為 13.078%，爾後幾年逐漸下滑至 1999 年來最低點 7.618%，2000 年後經濟開始復甦，並於 2004-2007 年之間其經濟成長率分別高達 10.076%、11.352%、12.688%、14.195% 的二位數，隔年 2008 年因金融危機與歐債危機的影響使經濟成長率放緩，至 2015 年只達到 6.9%，為經濟放開以來的最低點。

<sup>2</sup> 資料來源：世界銀行(<http://data.worldbank.org/country/china>)

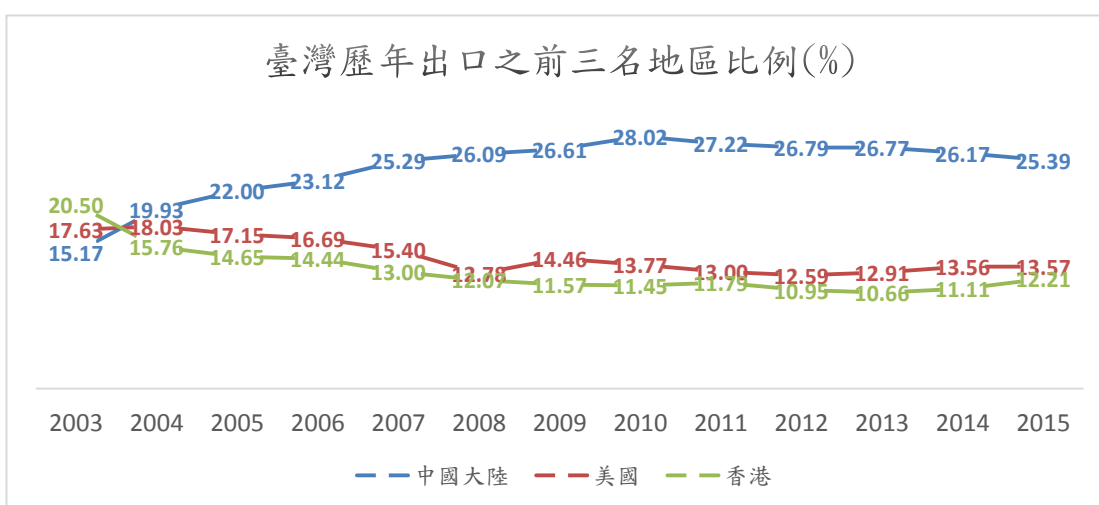
年成立亞洲基礎設施投資銀行（簡稱亞投行）為亞太地區提供基礎建設的資金，同時也藉由亞投行加強在亞洲地區的經濟影響力。



資料來源:本研究自行整理、世界銀行

【圖 2-1】中國大陸經濟成長與國民所得(1994-2015)

【圖 2-2】顯示中國大陸從 2004 年迄今一直為臺灣最大的出口地區，2015 年臺灣對大陸出口約八千多億美元，約占總出口的 25%，出口至香港地區約占 13%，共計 40%，顯示臺灣對中國大陸的經濟依賴度極高。因此中國大陸在產業轉型的政策、國際間的經濟合作、全球經濟規劃等皆嚴重影響臺灣產業之競爭力。



資料來源: 本研究自行整理、財政部關務署

【圖 2-2】臺灣貨務與商務出口的前三名地區

## 第一節 大陸總體產業發展政策與方針

中國大陸為全球第一大人口國並為第二大經濟體，挾其豐富的自然資源、眾多且低廉的勞工與龐大的內需市場，使近二十年來經濟快速起飛。但由於受到全球景氣復甦不如預期，中國大陸經濟成長率近五年來(2011-2015)逐漸下降，分別為 9.5%、7.8%、7.7%、7.3%與 6.9%。在 2015 年中國大陸的經濟結構調整，從過去的投資、製造及出口為主，轉向以提高內需市場消費和著重服務業發展。因此中國大陸產業結構產生變化，經濟開放初期以農業與工業為主，到去年 2015 年中國大陸的農業、工業及服務業產值各占其 GDP 比例約為 9.0%、40.5%及 50.5%。

中國大陸「十三五」規劃擬定協助其國內的產業轉型與提振經濟步伐，以面對全球經濟市場的萎靡與國內經濟的減緩。「十三五」規劃每隔五年制定一次國家發展的大政方針，是中國大陸面對國際情勢與國內產業發展需求而擬定整體國家的政策方向與產業發展目標。自 1953 年迄今，中國大陸已陸續完成十二個五年期規劃(見【表 1-1】)。在 2015 年制定的「十三五」規劃，中國大陸著重在社會福利的提升，重視經濟發展的穩定性以及成長的永續性，並且持續推動城鎮化、內陸城鎮的均衡發展、金融逐步朝國際化與自由化、改革國營企業，冀望促進國內外的投資、增加內需、降低社會不公或經濟的不均，以減少社會動盪的可能性。

「十三五」規劃是中國大陸總體性的發展政策規劃，藉由政府計劃性的政策規劃與計劃中各項研擬政策目標的實現皆需靠國家大力推動。「十三五」規劃有四大方向的革新，包括製造轉型、經濟結構調整、區域平衡與對外開放。

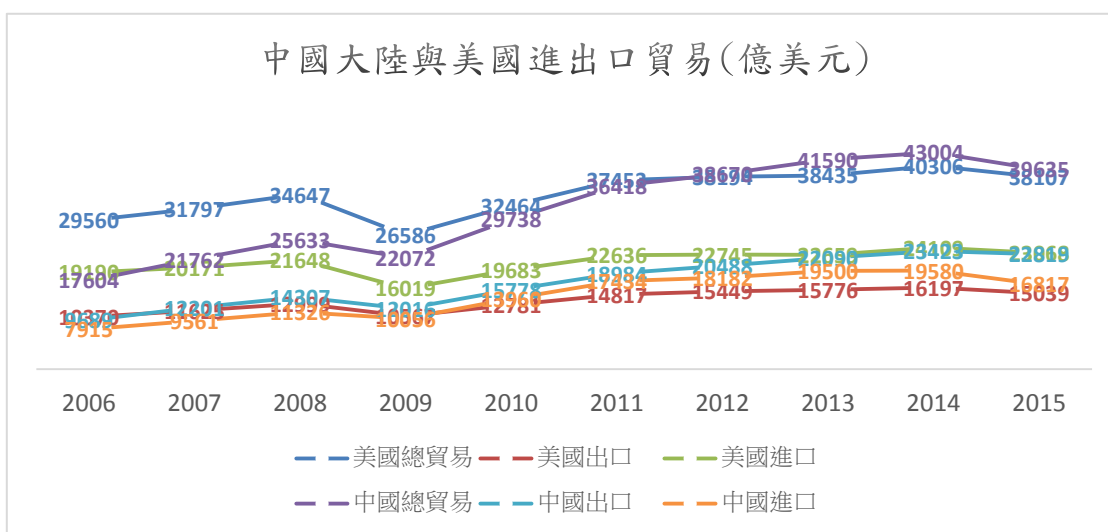
### 一、製造轉型-以智慧製造為生產模式

在 2008 年歷經金融海嘯造成歐美各國的經濟停滯，在全球貿易的連動下使得全球經濟萎靡不振。歐美國家紛紛意識製造業才是經濟活動的主

要核心，因此德國、美國、日本等先進國家在製造業進行全面的改革。德國是全球高端製造技術的領頭羊，在 2011 年提出「工業 4.0」概念後，美國與日本也相繼推出製造改革的計劃，如美國的「再工業化」與日本的「機械人新戰略」等創造新一代工業革命。尤其以製造技術領先全球的日本在 2015 年由企業自行推動工業 4.0J，旨在將日本企業在全球各地的工廠透過網路進行串聯，透過雲端系統的作業管理將管理安全、資產、訂購管理、遠端服務、控制技術等進行智慧化的管理。日本企業透過雲端系統可立即掌握海外工廠的生產狀況，即時解決海外工廠的製造生產問題。隨後在 2016 年公佈的科技白皮書，又提出稱為 Society5.0 之政策，這項超智慧化社會的運作是將互聯網、大數據與人工智慧等與消費者的生活模式進行串聯，透過 Society5.0 的高度電腦化與智慧化讓消費者的生活更加便利。

然而身為全球製造大國的中國大陸，在製造產業鏈卻處於加工組裝之低階製造，缺乏自主創新。為了脫離其國內製造業的困境，中國大陸總理李克強在 2015 年提出「中國製造 2025」規劃(見【表 1-2】)，明確引導中國大陸的製造產業轉型升級，將創新動能與智慧設計為「智造」的核心，同時透過「互聯網+」的行動計畫，將製造業與互聯網、雲端計算、大數據資料和互聯網緊密結合，全力發展電子商務、工業互聯網與金融互聯網，將中國大陸逐步推向「智造強國」目標。

中國大陸自 2012 年起，其進出口貿易總額已超越美國成為全球第一的貨物貿易大國(見【圖 2-3】)。中國大陸的經濟成長在 70 年代開放後，由於國內擁有大量的低勞動成本、土地取得容易並有廣大的內需市場，因此外國資本近數十年大量進入中國大陸投資生產勞力密集與低附加價值的產品。但隨著中國大陸調整其內部經濟結構，製造業的生產技術也逐漸由標準化的製造模式轉往附加價值高的研發技術發展。



資料來源:本研究自行整理、世界銀行

【圖 2-3】中國大陸與美國進出口貿易(2006-2015)

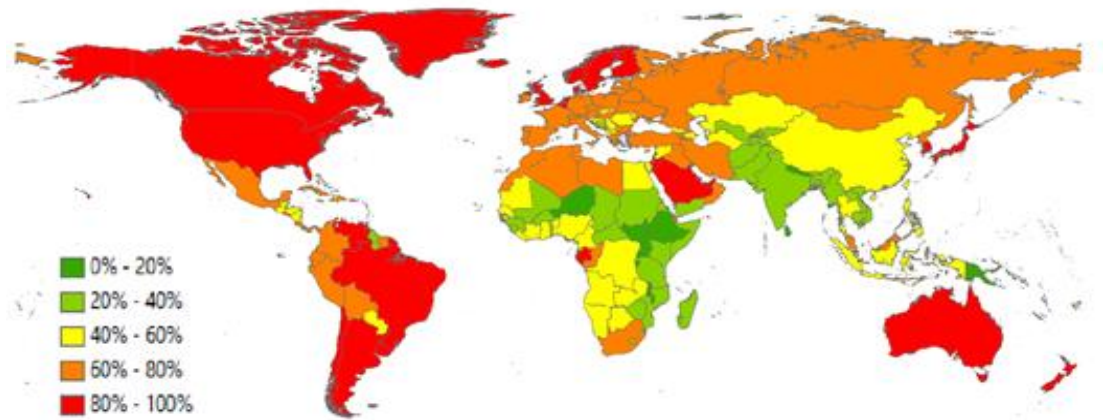
## 二、經濟結構調整-供給側改革

早年中國大陸的經濟成長動能主要建立在投資、消費與外貿出口三方面，但隨著全球的經濟放緩，加上全球市場的需求疲弱，使中國大陸的經濟成長也逐漸放緩。側重投資必會排擠消費對經濟成長的貢獻，中國大陸在 1985 年的消費占 GDP 由 51% 緩降至 2014 年的 36%，投資與出口占 GDP 則日益成長，此現象將中國大陸的經濟成長與全球經濟呈現連動的關係，使中國大陸的經濟長期處於扭曲的狀態，迫使其政府在「十二五」規劃期間積極推動經濟結構的轉型，目標是將投資與出口導向為主的經濟結構轉為以消費支出來驅動。在成效上，中國大陸在 2014 年的消費支出、投資、貿易淨出口全年分別為 328,311.2 億人民幣、295,022.3 億人民幣與 17,462.9 億人民幣，對當年度的經濟成長貢獻率分別達到 50.2%、48.5% 與 1.3%。此外，根據《2016 年中國消費市場發展報告》至 2015 年消費支出貢獻率對其經濟成長貢獻率達到 66.4%，並預估今年 2016 年也將達到 60% 以上，顯示其政府推動經濟結構轉型，以投資驅動轉為消費趨動已獲取初步成果。

中國大陸的經濟成長結構已成功轉型以消費支出為導向，但近年來也持續推動產業的調整升級。首先是針對中國大陸的內部市場提出「供給側改革」計劃，希冀政府減少對市場的干預，讓國營企業逐步民營化改善市場的扭曲。中國大陸除了減少市場干預外，同時也得扮演穩定經濟發展與創造良好的投資環境，促使市場回歸供給面制度。首先政府要創造穩定的總體經濟環境，適度調控經濟政策(財政、貨幣、匯率政策)以營造有利的市場環境。在產業改革上，政府則協助產業轉型以提升製造的效率性與產品的品質，讓中國大陸的製造業站在附加價值高的高端製造環結。此外，中國大陸幅員遼闊，許多製造業與銷售市場仍集中在沿海地區及內陸重點城市，無法滿足偏遠地區需求的即時性與便利性，間接加大城鄉差距的問題。為了縮短城鄉差距以增加市場需求，中國大陸在 2016 年 7 月批覆的《中長期鐵路網規劃》在四縱四橫的基礎上將建設「八縱八橫」的高速鐵路，並預計於 2025 年修築約 38,000 公里的高速鐵路，以改善偏遠地區的物流體系。近幾年中國大陸的電子商務亦日漸興起，廠商透過電子商務以提升交易效率，同時提供消費者購物的方便性。中國大陸藉由電子商務的發展與交通網絡的發達，提高交易的方便性與普及性，迅速擴大中國大陸的消費市場。

### 三、區域發展

中國大陸在 2015 年的都市率不到 60%，城市化的程度仍不高，顯示內部的經濟發展空間仍大(詳如【圖 2-4】)。中國大陸政府在「十三五」規劃目標是全面建成小康社會，其手段之一是逐漸提高都市化的比率，希冀在 2020 年十三五末期常住人口都市化率達 60%、戶籍人口都市化率達 45%，以改善城鄉發展。中國大陸藉由重點城市連動式的引領二線、三線、四線等城市的發展，以城市為中心做幅射式的開發附近城鄉，提高都市率的程度。根據《中國城市等級劃分表》劃分成五個城市等級，一線的如北京、上海等 5 個城市，二線的杭州、南京等 30 個城市，三線的烏魯木齊、貴陽等 61 個城市、四線的株州、許昌等 86 個城市與五線城市。



【圖 2-4】2015 年全球都市化程度

在「十三五」規劃中的區域協調發展計劃中，以「一帶一路」、京津冀協同發展與長江流域經濟帶建設為三大支撐帶，以城市發展向外帶動城鄉的改革，利用沿海、沿江與沿線等海陸空的重要交通幹線的樞紐優勢，形成縱向橫向經濟軸帶，讓各經濟區的互動更加活絡，藉由頻繁的連線促進城鄉的發展。例如沿江沿海方面，發展京津冀、長三角、珠三角這三大經濟帶，讓這三大經濟區塊間資源要素的相互流動，可以創造東北地區、中原地區、長江中游、成渝地區、關中平原等城鄉的平衡發展。交通運輸是城鄉發展的重要關鍵，故於中國大陸在高鐵、隧道等基礎重大交通工程上積極投入建設，以利於強化各經濟帶的互動，促使區域的協調發展並且快速成長。

#### 四、陸資企業海外併購

近年來，中國大陸政府積極鼓勵「企業走出去」政策，陸資企業挾著其雄厚的資金在世界各國大肆併購，不僅壯大其企業規模，在產業鏈中佔得重要地位與獲取關鍵技術。陸資企業在 2015 年海外併購數量以 40% 快速成長。在交易數量以民營企業最多(207)，財務投資者次之(95)，國有企業最少(80)；然金額卻以國有企業最高(291 億美元)、民營企業次之(222 億美元)與財務投資者最少(161 億美元)。【表 2-1】為中國大陸歷年企業併購情形。因此，陸資企業期望以併購提升其知識產權的實力，補齊其產業鏈所欠缺的部分，觀察其產業鏈漸趨完整可見一般。而陸資企業對於亞洲市場相當重視，成長幅度最快，應與「一帶一路」戰略有極大關係。

【表 2-1】中國大陸歷年企業併購情形

中國大陸	2011	2012	2013	2014	2015
併購企業家數	206	191	200	272	382
併購金額(億美元)	425	603	506	557	647
國有企業交易數量	40	40	57	78	80
國有企業交易金額(億美元)	299	368	388	273	291
民營企業交易數量	139	125	118	145	207
民營企業交易金額(億美元)	64	199	118	144	222
財務投資者交易數量	27	26	25	49	95
財務投資者交易金額(億美元)	84	103	11.2	140	161

資料來源：普華永道(PwC)，《2015 年中國企業併購市場回顧與 2016 年展望》。

陸資企業併購的重點行業主要為科技產業與金融服務產業兩項，驅動併購活動之因素如【表 2-2】所示。由於中國大陸政府朝向創新驅動促進經濟轉型，互聯網的發展快速躍進，不僅發展出自身的 BAT 體系，在金融科技、支付業務的發展上亦逐漸引領全球，

除了本身市場胃納量大，可供廠商彼此競爭加快創新速度外，監管機關的態度較適合新創產業之發展。

【表 2-2】中國大陸併購驅動因素

產業別	併購驅動因素
科技產業	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 中國大陸政府鼓勵科技和創新以驅動經濟轉型；</li> <li>◆ 投資者對高成長的期待；</li> <li>◆ 私募股權/風險投資基金的積極參與；</li> <li>◆ 活躍的新創企業環境；</li> <li>◆ 行業整合和由BAT等行業巨頭引領的併購擴張策略。</li> </ul>

產業別	併購驅動因素
金融服務產業	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 中國大陸銀行業進一步拓展海外市場，支援海外基礎設施建設(一帶一路)、貿易流動和國內客戶日益擴大的全球業務。</li> <li>◆ 保險公司、金融科技公司和支付公司獲得金融產品製造能力與品牌影響力。</li> <li>◆ 國內支付公司加速全球化擴張，抓住中國大陸的入境與出境現金流業務。</li> <li>◆ 國內金融服務市場重組，特別是應對零售業和中小型企業流動性需求的重組活動。</li> </ul>

資料來源：普華永道(PwC)，《2015年中國企業併購市場回顧與2016年展望》。

據 Dealogic 資料庫統計，陸資企業大肆併購歐洲企業，2015年總計102家，截至2016年5月已向達93家企業提出併購邀約<sup>3</sup>。此外，從2012年中國大陸海爾集團收購松下旗下的三洋電機傳統白色家電業務、蘇寧雲商集團收購 Pioneer 品牌使用權與今年美的集團收購 TOSHIBA 品牌等日本家電企業，以取得品牌或技術。由此可知，中國大陸在「中國製造 2025」與「紅色供應鏈」政策推動支持下，已逐漸往產業鏈的上游、高端技術、智能化方向邁進，可從近年陸資企業併購日本家電產業、歐洲(德國)企業印證。

中國大陸企業海外併購從2016年1至9月，當地企業海外併購專案累計已達521個，已然超過2015年全年的併購金額544.4億美元，實際交易金額約合674.4億美元，涉及67個國家和地區的18行業大類。中國大陸商務部也在2016年10月公布對外投資統計資料，今(2016)年1至9月，中國大陸境內投資者共對全球160個國家和地區的6,535家境外企業進行非金融類直接投資，累計對外直接投資約1,342.2億美元，年增53.7%。中

<sup>3</sup> William Wilkes, "China's Deal Makers Have German Tech Firms in Their Sights," 2016/06/09, The Wall Street Journal. at <http://www.wsj.com/articles/chinas-deal-makers-have-germany-tech-firms-in-their-sights-1465394152>

國大陸境內投資者 2016 年 9 月當月對外直接投資 161.6 億美元，較去年同期大增 56.9%。

根據 KPMG 所發布之《2016 年上半年中國企業併購市場中期回顧與前瞻》調研報告指出，2016 年上半年中國大陸企業海外併購，交易量增加 140%，交易金額增加 286%，達到 1,340 億美元。較過去兩年陸資企業海外併購交易總和還高。

【表 2-3】中國大陸企業今年海外併購案

時間	企業名稱	對象	金額	領域
2016.01	大連萬達集團	美國傳奇影業	35億美元	電影
2016.02	海爾集團	美國通用的家電業務	54億美元	家電
2016.02	中國化工集團	瑞士先正達	430億美元以下	農藥
2016.02	北京崑崙萬維科技	挪威 OperaSoftware	12億美元	瀏覽器
2016.02	天津天海投資發展	美國英達	60億美元	IT器材銷售

資料來源：各媒體，本研究整理

這樣的發展趨勢對台商經營而言，處境將愈趨困難，理由有三：第一，不論是在陸台商或是在臺廠商，面臨陸資企業敵意併購的機會大幅增加；第二，中國大陸資本市場本益比高，故其資本市場籌資活動盛行，致使陸資企業資本雄厚，規模亦較大，相較之下，台商之資本與規模相對不足；第三，陸資企業以併購方式獲取關鍵技術、品牌或通路，對於台商經營上面對更激烈的競爭。對政府而言，科技業與金融服務業是我國經濟的兩大支柱，未來面對陸資企業來臺併購時，考驗我國政府與主管機關以商業行為看待，抑或視為政治其他層面之意圖，皆需主管機關審慎因應，研擬妥善相關投資規範，以維護我國產業與經濟之自主權。

## 五、經濟體系的改革

中國大陸在 1978 年時藉由計劃性的改革開發，經濟成長與區域的平衡發展皆穩定朝向沿海點狀開放、沿海沿江梯度開放、均衡發展與戰略申

發展的各階段目標邁進。尤其在 2008 年中國大陸以「走出去」為其戰略延伸發展階段，透過參與國際市場協助國內產業的改革，政府再以計劃性的全球佈局方式，讓企業走出海外以降低營運成本，並藉由企業的海外併購、結盟取得關鍵製造技術提高企業的競爭力，提高海外市場的獲利率。

此外，中國大陸在對外經貿發展的政策，積極推動與國家之間的自由貿易協定，自 2000 年迄今已簽署 13 個自由貿易協定，涵蓋 21 個經濟體，並在 2010 年加入東協自由貿易區以加強與東南亞的經濟貿易合作關係。在 2012 年也力推參與東協提倡的區域全面經濟夥伴協定(RCEP)，以加強經濟的發展。

中國大陸 2013 年即提出「一帶一路」的經濟發展計畫，海陸沿線遍及六十多國家，受惠人口高達四十多億，約占全球人口的六成左右。透過這項計畫協助沿線國家建構基礎建設以發展沿線國家的經濟，藉此計畫使中國大陸的企業走向海外參與建設外，也助於消化中國內部過剩產能的問題。中國政府為提供一帶一路的基礎建設所需的開發融資管道，在 2015 年成立亞洲基礎設施投資銀行（簡稱亞投行）為亞太地區提供基礎建設的資金，同時也藉由亞投行加強在亞洲地區的經濟影響力。

在中國大陸「十二五」規劃中提出深化金融體制的改革，包含金融管理制度的建構、利率市場化、浮動匯率制度的管理、人民幣資本兌換、金融監管等。在 2013 年鬆綁貸款利率的下限與人民幣的自由兌換，並且也推出各項金融創新產品，同年十月啟動上海自貿區。隔年 2014 年，再進一步改革利率與匯率市場，將人民幣存款利率上限由基準利率的 1.1 倍提高至 1.2 倍。此外，對於銀行間的即期外匯市場人民幣兌美元交易的浮動幅度由原先的 1%擴增至 2%。在 2015 年在許多地方開始展開金融改革創新試點，且針對上海自由貿易區公佈金融改革 40 條，其中包括率先實現人民幣資本項目可兌換，制定合格境內個人投資者的境外投資試點，同時也擴大人民幣跨境使用，包括人民幣金融產品的創新使用，擴大境外人民

幣境內投資金融產品的範圍;推進行向國際的金融市場建設,包括中國外匯交易中心和上海證券交易所建設國際金融資產交易平台並積極推動上海期貨交易所成立國際能源交易中心與上海保險交易所等。

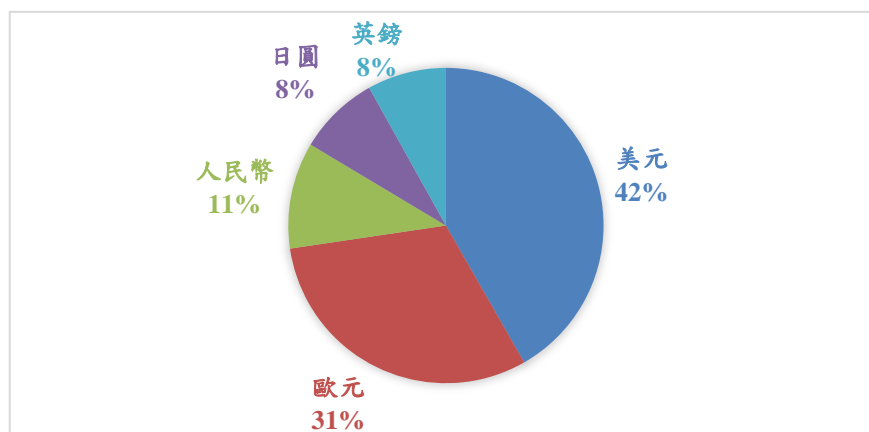
人民幣歷經多年改革後(見【表 2-4】),今年 2016 年人民幣終於成為 SDR 的超主權貨幣後,由於人民幣為第四大支付貨幣,因此藉由人民幣納入 SDR,有助於提高人民幣作為各國儲備資產的動機。人民幣成為 SDR 後,將使中國大陸更致力於金融改革、擴大資本市場開放、推動人民幣國際化。人民幣進入 SDR 後的貨幣權重高達 10.92%(見【圖 2-5】),僅次於美元的 41.73%和歐元的 30.93%,即表示中國大陸將加速開放外匯市場與債券市場。在入籃後中國大陸必須更加開放資本帳的流動,同時也須減少對外匯市場的管制。

【表 2-4】人民幣國際化的演進過程

人民幣國際化	時間	改革
	2005/7	將盯住美元的固定機制調整為一籃子貨幣的浮動機制。
	2009/7	國務院批准境貿易人民幣結算試點,首批試點企業 365 家至 2011 年 8 月跨境貿易人民幣結算不受地域限制,業務包括貨物貿易、服務貿易和其他經常項目。
	2014/3	開放銀行間外匯市場准入、加大人民幣匯率的浮動區間
	2014/10	英國政府發行人民幣主權債券。
	2014/11	人民幣合格境內機構投資者(RQDII),逐漸讓存款利率自由化。
	2015/8	人民幣匯率中間價機制改革。
	2015/10	啟動人民幣跨境支付系統(CIPS),開收 19 家中外資銀行直接參與人民幣跨境和離岸資金清算、結算。
	2016/1	亞洲基礎設施投資銀行正式開業。
	2016/10	國際貨幣基金正式將人民幣納入 SDR。

資料來源:本研究自行整理、經濟日報

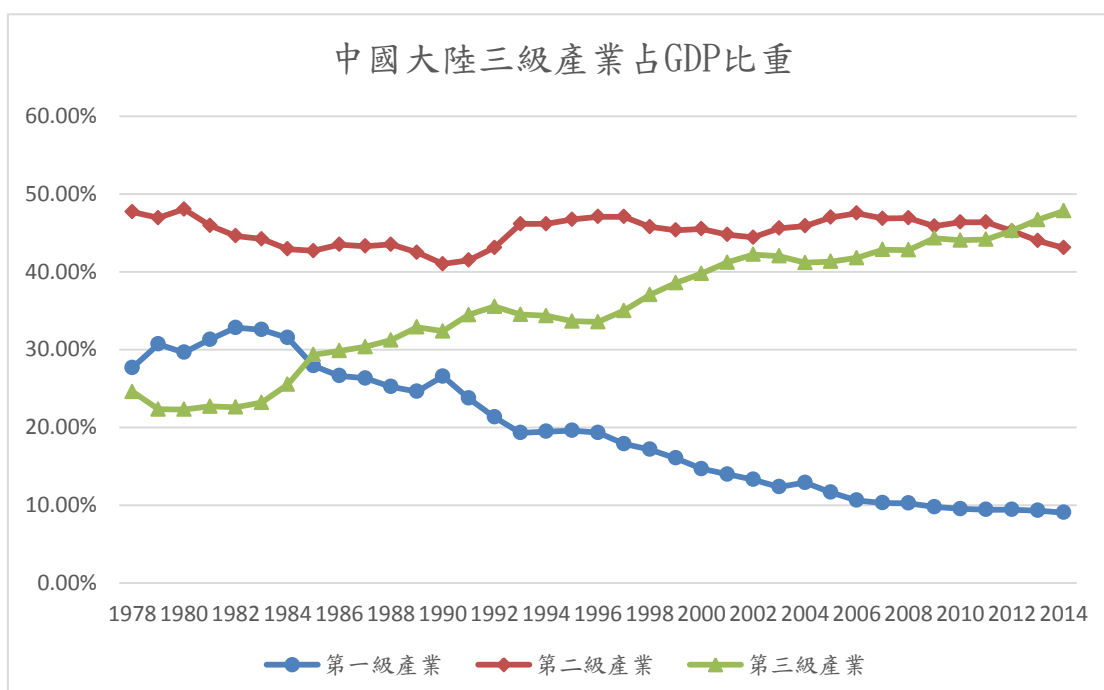
人民幣的國際化，促使人民幣債券市場將更活躍於各國，成為投資者的標的，連帶提高外資資金在中國大陸股市/債市的比例。債券市場預期將放寬合格境外機構投資者(QFII)與人民幣合格境外機構投資者(RQFII)的准入限制，屆時將提高政府與企業在境外發行債券。



【圖 2-5】SDR 的貨幣權重

## 第二節 大陸產業發展現況

中國大陸的產業結構隨著各項經濟政策開放轉型調整，自從 1978 年開放改革至今，由【圖 2-6】顯示在中國大陸的產業變遷過程中第一級產業(農業)的比例逐漸縮減、第二級產業(工業)的占比無多大變化，而第三級產業(服務業)的比重則年年成長，在 2012 年的比重已超過工業的產值。本節將依農業、製造業與服務業的發展各別說明。



資料來源:本研究自行整理、中國大陸國家統計局

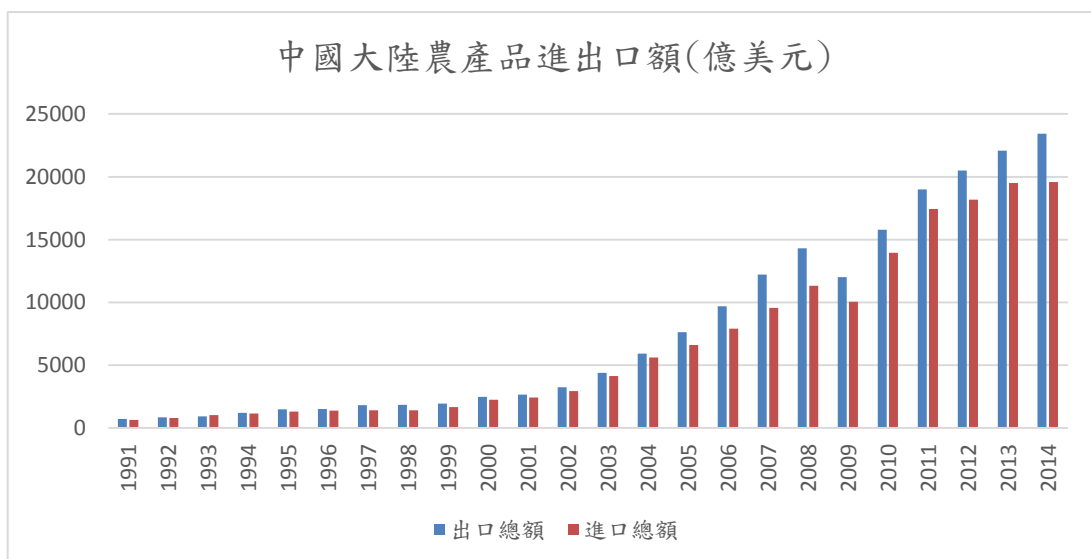
【圖 2-6】中國大陸三級產業占 GDP 比重

### 一、農業發展狀況

中國大陸早期是以農立國，在 50 年代初期第一級產業占 GDP 高達 5 成左右，農業總產值至 1969 年才被工業追上。在此之前，中國大陸是全球第一大的農業大國，但也是第一窮困的大國。1952 年農村總人口占全國人口的 87.5%，農業勞動力為 88.0%。近數十年來中國大陸已成功轉型為製造大國，但農業為國家的衣食之本，中國大陸在產業結構的調整，乃重視農業的改革，將傳統農業帶向現代化的農業。在前半期(1949-1978)的改

革中，其單位播種面積產量增加 145%，在後半期(1978~2010)的改革，其產量也提高 96.7%，農業現代化使中國大陸的農業生產效率倍增至與歐美先進國家的水準齊平，而農業成功轉型使得農業勞動人口也日益減少。農業現代化的變革雖然中國大陸的農業產值比率與農業勞動人口減少，但其農業增加值佔世界農業增加值的比重快速成長，目前已是全球的農業生產大國。據資料顯示，中國大陸在 2011 年的農業增加值佔世界的比重達到了 25.3%，高居全球第一。

這幾年中國大陸在全球同時扮演製造大國和農業大國的角色，但由於中國大陸人口約 13 億對糧食的需求已超過自給的數量，中國大陸仍高度依賴糧食的進口。由【圖 2-7】顯示中國大陸的農業改革使農地的單位生產率提高，使農產品出口額成長速度快於農產品進口額。而在農產品進品是以初級產品中的「食品及主要供食用的活動物」比例最高，而這一類進口產品總額在這幾年穩定波動，即可看出中國大陸的糧食需求大部分皆由國內自給自足，其產業受到自由貿易的影響程度不高。



資料來源：本研究自行整理、中國大陸國家統計局

【圖 2-7】中國大陸農產品進出口額

## 二、製造業

二十國集團(Group of Twenty ; G20)<sup>4</sup>峰會在 2016 年於中國大陸的杭州舉辦，與會各國領導取得共識國家的經濟發展不能只依靠財政政策或貨幣政策的手段，而是要致力協助產業的轉型，以產業的結構性改革為核心、以科技創新為手段，並以新工業革命為目標的《二十國集團創新增長藍圖》。自德國於 2012 年推動工業 4.0 強化製造業創新研發的動能後，中國大陸也加入此波新工業革命的浪潮，推動「中國製造 2025」計劃，並積極建立紅色供應鏈的生產體系。

製造業一直是中國大陸主要經濟成長的動力，其產值從 1978-2014 年間占 GDP 比重一直穩定介於 40%~50%。從 1979 至 2001 年，中國大陸的 GDP 平均成長率 9.4%，製造業、服務業與農業分別貢獻 5.4%、2.7% 與 1.3%，近年來製造業的貢獻率雖然微減，但仍是中國大陸極力重視的產業。製造業自 60 年代起一直是經濟成長的主要動力，製造業的生產總值一直占 GDP 的高比率之外，製造業的稅收也占了大陸財政收入的一半左右。同時製造業也提高了勞動需求，降低失業人口的比例，並且也為中國大陸創造大量的外匯收入。

中國大陸的製造業長久以來保有二個優勢，低勞動成本與廣大的內需市場。中國大陸的平均工資相對於歐美日等先進國家仍相當低廉，並擁有傳統部門與現代部門的經濟結構和地區差異，讓中國大陸在過去數十年一直保有低勞動成本的優勢。近十幾年來中國大陸每年投入 2500 億美元，其中數千萬用於農村的教育或是從農村到城市來的年輕人的教育。隨著義務教育的普及和大專院校的品質與規模逐漸提高，使其國內的勞動素質與勞動力皆不斷地上升，其每年有數百萬以上的大學生投入勞動力市場，並預估在 2020 年大專院校的學生將高達 1.9 億人。尤其具理工科背景的龐大

---

<sup>4</sup> G20 由美國、英國、法國、德國、義大利、日本、加拿大、中國大陸、印度、巴西、俄羅斯、南非、澳大利亞、墨西哥、韓國、土耳其、印尼、沙烏地阿拉伯、阿根廷等二十國組成。G20 的 GDP 占全球 GDP 的 85%，貿易總額占全球貿易的 80%，人口占全球的 2/3。

勞動力，使得中國大陸在勞動密集型和技術密集型產業相結合的相關產業中具有高競爭力。此外，中國大陸的內需市場極大，這種優勢是許多依賴國際市場的國家難以比擬的。目前的經濟成長率平均以 6%~7% 的速度成長，雖然成長速度減緩，但政府的擴大內需政策仍持續使國內市場不斷擴增。廣大的內需市場不但能促使製造業形成規模經濟，又能夠推動產業成本降低和技術進步。加上近十年來由於外國企業的相繼投資與國內豐富的天然資源，使得中國大陸製造業成長率全球第一。其製造業在 2014 年已突破 27 兆人民幣，佔 GDP 總值的 43.1%，共計約近 200 多種產品為世界第一，這些項目涵蓋了汽車產業、家電製造業、通訊設備、紡織、醫藥、機械裝備、化工等十多項產業。

中國大陸為了引導製造業轉型升級，強化產業的主體性，近年來推動「紅色供應鏈」的產業策略。轉型紅色供應鏈有幾項特色：其一，過去由臺灣接單、大陸製造的模式轉變為大陸接單、大陸製造；其二，政策扶植本土供應鏈。基本上，「紅色供應鏈」就是中國大陸本身實行的「進口替代」策略，係藉由提升本身技術能力，提高產品或零組件自製率，進而降低對國外進口產品的依賴。各國產業在發展歷程中，都會採取進口替代策略，以本國生產的產品來取代進口，「紅色供應鏈」就是如此。過去臺灣也曾實行過兩次進口替代策略，不但成功帶動本土產業升級，降低對進口品的依賴，之後更以「出口擴張」來帶動外貿成長。中國大陸當局促進經濟結構轉型，擴充本地產能，一般貿易出口比重升至 65%，而加工貿易比重減少。自 2000 年以來，中國大陸逐步降低自國外進口零組件，改由國內自給，而外國廠商亦轉向在地採購。據世界銀行統計，中國大陸進口零組件佔其出口比重，從 1993 年高峰的 60%，到 2012 年止已下降到 35%。台商產品在中國大陸的內銷比率逐年提升，伴隨的是在中國大陸當地採購機器設備、原料零件和半成品的比率愈來愈高。

紅色供應鏈之所以能快速崛起，中國大陸政府的全力支持固然是原因之一，其本身亦有若干環境優勢。例如中國大陸擁有龐大且仍在成長的內

需市場，目前已經是全球第二大經濟體。其次，中國大陸境內不同區域之間經濟環境差異頗大，這種城鄉發展不均的現象，對於擴張紅色供應鏈反而是好事。由於沿海與內陸之間、鄉村與城市之間經濟環境差距大，造就了供應鏈上下游的各個環節均能找到適合發展的地域，政府當局可將後段代工產業移往工資、土地較低廉的內陸，利於執行供應鏈的布局延展。另外就是紅色資金供應鏈的發達，使得中國大陸企業可於股市籌措成長所需資金，對企業的併購產生助益，例如聯想 2014 年相繼收購了美國摩托羅拉行動手機業務和美國 IBM 的低端伺服器業務，約 50 億美元的收購資金即來自其公司發行股票。

紅色供應鏈的壯大，也與中國大陸當局鼓勵自主創新，發展自有品牌，促進企業集團化與外資企業在地化密切相關。「自主創新政策」是中國大陸為了促進境內自主技術開發而推出的產業政策，近年則成為其對外貿易關係中備受關注的議題。2006 年中國大陸頒布《國家中長期科學和技術發展規劃綱要（2006 年～2020 年）》。其核心目的是開發擁有「自主智慧財產權」並運用於「自主技術標準」的產品。由於智財權觀念提升，提倡自主研發，逐漸重視企業專利申請，目前中國大陸於 2013 年世界專利申請案件數已躍升為世界第三，僅次於美、日。2012 年第 1 季全球前十大品牌中，中國大陸僅華為、中興上榜，加總市佔率僅 6.7%，但到 2013 年第 1 季時，全球前十大品牌中已有 4 個大陸品牌，包括聯想、中興、華為與宇龍酷派，加總市佔率增至 16.6%。除了自主研發能力提升與建立自有品牌，高規格配合低廉價格亦為其特色。

### 三、服務業

中國大陸自 2013 年起，其服務業產值占 GDP 比重已超越製造業，扮演數十年「世界工廠」角色的中國大陸成功轉型為「世界市場」。《2015 年國民經濟和社會發展統計公報》指出，2015 年其國內生產總值為 685,505 億人民幣。在三級產業中，農業產值為 60,870 億人民幣，占 GDP 的 8.87%，

製造業產值為 280,560 億人民幣，占 GDP 比重的 40.93%，而服務業的產值為 344,075 億人民幣，其比重為 50.19%，已占全國 GDP 的一半高居第一。此外，「十三五」規劃協助產業轉型，由製造業大國走向服務業世界市場大國，其中內需市場的蓬勃發展，提高物流、金流的需求，加速產業轉型邁入服務化時代。自 2013 年始經濟結構由製造業為主的態勢導向以服務業主導，中國大陸也順應這種產業結構轉型的潮流，積極將服務業結合「物聯網+」，這種新型服務業將加快中國大陸的經濟成長。因此，以服務業領軍的中國大陸市場，未來的發展有四大特色：

### 1、服務業主導市場

中國大陸在 2013 年開始邁入「世界市場」的服務業經濟型態，其經濟政策著重在產業結構的升級與經濟的穩定增長。因此在「十三五」規劃中，中國經濟轉型升級的重點是從工業大國走向服務業大國，藉由 13 億人的消費需求，以擴大內需調整經濟成長結構，成為以服務業為主導的新市場，這種態勢將成為中國大陸未來數十年間經濟發展的核心要素。中國大陸也將「互聯網+」引入至服務業的發展，加快服務業的轉型。目前，中國大陸的金融、保險、法律、工商服務等生產性服務業佔 GDP 的比重大約 15% 左右，政府預計在「十三五」規劃中將把生產性服務業比重提高到 30%-40%。

服務性產業近年來的規模產值與成長均快速倍增，在 2005 年的規模產值為 77,428 億人民幣，到 2014 年為 308,059 億人民幣，十年間成長近四倍。依此成長速度發展，中國大陸的服務業預計在十三五規劃末期總產值將可達到 48 至 53 兆人民幣，屆時將由目前占全國 GDP 的 50.19% 比重提高至 55%；進而實現十三五規劃中預計將生產性服務業產值由 15% 提高到 30% 至 40% 左右。

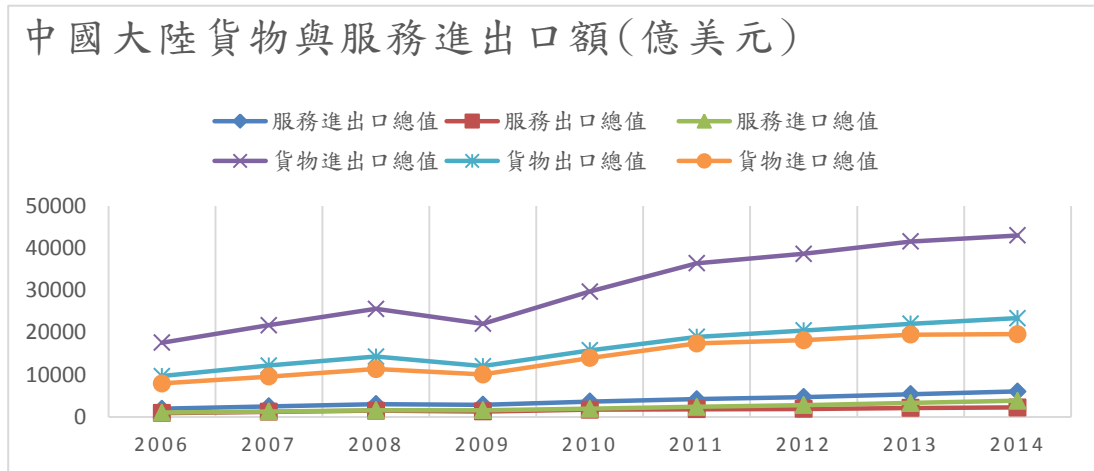
## 2、服務業有利經濟環境

經濟持續的成長使勞動供需擴大活絡就業市場。隨著經濟結構的調整，服務業目前已是中國大陸占比最大的產業，因此經濟的成長也帶動從事服務業人口的比例。此外，中國大陸的創新創意思維持續蔓延至服務業的擴展動能，讓創新服務為製造業的後盾，同時製造業也藉服務業的有效支援反饋提升服務業的創新動力，服務業與製造業彼此相互的協助與回饋讓經濟發展更加穩定。中國大陸目前不論在法規或政策上皆極力協助服務業現代化、普及性與方便性，特別是影響民眾生活、企業營運相關的生產性服務業，現代化服務的提升不僅能為服務業開創更活躍的創新服務，同時也為製造業開創更具效率性的服務模式，進而提高整體的經濟與生產環境，吸引更多優質的投資者，對於提振國內消費需求與增強服務業和製造業的力道。在「十三五」規劃中以擴大內需市場加快中國大陸的城鎮化腳步，也藉城鎮化的發展帶動服務業的成長。

## 3、增加服務的貿易比重

中國大陸在2012年超越美國成為全球第一貨物貿易大國(見【圖2-8】)，服務業的產值占全國GDP約50%，高於製造業的40%，但其服務貿易與貨物貿易的發展卻長期處於失衡的狀態。根據中國大陸海關總署統計，2006年貨物與服務進出口總額分別為17,606.9億美元與1,917億美元，到2014二者分別為43,030.4億美元及6,043億美元，九年期間的貨物進出口總額與服務進出口總額從原先的9倍差距縮減至7倍差距，中國大陸在整體進出口貿易的結構上，2014年貨物貿易占總進出口比重為88.4%，服務佔占11.6%，顯示其進出口貿易結構長期不均。以貿易收支觀察，貨物貿易長期處於順差，在2014年高達3,824億美元，但服務貿易卻長期呈現逆差情況，服務貿易逆差在2014年高達1,599億美元，為世界服務貿易逆差大國。就全球貿易上，中國大陸的貨物進出口總值占全球的10%以上，但其服務進出口總值僅為6.2%。因此，巨大的服務貿易逆差與低占比額，

顯見中國大陸在服務業的市場產值中仍有極大的成長空間。



資料來源:本研究整理、中國大陸海關總署

【圖 2-8】中國大陸貨物與服務進出口狀況

#### 4. 提高內需的品質

中國大陸在 2010 年的「十二五」規劃中已將擴大內需市場作為未來經濟成長的動能，連動刺激國內服務業的快速發展。目前服務業的產值已超越製造業，中國大陸著手規劃服務業的品質升級，加速服務業與「物聯網+」、「電子商務」、「智慧行動」的結合創造嶄新的服務模式，提高國內消費水準。因此，未來新形態的服務模式將會帶領中國大陸創造全新的市場、多樣的消費模式與新樣態的產品服務，強化服務鏈的完整性以全面滿足終端市場的需求，提高消費動機進而推動經濟發展的速度。

### 第三節 大陸產業發展對臺灣產業之衝擊

中國大陸在改革開放後，近數十年來一直在享受經濟成長所帶來的豐碩果實讓自己一躍成為世界強國之一，憑藉全球第二大經濟體而獲得更多國際上的發話權。這種情勢使得中國大陸更加積極重視各項經貿規劃，並且逐漸調整國內的金融政策與國際市場接軌。因此，利用每五年一次的國家總體計劃，指導國家發展的方針，同時藉由計劃性的經濟政策讓國家走向國際化吸引外資投資，造就中國大陸經濟今日的蓬勃繁榮。

中國大陸於今年(2016年)開始實行「十三五」規劃，其主要內容為延續推動「十二五」期間(2010-2015)力推的節能環保、新一代信息技術、生物技術、高端裝備製造、新能源、新材料、新能源汽車等七大產業，同時在著手進行先進半導體、機器人、增材製造、智能系統、新一代航空裝備、空間技術綜合服務系統、智能交通、精準醫療、高效儲能與分布式能源系統、智能材料、高效節能環保、虛擬現實與互動影視等 12 大產業的發展規劃，全力扶持產業升級，提高全球競爭力。

近數十年來中國大陸一直以其勞動力、成本與市場的優勢而獲得世界工廠的名號，但其企業的生產製造，皆多屬全球供應鏈中附加價值極低的結點，政府意識到惟有推動產業轉型，在「中國製造 2025」即著重在產業創新的高端、智能、綠色等製造環結，改變製造大國的現狀，朝製造強國邁進以提升國家總體實力，方能加速晉升為世界強國。過去中國大陸是「世界工廠」，吸引外商積極湧入投資，不僅提供產業發展動能，也壯大當地供應鏈的實力，龐大的內需市場更為當地企業提供練兵的機會。在這樣的背景下使得紅色供應鏈得以快速崛起。根據研究機構指出，紅色供應鏈已逐漸對我國資訊電子產業造成替代威脅，包括液晶面板、觸控面板、印刷電路板以及電池等領域，「紅色供應鏈」似乎來勢洶洶。去年大陸更推出「中國製造 2025」政策，更是鎖定高端技術的高端裝備、資訊網路、新能源、新材料及半導體等領域發展；目標是在三十年內將中國大陸打造成為

全球具引領能力的製造業強國。在中國國務院所公布的「中國製造 2025」規劃，製造業全面轉型升級，其中 IT 產業首重半導體，從 IC 設計、晶圓代工到封裝測試，將朝向國產化，也要掌握半導體生產設備的製造能力，未來臺灣廠商可能受衝擊的將包括：台積電、聯電、聯發科、日月光、矽品、漢微科、友訊、廣達等，上述大廠的資本產值幾占臺灣證券交易所市值四成以上，此「中國製造 2025」計畫將威脅未來臺灣製造業的生存發展命脈。

紅色供應鏈崛起帶來的影響是全球性的。從正面來說，外商可透過與中國大陸電子業者合作切入中國大陸市場，例如 Intel(英特爾)和瑞芯微達成策略協議，攜手拓展產品的廣度與加快開發速度，將 Intel 架構與通訊解決方案拓展至全球入門級 Android 平板電腦市場。Intel 選擇攜手瑞芯微，等於直接找上「中國的聯發科」當代理商，其他企業也可仿效，為其在大陸當地衝鋒陷陣。紅色供應鏈崛起也為全球帶來甚多負面影響。首先，在研發投入方面先進各國可能被中國大陸超越。總部設在中國大陸的企業研發支出水準在過去 10 年裡成長 14 倍，入選 2014 年「全球創新企業 1000 強」榜單的中企數量，已從 2005 年的 8 家躍升至如今的 114 家。中資企業研發支出成長背後的關鍵是把重心從生產廉價出口商品上移開，專注於更高品質的商品。其次，產品相似導致進口替代效果和中國大陸市佔率下滑。其中南韓出口產品較分散，如汽車、DRAM 等，切合大陸內需及手機產業發展需要，受進口替代影響較小。大陸轉向內需消費，而中間財進口轉向高階，臺灣因出口產品不符大陸所需，市佔下滑較明顯。

中國大陸實行進口替代對臺灣不利之處在於臺灣長期以來產業的中、上游零組件銷往中國大陸市場，此出口是臺灣貿易的核心命脈，若中國大陸進口替代有能力自製原本仰賴自臺灣進口的產品，勢必會減少對臺灣生產之中上游零組件的採購金額，進而影響臺灣的出口表現與工作機會。據 2013 年的臺灣出口貨品結構，包括資訊通信產品、光學器材，受到中國大陸推動產業供應鏈「在地化」的影響較高，出口相對疲弱。機械、基本金

屬及塑橡膠製品等產品受大陸進口替代及產能過剩等影響亦大。由於電子零組件採購的當地化，外商將被迫與中國大陸企業（尤其是地方的代表性企業）合作，方能進入「屬地主義」氛圍濃厚的地方政府採購市場。

此外，在 2013 年中國大陸啟動「一帶一路」的國家對外經濟戰略，即呼應其在「十三五」規劃的供給側改革與企業「走出去」的目標。在面對產能過剩、國內消費力不足以及遭受國際傾銷控訴等三重困境，一帶一路戰略將消彌中國大陸面臨的這些困境。然而中國大陸一帶一路海上串鏈經濟策略勢必也將衝擊臺灣政府目前推行的產業南向政策，這將使臺灣產業南向發展產生某程度的阻力。

一帶一路的經濟戰略是擴大中國大陸與亞洲、歐洲及大洋洲各國的經貿合作關係，在海上絲綢之路的沿線國家，基礎建設大多不足，因此中國大陸也藉由絲路基金、亞投行與金磚國家新開發銀行，提供沿線各國推動基礎建設的資金。絲綢沿線國家為搭上這條經濟列車帶動自己本身的經濟發展，紛紛支持並參與一帶一路的推動，許多歐美國家也為搶奪沿線這些新興國家基礎建設的大餅，加入中國大陸主導的亞投行以參與一帶一路所帶動的商機。一帶一路擴及大多數東南亞國家，再加上東南亞國家與中國大陸早已有緊密的經濟合作協定，臺灣政府在鼓勵國內產業對外發展新南向政策的同時，卻無法在東南亞國家中扮演國內產業投資發展推手的角色，臺灣產業新南向發展勢必將面對不小的阻力。

因此臺灣無法藉由新南向政策讓臺灣企業在東南亞國家有發展的機會，臺灣企業為突破這項困境，將會大量投資在中國大陸以搭一帶一路的順風車，在東南亞龐大的新興市場上占有一席之地。尤其這數十年來長三角與珠三角一直是中國大陸經濟成長的領先經濟區，再加上天津、上海、福建與廣東四個自由貿易區的成立，臺灣的產業發展將面臨更嚴峻的挑戰，屆時兩岸經貿的發展勢必發生重大的變化，因此可預期未來幾年臺灣許多企業將會大量湧入這些自貿區，搭上中國大陸經貿政策這部直通世界各國

的順風列車。其中影響最大的即為與臺灣一水之隔的福建自由貿易區，其成立將加速臺灣產業外移，且地理位置離臺灣較其他自由貿易區臺灣近，再加上福建的文化和地方語言跟臺灣相同，並具有廣大的腹地，因此將是吸引台商投資的重點省市。

中國大陸近年的經濟政策一直採取國內國外的雙軌平行規劃。除了藉由一帶一路的絲綢之路持續與世界經濟舞台接軌，以拓展全球市場，同時成立亞投銀協助一帶一路周邊國家的基礎建設，也為中國大陸創造亞洲大國的地位。對內則陸續成立自由貿易區，加速內外資金的流通，吸引外資投資生產。基礎交通建設的加快偏遠城鄉的經貿流動性以平衡區域發展，讓勞動力與商品貿易快速流通以提高內需市場。再藉由中國製造 2025 的戰略產業政策加速轉型產業結構。在如此利多的經濟政策規劃下，臺灣產業已開始面臨新的威脅與挑戰，讓臺灣產業不得不更積極地研擬在中國大陸經濟結構改革下的生存方式，甚至應該規劃如何藉由中國大陸經濟計劃的順風車以創造更大的獲利。

## 第參章 兩岸產業競合之現況與趨勢

全球經濟在自由貿易的態勢下儼然已形成一體化，各國之間的經濟發展也緊密相互依存，尤其 2008 年的金融危機與 2010 年的歐債危機，皆重創全球的經濟體質，反映各國經濟共同體的現況。在金融海嘯與歐債危機後，歐美經濟強國開始重新思考經濟政策，認為製造業為經濟發展的基礎，因此提出「再工業化」的經濟戰略目標，利用高階製造技術建構新的製造模式，帶動高附加價值的產業，進而增加各項產業的就業機會。

「再工業化」替製造業帶來技術革命，其整合電腦化、數位化、智能化的網路融合系統，開啟第四次的工業革命時代。簡言之，製造業的革新係以智能化為核心，建構智慧化系統的產業。近年來臺灣與中國大陸積極推動產業轉型，增加產業競爭力，力求與世界先進國家的製造產業接軌。美國是製造產業革新之先趨者，在 2011 年首先推出先進製造夥伴計畫 (AMP)，將製造業發展重心聚焦於研發先進材料、提升生產技術、改善製程、強化數據使用與設計等產業的共通基礎能力。德國在 2011 年也提出工業 4.0 的計畫，以「智慧工廠」為核心以提升製造實力，技術發展主軸以物聯網、網路服務和巨量資料為框架，旨在提升德國製造業在全球的競爭優勢。

臺灣在 2016 年推動智慧機械產業推動方案，以智慧型自動化生產為基石，整合各項智慧機械、物聯網、巨量資料、雲端運算，協助提升各項國內產業鏈每個製造環節的附加價值，並即時提供大量客製化的產品以滿足不同消費者的需求。此外，中國大陸亦實行「中國製造 2025」經濟戰略，鎖定以通訊技術、智慧機械、航空科技等<sup>5</sup>十大重點領域，其目標是將目前「製造大國」的產業生態朝向與歐美日等國平行併肩的「製造強國」。兩岸之間各自尋求內部的產業轉型發展，期望產業的競爭力能與歐美日強國

---

<sup>5</sup> 《中國製造 2025》的十大重點產業為：新一代信息技術產業、高檔數控機床和機械人、航空航天裝備、海洋工程裝備及高技術船舶、先進軌道交通裝備、節能與新能源汽車、電力裝備、農業裝備、新材料、生物醫藥及高性能醫療器械。

並列。但由於兩岸間的產業，部分屬於上中下游的合作關係，也有部份則屬於競爭關係(如半導體產業)；屬於合作關係的產業，臺灣產業如何提高附加價值，持續維持合作關係；屬於競爭態勢的產業，臺灣的產業該如何突破困境，讓臺灣優勢產業繼續維持較高的競爭力，弱勢產業又該如何扭轉劣勢。臺灣與中國大陸產業的競爭與合作，將考驗臺灣政府產業政策規劃的能力與企業經營者的智慧。

## 第一節 兩岸產業競合機制之歸納與回顧

### 一、兩岸經濟發展歷程

兩岸產業發展初期皆由政府支持規劃，但兩岸之間的規劃發展方式與步驟仍有所不同。臺灣經濟發展與政府規劃是有順序的，早期臺灣的產業以農業為主，在 1950 年代前期農產品出口佔總出口 80% 以上，在 1953 年始政府實施進口替代，試圖將農業升級為勞力密集的輕工業(如紡織業)。在 1960 年代臺灣的經貿政策以出口為導向，因此政府加強經貿的自由開放以吸引外國廠商來臺投資生產，並且獎勵出口以帶動國內的生產，吸引美日兩國廠商大量投資，此時臺灣輕工業快速發展並取代農業為主的產業結構。1970 年代開始推動十大建設全面建設臺灣的基礎建設，同時鼓勵重工業與化工業發展，這些基礎建設以及重工業和化工業的發展為臺灣日後經濟建設打下良好的基石。接續在 1979 年制定「十年經濟建設計畫」，將機械、電子、電機、運輸工具等產業作為此階段的重點扶植產業，隔年(1980 年)在新竹設立科學工業園區，全力發展高科技業。在 1980 年初臺灣陸續放寬進出口與投資限制、十四項建設、國家建設六年計畫、促進產業升級條例以及開放民間設立銀行，讓臺灣經濟持續高速發展，國民所得也不斷地提高，故臺灣產業得以健全發展皆 1990 年代前後奠定良好的根基。隨後在 2000 年開始臺灣參與或加入國際經貿組織，例如世界貿易組織(WTO)、經濟發展合作組織(Organization for Economic Cooperation and Development；OECD)、政府間半導體會議<sup>6</sup>(Governments/Authorities Meeting on Semiconductors；GAMS)和亞太經濟合作會議(Asia-Pacific Economic Cooperation；APEC)等，協助臺灣產業與國際接軌。

中國大陸的經濟發展，自 1949 年迄今一直屬於共產主義的計劃經濟，所有的生產、資源分配與人民消費等都得經由政府進行計劃性安排。直到

---

<sup>6</sup> 政府間半導體會議(GAMS)的成員包括臺灣、美國、歐盟、日本、韓國及中國大陸等六國。每年由六個國家針對世界半導體理事會(WSC)之建言研商並提出因應，排除貿易障礙，以利推動半導體產業的發展。(資料說明:經濟部國際貿易局)

1978 年始轉為「對內改革、對外開放」的經濟改革後，經濟邁入躍升式的發展。改革後的經濟發展可分為五個階段：第一階段(1978-1984 年)推動農村改革，故在 1979 年推行盈虧自負的家庭聯產承包責任制<sup>7</sup>，並且同年在深圳、珠海、汕頭和廈門試辦經濟特區提供免稅優惠，以吸引外資設廠投資，快速增加就業機會，加速貿易的發展。第二階段(1984-1992 年)著重於計畫性發展商品經濟，主要目標是加速鄉村城市化，並且讓產品的價格趨於市場化，讓中國大陸的經濟踏進自由市場門檻。而第三階段(1992-2001 年)則是建立社會主義市場經濟，在 1993 年通過《中共中央關於建立社會主義市場經濟體制若干問題的決定》，主要目標為國有企業的改革並建立現代化的企業管理，同時更進一步開放市場，將國內市場與國外市場相互銜接。第四階段(2001-2014 年)加強與國際市場的連結，在 2001 年加入 WTO 後全面性開放市場，並同時推動經濟區域的整合，增加國際的競爭力。在此期間積極加入國際經濟組織，如 APEC、與東協合作成為「東協加一」，並尋求與各國簽署雙邊自由貿易協定，加速經貿的發展。第五階段(2015 年~迄今)開始全球市場戰略佈局，藉由「一帶一路」將沿線沿海國家作為中國大陸的潛在市場，同時以「中國製造 2025」加強製造能力，作為中國大陸成為全球市場供應者厚實的利基。

## 二、兩岸產業的合作與競爭相關文獻

在中國大陸經濟改革開發後，兩岸產業關係從合作演變成不確定性的關係。尤其兩岸的產業政策各自規劃，再加上雙方產業各具優勢，未來兩岸產業的合作或是競爭取決於兩岸政府的政策以及自由市場機制。臺灣新政府上任後推動「五加二」創新產業與最具優勢的半導體產業，勢必將與中國大陸的「十三五」規劃中的重點產業相互較勁。因此，以下針對半導體、機械(工具機)、生技與綠色產業在兩岸間的競合文獻略作說明。

---

<sup>7</sup> 承包制是農民承包國家的土地並與政府簽定契約，明定農民將相當數量的農產品上繳給政府後，其餘的農產品可由農民自行在市場上出售。

## (一)、整體產業的競合

游智彬(2010)探討電子、機械與石化等三個產業在海峽西岸經濟區(中國大陸福建省地區)作為兩岸人民合作交流的先行先試區域的情況下，臺灣這三項產業的發展變化關係。本文利用 Porter 的「鑽石模型」(diamond Model)發現臺灣在機械產業的上游開發設計方面具有領先的地位，然而中游的多屬低階技術，故成本優勢為關鍵，因此臺灣機械業的中游產業將會被中國大陸的西岸經濟區所取代。至於下游屬於惡性競爭將使臺灣的下游企業無法生存。在石化產業方面，臺灣在融資管道與煉化一體的優勢下，在國際間具有競爭。除此之外，臺灣在產品加工、生產、銷售與客戶服務皆有豐富的管銷經驗。但臺灣石化業的中下游塑膠製品企業眾多，以低價銷售獲取市佔率而導致競爭激烈。中國大陸的石化產業由於海西經濟區具有人力資源的優勢與龐大的需求市場，使得石化產業近年來迅速成長。因此，石化產業可藉由臺灣豐富的管銷經驗與中國大陸的廣大市場，兩岸間可共同合作開發，石化產業在兩岸的發展將會是互利互贏的。兩岸的電子產業以代工為主要的生產模式，這種生產模式將產業引導以低成本為主的模式發展，中國大陸相較於臺灣一直存在勞動成本的優勢，研究指出臺灣的電子產業未來將失去競爭優勢。研究中也指出兩岸可透過產業的整合，彼此有效的利用兩岸各自的產業優勢以合作模式共同將產品拓展至全球市場，例如整合兩岸的電子與機械產業，以加速彼此電子、電機產業與汽車電子的發展，並藉由中國大陸對汽車需求極大的市場下為兩岸產業合作開創新契機。

曾皇華認為中國大陸自經濟改革開收後，由於臺灣文化、語言以及地理位置之優勢，兩岸的經貿往來與時遽增，以達到相互依賴之程度。研究目的想要瞭解中國大陸與臺灣分別為 2001 年與 2002 年加入 WTO 對外開放市場後，兩岸的經貿關係將呈現什麼樣的變化與走勢，並且探討兩岸是否可利用加入 WTO 的契機，雙方政府合作共同建立一套穩定的經貿機制以面對全球化的競爭所帶來的影響。

研究中指出現今兩岸的產業多屬分工互補、相互依存的模式，但在兩岸的政治關係並未緩和下，雙方的經貿往來發展是否會產生新的變化。此外，文中也認為中國大陸的技術不斷地提升使得中國大陸製造的產品在國際市場上逐漸取得市場地位，也讓兩岸產業的競爭趨於白熱化。在兩岸加入 WTO 後，由於勞動成本低、內需市場大、市場自由化提高等各種因素下，國外廠商對中國大陸的投資將擴大。這種投資必然亦對臺灣投資產生排擠效果。因此，大量投資帶動中國大陸產業快速發展與經貿高度成長，勢必造成臺灣產業的發展阻力。因此文中也提醒臺灣當局在面對這一波區域整合及經貿全球化的浪潮中，應如何保持產業的國際優勢，避免產業被中國大陸的經濟崛起邊緣化。

此外，林宜純(2007)想要從歐盟整合經驗下探討臺灣與中國大陸的共同市場發展狀況。她認為兩岸之間只有經貿互動，缺乏兩岸政府的規劃合作機制加以整合，雖然彼此的經貿發展逐年上升，但卻缺乏共同市場的建立及運輸價格的統一性等經濟功能整合，未來將造成彼此貿易上的阻礙。因此，研究中將全球一些主要區域經濟整合發展歷程與現狀，作為兩岸發展的借鏡，探討兩岸未來進行區域經濟整合的可行性。同時研究中也整合理論來檢視兩岸在經貿全球一體化之下，產業該如何合作共同成立『共同市場』達到互利雙贏的優勢。因此，作者透過相關文獻與理論的探討，研究區域經濟整合的過程與模式，研究這些區域整合的案例是否能透視兩岸經濟合作的未來發展趨勢，並且探究兩岸的經濟整合對經濟的發展影響。其次，研究中將各種區域經濟整合的理論，藉由兩岸經貿合作的發展過程中，瞭解兩岸經貿合作上可能遭遇的困境為何。最後作者想探討兩岸的經貿發展與整合之最適方法為何？並且在經濟全球化的趨動下臺灣的產業發展該如何因應，企業在區域經貿整合下該如何布局其經營策略。同時也探討中國大陸市場開放後，臺灣的產業應該如何提高其競爭力以避免被邊緣化。

## (二)、半導體產業的競合

陳奇奕(2014)研究臺灣的半導體產業發展，並認為半導體產業的長期發展除了要負擔設計、技術研發成本之外，同時得投入更多資金建設廠房，這種趨勢讓垂直整合型(Integrated Design and Manufacture, IDM)的公司經營面臨更大的挑戰。台積電分擔 IDM 公司產能不足與生產成本，使得 IC 設計公司(Fabless)得以蓬勃發展；因台積電的成功，臺灣其他晶圓代工廠陸續成立，但由於晶圓廠建造與生產成本日益提高，因此製造生產轉由 Fabless(無晶圓廠)或是 Fab-lite(輕晶圓廠)公司生產，臺灣的晶圓代工廠將資金專注於 IC 設計研發，以增強產業的競爭力。此外，研究發現台積電為了維持晶圓代工的全球領先地位，持續提高其研發的經費外，同時也積極組成台積大聯盟(Grand Alliance)，結合客戶、矽智財、電子設計自動化工具(EDA)、設計服務等相關的供應鏈企業，企圖與歐美韓大廠一較高下，也與 IDM 公司維持合作關係；台積電在產業鏈中由單純的晶圓製造到扮演上、下游整合角色，其經營的模式將可維持在兩岸與國際之間的競爭優勢。

陳政琦(2013)研究臺灣半導體 IC 設計產業赴中國大陸投資策略的區域選擇，比較臺灣的 IC 設計產業在京津環渤海地區、長江三角洲地區、珠江三角洲地區以及中西部地區的投資布局之群聚區位的差異，並且分析這四個經濟區位間的競合關係。其研究結果顯示，臺灣半導體 IC 設計業者在中國大陸的投資布局與區位選擇上，華北、華東以及華南三區不受其他區域的影響，但是中西部地區會因為政府在不同時期對不同區域發展的產業政策，以及區域內的上下游廠商的群聚效應而有所影響。同時部分區域勞動成本上漲導致區位重心移轉。半導體設計產業在中西部地區比其他三區域較晚，但研究指出其未來發展的動能會超越京津環渤海地區，產業發展的也相較於其他沿海地區還快。

賴錦茹(2001)以台積電研究的企業範例，認為台積電以最先進的製程技術從事半導體製造，並引入獨特的 Fabless-Foundry 經營模式，使得臺灣

晶圓代工業處於全球的領導地位；中國大陸近來積極發展 IC 產業並將主力集中在晶圓代工，由於龐大內需市場、低廉生產成本、使中國大陸已成為 IC 大廠全球佈局的市場。其研究方法是利用環境-組織-競合策略模型分析得出下列結論，認為臺灣的政治法律、經濟環境等因素，讓企業不敢投資而影響臺灣在代工產業發展，然而中國大陸的產業優惠政策則有利於半導體產業的發展。此外，臺灣由於半導體產業群聚、製程技術優勢，成功的創造臺灣在代工的競爭優勢，因此兩岸應協同發展代工產業。另外在 CMOS 技術上臺灣具競爭優勢，未來持續研發高階代工邏輯產品技術與奈米先進製程，利用兩岸合作的關係，將低階代工價值活動切割由中國大陸生產；然而中國大陸在 Bipolar & BiCMOS 技術具競爭優勢，兩岸可以相互合作研發 Bipolar & BiCMOS 先進技術以因應全球半導體產業的需求變化，臺灣藉此得以提升通訊技術水準以維持全球的代工競爭優勢，中國大陸也可提升半導體產業的競爭優勢。

### (三)、生技產業的競合

邱薰儀(2014)研究指出生物技術近年來大幅度的進步，也成為許多國家的戰略產業發展重點。臺灣在 2009-2013 年推動「臺灣生技起飛鑽石行動方案」的同時，中國大陸也積極扶植生技產業，並於 2011 年發布「十二五生物技術發展規則」。其研究以資料包絡分析法 (DEA) 之 BCC 模型探討兩岸生物產業總體經營績效，並利用 Tobit 迴歸模型估計廠商的開發支出、規模、時間趨勢等變數對兩岸生技廠商進行經營績效分析，再以 System-DEA 比較兩岸生技產業之優劣勢。研究結果發現研究發展費用多寡並不會影響臺灣廠商績效的表現，而開發支出多寡對中國大陸廠商績效有正向的影響。廠商規模方面，臺灣愈大的廠商，其績效表現愈佳。但在中國大陸，廠商規模大小不影響其企業經營的績效。最後，其研究利用 System DEA 檢定結果顯示，兩岸之整體生物技術效率值並無顯著之差異，亦即兩岸生技業皆具優勢。

黃璿哲(2013)認為在兩岸經濟合作架構協議(ECFA)下成立兩岸產業

合作工作小組，選定十多個產業，共同探討雙方合作對接機制。因此其研究針對兩岸製藥公司進行產業分析。研究對象以兩岸製藥業上市公司共 26 家廠商之財務報表為實例個案，運用資料包絡分析法中 Malmquist 生產力指數 (Malmquist Productivity Index, MPI)，分析策略聯盟前後的兩岸生技製藥公司之營運績效，再對其作聯盟後的經營績效和生產力變動狀況進行分析，同時找出兩岸企業適合聯盟的雙贏組合。研究結果發現在策略聯盟後，以中化合成生技與上海凱寶藥業這組合為策略聯盟後的表現為最佳。最後研究認為企業進行策略聯盟時，應該先檢視企業內部的運作狀況來調整資源分配以及運用，同時確認企業的策略目標，並與中國大陸的企業進行溝通朝產業整合的模式。對於企業在未來發展計劃可藉由策略聯盟來彌補兩岸企業的劣勢。最後研究提供管理者做決策是否進行策略聯盟，除了解決技術效率與技術變革之問題，並擴大產品銷售市場使收益得到提升。

梁明暉(2002)觀察近年之趨勢，發現生物科技產業已逐漸成為新興的產業。然而自中國大陸實行經濟改革後，日漸開放，與臺灣之關係亦日趨密切，除了競爭之外，更多了許多合作的機會。其研究主要探討兩岸製藥產業的發展與競合模式。研究中首先比較傳統製藥與生技製藥之異同處，同時探討該產業之結構、研究該產業從研發流程至製造到最終之銷售的現況與趨勢，在深入探討對兩岸製藥業現況，利用 PEST/SWOT 分析兩岸與其他地區之競合互動關係、分析製藥業與官學研三界之互動策略，並學習先進國家之長處。

#### (四)、機械產業的競合

周仕鵬(2012)認為臺灣的中小企業赴大陸投資已成為常態，在臺灣企業缺乏政府的支持下，企業到中國大陸投資，政府的經濟政策便成為台商在中國大陸發展的利基。這些台商透過與中國大陸的政府、國企等的合作維持競爭優勢。而這些與台商合作的中國大陸企業，亦有可能成為台商的競爭者，藉由中國大陸政府干預直接享受經濟大餅。因此，臺灣與中國大陸的企業便同時存在競爭與合作的關係。因此，作者以中國大陸工程機械

產業的台商中小企業為個案，該產業的發展高度依賴政府的政策，使產業的合作與競爭成為常態。其研究利用 Brandenburger & Nalebuff (2005) 的《競合策略》探討個案公司在不同時期的競合局勢，以及如何利用策略驅動力改變整個競合競局，創造較佳的競爭機會與利潤。研究結果發現個案公司透過調整策略以回應政策改變後所引發的「環境、規則」等競合元素的改變；另一方面，個案公司憑著深耕技術能力與業務能力做為改變整個競局的策略驅動力，讓個案公司能從最佳產品提供者，轉型為顧客服務提供者；業務範圍從蘇南地區延伸至全中國大陸與東南亞。最後研究也提出設立策略執行的 KPI、以及發展客戶解決方案等二項做為台商中小企業發展競合策略上的建議。

林其志(2010)研究認為機械工業是帶動國家基礎工業的火車頭，臺灣機械工業排行世界前二十大，許多傳統機械設備，皆居國際重要地位，工具機及木工機械等更在全球出口排行前五名內，2009 年機械產業產值達六千八百億新台幣。其中中國大陸（包括香港）為臺灣機械產業第一大出口地區、亦是臺灣第三大的進口地區。隨著兩岸關係愈來愈密切，兩岸經濟合作日漸頻繁，臺灣藉此推動與世界各國簽訂自由貿易協定（Free Trade Agreement, FTA），強化臺灣經濟發展，同時兩岸於 2010 年簽署經濟合作架構協議（ECFA），藉此有助於臺灣機械產業在中國大陸廣大市場的發展，但同時也可能面對中國大陸機械製造業的低價策略進軍臺灣市場。因此，其研究主要目的是想了解臺灣機械產業廠商目前的經營狀況及具體的經營方針與競爭策略，作為兩岸簽訂 ECFA 後臺灣機械產業及個案公司在未來競爭策略及方向之參考。研究結果顯示在競爭激烈的機械產業中，惟有快速因應環境的變化並且適當的修正競爭策略，才能提升企業的競爭力。在兩岸簽訂 ECFA 後，由於受惠於關稅的調降，使得臺灣機械產業能以較其他國家競爭對手更有利的條件進入中國大陸的廣大內需市場，因此研究建議臺灣的機械業者應善用 ECFA 的利基佈局大陸，提昇國際競爭力。

簡獻政(2002)指出工具機是臺灣極為重要的基礎工業。而兼俱專業分

工與彈性互補的協力網路，被認為是臺灣工具機產業具有國際競爭力的重要關鍵。近年來，隨著臺灣經營成本的增加與中國大陸工具機市場的成長，臺灣工具機企業也紛紛前往中國大陸設廠，以拓展當地市場。其研究試圖分析臺灣工具機產業協力網路優勢延伸的可能性，探討臺灣工具機產業中國大陸據點的發展特質。研究發現，在面臨中國大陸工具機產業協力體系不完善，臺灣工具機產業在中國大陸生產據點協力網路發展在無法有效移轉原協力廠情況下，經由企業自行尋求生存之道成立具規模加工部門，利用過去在臺灣所累積經營經驗在中國大陸發展，並結合當地的企業進而形成同時具兩岸特色的協力網路。

#### (五)、綠色產業的競合

陳世圯(2009)指出全球金融海嘯下，兩岸的綠能產業皆受到影響。然而在全球綠色新政潮流帶動下，2008年全球綠色能源發電投資首次超過傳統能源，使得綠能已成為各國高度重視的產業，各國也相繼投入綠能產業以期望在獲得能源的同時，也能夠維護環境。因此作者認為目前兩岸加強綠能產業合作開發將有助於兩岸的經濟復甦。從長遠的角度觀之，綠能技術的提高將有助於減緩兩岸對進口石油的依賴，同時各國對國際石油市場的需求壓力也會隨之減少。因此，綠能產業的技術有所突破將可能成為全球主要經濟成長動力來源，隨之將使得相關產業的技術得以進步。對於綠能產業的發展，兩岸應該共同合作研發綠能科技，期望兩岸的綠能產業合作創造雙贏局面，並且擴大全球綠能產品的市佔率。

左峻德(2013)認為基於兩岸近期均將綠能產業列為國家產業發展重點，為尋找臺灣綠能產業未來發展利基，應逐步取得穩健協同合作之經濟發展。在兩岸綠能合作利基項目方面，作者以小風機為例，成為一個兩岸綠能產業共通標準架構。這種垂直軸產業共通標準是兩岸最佳的合作模式。首先，由於中國大陸並無垂直型小風機的設計研發，再加上臺灣垂直型小風機為自行研發，相較水準軸小風機的品質極佳，因此在兩岸垂直軸小風機的兩岸產業共通標準，雙方的廠商即有依循的標準。在有機會建置垂直

軸小風機之國際標準，臺灣可加強產品的競爭優勢以「標準、檢測、驗證」，訂定標準、進行相互檢測，再相互驗證。然而研究也特別指出共通標準為兩面刃，因此兩岸在訂定標準時，應當選定臺灣具有獨佔性的利基項目，才有機會帶動臺灣產業進入中國大陸市場。否則臺灣的綠能產業將有可能喪失競爭優勢。

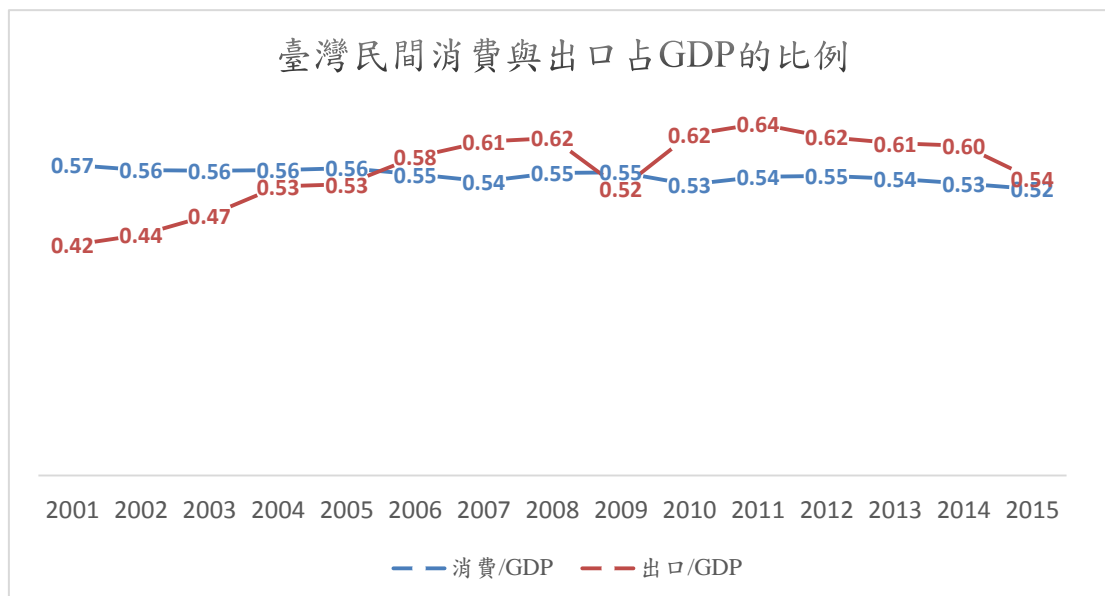
## 第二節 兩岸產業競合之現況與優劣勢

我國屬於島國型國家，國家面積小，但人口約二千三百五十萬人左右<sup>8</sup>，人口密度極高，造就臺灣成為經濟結構主要由民間消費與進出口貿易兩大面向構成的國家。近數十年來臺灣民間消費處於持平穩定狀態，因此臺灣出口貿易對經濟成長的影響程度相當高。【圖 3-1】中顯示臺灣民間消費占 GDP 的比例於 2001-2015 年皆維持在百分之五十左右，但有小幅度下滑的現象。臺灣的出口比例從 42% 往上增長，在 2006 年達 58% 首度超過民間消費。2008 年金融危機造成各國經濟疲弱，亦使臺灣出口表現呈現下跌，隔年的出口又再次超越國內消費需求，因此近十年來臺灣的 GDP 表現皆與貿易出口密不可分。【圖 3-2】中顯示臺灣在 2000-2015 年的經濟成長率與出口成長率呈正相關，出口貿易在經濟成長中所扮演的角色十分重要，意謂世界經濟的波動，尤其兩岸貿易往來顯著影響臺灣的經濟發展。

中國大陸數十年來經濟快速發展，這期間臺灣的企業也一直參與在中國大陸產業轉型的環節中，兩岸官方或企業也不斷地推動雙贏的產業合作模式。在中國大陸改革開放後，為加速效仿當時臺灣工業化的迅速轉型與經濟的高速蓬勃發展，及冀望吸引台商投資帶動中國大陸的產業革新，因此 1980 年在離臺灣最近的廈門地區設立經濟特區，藉由吸引台商在當地的投資創造就業外，中國大陸的產業也間接學習台商的經營模式，並且直接提升東南地區的經濟發展，因此中國大陸政府積極致力於兩岸經貿交流。由於中國大陸有廣大的內需市場與低廉並且大量的勞動力，台商與各國企業相繼投資至使上海及長江三角洲經濟發展迅速。到 90 年代中國大陸持續推行改善沿海地區投資環境、開放大陸銷售市場等，加快臺灣企業至中國大陸投資的腳步。在馬英九政府時期，兩岸為了共謀經濟的發展，開放兩岸直航，放寬中國大陸觀光客來台人數、農產品檢疫檢驗、與標準計量檢驗認證，加強智慧財產權的保護，促進金融產業與醫藥衛生等各項合作。

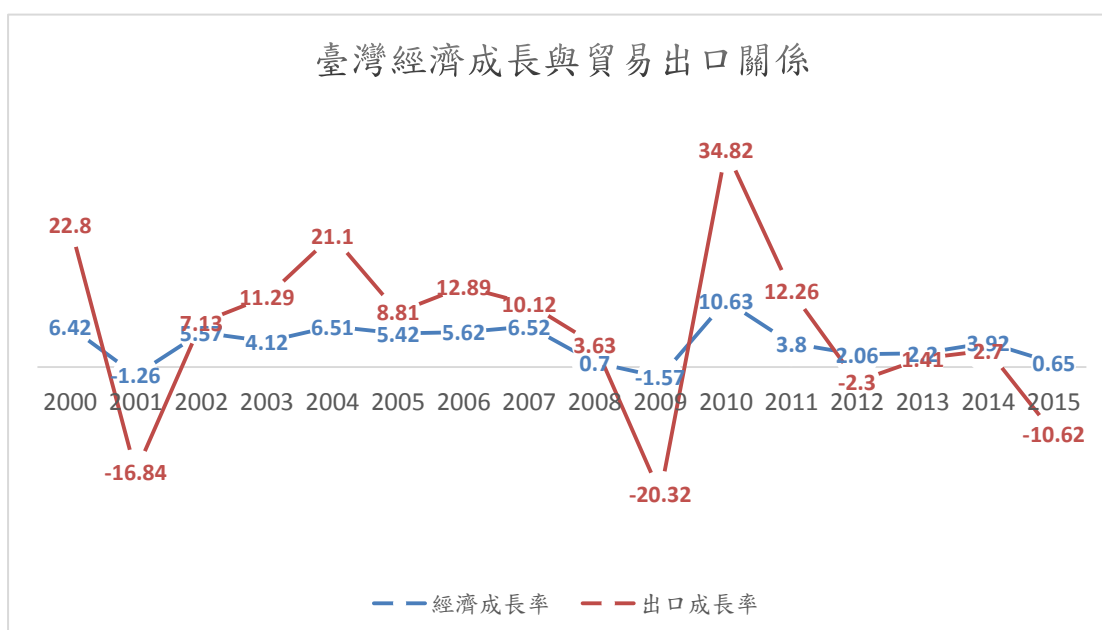
---

<sup>8</sup> 依據中華民國內政部統計，至民國 105 年 9 月，臺灣總人口數為 23,519,518。



資料來源:本研究自行整理、主計處

【圖 3-1】臺灣民間消費與出口占 GDP 的比例



資料來源:本研究自行整理、主計處

【圖 3-2】臺灣經濟成長與貿易出口

近年來全球貿易自由化促使各國在比較利益下加速產業分工與經濟區域的整合，雙邊貿易或區域多邊協定蔚成趨勢。中國大陸乘此潮流積極與各國簽署自由貿易協定，在 2004 年與東協簽署貨品貿易協定及爭端解

決協定，並在 2010 年與東協成立「中國大陸-東協自由貿易區」，中國大陸與韓國在 2005 年已開始著手進行中韓自由貿易協定的研究<sup>9</sup>，區域的貿易自由化儼然形成。亞洲地區國家間的貿易自由化，使得以亞洲為最大進出口地區的臺灣立即面對可能被邊緣化的困境。此外，美國因 2008 年金融海嘯重創國內經濟發展，也間接影響國際秩序，造成全球對中國大陸產品需求急劇萎縮，使其出口大幅下降，但隨後幾年出口大增與國內消費增長，中國大陸藉美國經濟疲弱之際趁機崛起，取代美國在全球的部分影響力。面對全球第二大經濟體，同時也是臺灣最大貿易夥伴的中國大陸，我國為了提升國內產業競爭力與國際接軌，2010 年與中國大陸簽署《海峽兩岸經濟合作架構協議》(Economic Cooperation Framework Agreement；ECFA)，消除兩岸貿易與投資的障礙，並吸引國際大廠來台投資或與臺灣企業合作聯盟，促進臺灣產業的轉型發展。

臺灣在過去也為產業建立兩岸合作平台，藉此進行兩岸的產業交流，共同討論雙方產業合作的商機以強化兩岸的經濟發展，透過互補互利的原則，重建兩岸互信共識基礎，促進兩岸產業發展與國際接軌，並提升我國產業國際競爭力。考量兩岸產業價值鏈分工，首輪優先選擇太陽光電、汽車電子、航空、通訊、LED 等產業進行兩岸產業交流。

半導體、精密機械(工具機)、生技與綠色產業等四項產業為臺灣發展的重點產業，亦是中國大陸在「十三五規劃」中重點扶植的產業項目。尤其是半導體與精密機械產業，臺灣一直在全球具高度競爭優勢，而生技與綠色產業則是未來全球極力發展的產業。因此，面對中國大陸經濟高速跳躍所帶動的產業升級，臺灣的四項產業也將面臨空前的挑戰。唯有臺灣的產業持續透過研發能量的累積、人才的培育，才能將挑戰化作產業的新機會。中國大陸政府極力推動「十三五」規劃、「中國製造 2025」與「紅色供應鏈」，相關產業政策直接衝擊臺灣的產業發展，排擠我國產業在國際

---

<sup>9</sup> 中國大陸與韓國在 2015 年正式簽署自由貿易協定(FTA)，根據協定，中韓雙方貨物貿易自由化比例均超過稅目 90%、貿易額為 85%。協定範圍涵蓋貨物貿易、服務貿易、投資和規則共 17 項領域，包含電子商務、競爭策略、政府採購等。

市場競爭。

兩岸產業在競合中，勢必將造成兩岸金融業的消長。由於目前資通訊科技的進步帶動金融科技(FinTech)的發展。而 FinTech 的應用也是未來兩岸相互較勁的重點領域。金融科技創新公司是結合電子商務的互聯網科技與銀行傳統業務的公司，隨著臺灣政府的法令鬆綁，各家銀行紛紛積極投資 FinTech 公司，希望利用數位金融的技術取代現行的傳統業務運作模式。然而中國大陸在互聯網金融的發展早已成熟，將臺灣拋之在後。安侯建業(KPMG)在 2016 年發布「2016 年 FinTech 100 金融科技創新者」報告，列舉全球 50 個具備大膽、顛覆性與可能改變產業規則的金融科技公司，其中中國大陸在 2014 年以前只有一家上榜，到 2016 年已有 8 家公司上榜，其中 5 家進入全球前 10 名(參見【表 3-1】)。中國大陸政府對於金融科技的看法極為正面，近年來對於各項金融相關法規的修正也相當具企圖心，使得 FinTech 在大陸的發展迅速。反觀臺灣政府對於金融科技的發展相對保守，法規的限制使 FinTech 起步緩慢，近年來並無特別亮眼的金融科技創新公司，這值得臺灣的政府、銀行業與 FinTech 新創公司關注。本研究針對臺灣發展 FinTech 生態系的優劣進行比較分析(參見【表 3-2】)

【表 3-1】2016 年全球百大金融科技公司前 10 名

名次	公司名稱	國別
1	螞蟻金服	中國大陸
2	趣店	中國大陸
3	Cscar	美國
4	陸金所	中國大陸
5	眾安保險	中國大陸
6	Atom Bank	英國
7	Kreditech	德國
8	Avant	美國
9	Sofi	美國
10	京東金融	中國大陸

資料來源：KPMG 安侯建業

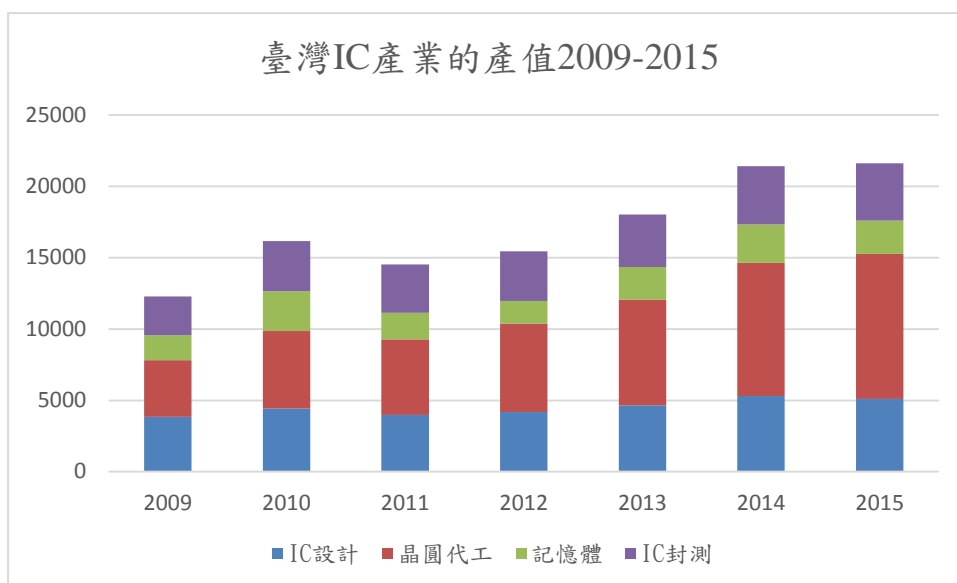
【表 3-2】 FinTech 在臺灣發展 SWOT

優勢(S)	劣勢(W)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 金融專業能力上，臺灣人才仍舊在亞洲中排名前三(2000年以前是亞洲第一)。</li> <li>2. 在金融創新的能力上，臺灣相較中國大陸以外的其他亞洲國家差距不大。</li> <li>3. 在軟體開發能力上，臺灣排名前三。</li> <li>4. 聯合徵信中心的資料優勢。</li> <li>5. 臺灣企業家精神指標(GEI)全球排名第6，創新創業精神活力充沛。</li> <li>6. 臺灣金融專利申請與布局之意識，起步較晚。</li> <li>7. 臺灣的科技業蓬勃，有助FinTech的發展。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大數據的研發能力較缺乏足夠經驗與規模，因此在整合的創新力稍差。</li> <li>2. 由於過往金融服務業的高滲透率和便利性，使金融消費者不需要額外的科技金融服務(諸如第三方支付等)，進而導致金融業者在金融科技的發展落後。</li> <li>3. 法令管制較為嚴格，阻礙創新的發展動力。</li> <li>4. 臺灣金融業往往只招募金融背景人才，缺乏金融與科技的通才，不利FinTech發展。</li> <li>5. 政府將FinTech視為金融業務項目，而非國家重要戰略，故無FinTech發展的預算編列。</li> </ol>
機會(O)	威脅(T)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 臺灣人口與市場有一定規模，仍足以養活相關產業發展。</li> <li>2. 結合自身經驗優勢與中國大陸某些科技金融業者，發展小微企業貸款與供應鏈金融。</li> <li>3. 臺灣政府積極鬆綁相關法規，以利營造產業之發展環境。</li> <li>4. 臺灣市場對於金融科技服務之需求，仍有很大的開發空間。</li> <li>5. 臺灣可藉由發展FinTech翻轉成為亞太金融中心。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中國大陸既有銀行與ABT科技(金融)業者的威脅。</li> <li>2. 其他國際(科技)大廠的威脅。</li> <li>3. 金融科技之未來商業模式可能轉變，前提投入無法獲得實質效益。</li> <li>4. 金融科技潛藏洗錢疑慮與資安風險，仍待解決。</li> <li>5. 中國大陸、新加坡等臨近國家的FinTech發展迅速，挖角臺灣人才。</li> <li>6. 國外籌募資金管道多元，國際化也較深。</li> </ol>

因此，要瞭解兩岸金融的發展，必須先深入探討兩岸產業的競合關係，本報告針對臺灣的半導體、精密機械(工具機)、生技與綠色產業，在面對擁有中國大陸政府大力支持的產業大軍崛起，臺灣的產業應思考在兩岸產業環境丕變的態勢中，如何加強自己本身的競爭優勢，以期在中國大陸的巨型規模產業的挑戰中創造臺灣產業的另一片藍海。

## 一、半導體產業

全球半導體在去年(2015)的產值高達 3399 億美元，微幅成長 1.2%，主要是受到中國大陸對 IC 需求的減緩和全球電腦、手機的產能減少所致。臺灣為全球半導體產業的重鎮，臺灣政府在 2002 年的「兩兆雙星」計劃中將半導體及面板產業列為重點產業，這十多年來協助半導體產業的發展，讓臺灣半導體產業群聚又得以分工，提升為研發領先、彈性製程與低成本，具有全球優勢的產業，也造就臺灣在晶圓代工與 IC 封測產業的市佔率皆是全球排名第一。就總產值而言，由【圖 3-3】顯示臺灣近年來半導體產業結構變化不大，唯獨在晶圓代工的成長幅度明顯成長。臺灣的半導體產值高居全球第二，市佔率約為 22%，臺灣的 IC 設計、晶圓代工、記憶體製造和 IC 封測全球市佔率分別為 22%、74%、9%與 52%(見【表 3-3】)。由此可知臺灣在全球半導體產業處於領先的地位。臺灣半導體產業在 2015 年總產值達 2.26 兆元，占臺灣的 GDP 比重 15%，總出口的 25%，堪稱臺灣的經濟命脈；其規模已達全球半導體市場總銷售值之 21.2%，可見其在臺灣產業中的重要地位。



【圖 3-3】臺灣 IC 產業的產值變化(億新台幣)

【表 3-3】2015 年臺灣 IC 產業的產值(億美元)

2015 臺灣 IC		臺灣產值	全球產值	臺灣市佔率	臺灣排名
臺灣 IC 產值		738	3,377	22%	2
IC 設計		190	880	22%	2
IC 製造	晶圓代工	331	449	74%	1
	記憶體製造	72	806	9%	4
IC 封測		145	280	52%	1

資料來源：臺灣半導體產業協會 TSIA(2015)，工研院 IEK

過去中國大陸半導體產業結構失衡，中上游產業 IC 設計與製造比重低，各占 20%與 30%，下游的封裝業比例約占 50%，但高階封測技術仍然掌握在國際大廠。因此，產業的出口大多是附加價值低的產品，但附加價值高的高階產品皆依賴進口。亦即低階產品大量出口、高階產品則大量仰賴進口。有鑑於此，中國大陸的「十二五」規劃已開始將半導體產業納入其全球戰略佈局，透過成立半導體產業投資基金積極主導介入產業的發展，並大力輔佐半導體產業的整合，鼓勵企業與國際半導體大廠合作或合資，提升 IC 設計技術與製程能力，強化中國大陸 IC 產業鏈的緊密性，讓中國

大陸在全球的市佔率節節攀升。在「十三五」規劃中，對 IC 的產值目標設定在 2020 年產值年增率達 20%，產值成長至 8,700 億人民幣。同時提高內需市場的自製率，並打造自有品牌。

透過近幾年中國大陸的政策規劃，大力扶持半導體產業結構的完整性(見【表 3-4】)，尤其中國大陸利用與國際大廠的併購或合資提升 IC 設計能力，使上游的 IC 設計急起直追臺灣產業，預計中國大陸的 IC 設計產值這幾年將可超越臺灣，居全球第二。在 IC 製造方面，臺灣的台積電在 7 奈米製程技術上開始研發試產，製程技術上居於全球之冠，相對中國大陸於 2020 年預計達到量產 16 奈米的製程，臺灣領先中國大陸 2-3 個世代，因此臺灣的 IC 製造俱備極大的優勢。至於下游的半導體封測環結中，其相對於 IC 的設計與製造而言技術門檻比較低，近年來也以併購國際大廠方式取得技術與市佔率，讓中國大陸的封測業也逐步朝高階封測邁進，企圖提升產品品質，成為大陸半導體產業發展的重心。

【表 3-4】中國大陸半導體產業的扶植行動

項目		扶植方式
政策		2014 年實施「國家集成電路產業發展推進綱要」，成立國家集成電路產業發展領導小組，積極推動半導體產業的發展
資金		中國大陸積體電路產業投資基金，共 1200 億人民幣。
技術發展	設計	收購瀾起科技、展訊、銳迪科與豪威等大廠 降低產品價格，擴大市佔率
	製造	協助中芯建立 28 奈米的製程
	封測	江蘇長電購併全球第四大封測星科金朋 中國大陸要求晶片設計公司提高下單本國封測廠的比重 推動紅色供應鏈

【表 3-5】兩岸半導體產業的競爭情況

半導體產業鏈	臺灣	中國大陸
上游 IC 設計	聯發科、瑞昱、敦泰、義隆、聯詠、晶豪科、昂寶、譜瑞、群聯、立錡等	展訊、海思、思立微、銳迪科、中興通訊、瑞芯微、全志科格、思必科等
中游晶圓代工	台積電、世界先進、聯電	中芯國際
下游 IC 封測	日月光、矽品、京元電、台星科、菱生、矽格、南茂、力成、久元、頤邦	江陰長電、海太半導體、南通士通微電子、晶方、天水華天

## (一)、半導體產業鏈

### 1、上游 IC 設計

目前全球 IC 設計產業進入由美國、臺灣與中國大陸三分天下的時代。臺灣在半導體 IC 設計，僅次於美國的六成市佔率，高居全球第二，在 2015 年的產值高達 783 億美元，全球市佔率為 22%。中國大陸則是在政府政策的大力推動之下，根據中國集成電路產業協會(CSIA)統計在今年(2016)第二季的產值約為 1928 億美元，已超越臺灣第二季 1697 億美元的規模，躍進成為半導體大國。由於中國大陸近年來持續提高大陸設計晶片的自給率，但相對臺灣政府不允許中國大陸投資臺灣相關企業，導致臺灣上游 IC 設計市場萎縮。此外，由於先進製程光罩成本極高，中國大陸政府巨資補貼 IC 設計業者，使得中國大陸 IC 設計業者在導入先進製程的進度比臺灣業者快，也造成今年第二季的 IC 設計產值超越臺灣。

由【表 3-6】的「2014 年兩岸 IC 設計公司的營業額」中顯示，聯發科在兩岸仍是 IC 設計最大的廠商，營業額在 2014 年高達 2131 億台幣，比中國大陸最大廠的海思半導體高出近三倍，但臺灣其餘 IC 設計廠商的規模似乎差異不大，這意謂中國大陸 IC 設計廠商因受到政府的大力補助而迅速成長。

中國大陸將半導體視為戰略產業是有跡可尋的，其半導體的進口在 2014 年已超過石油進口額，成為最大的進口商品，再加上對半導體需求為世界第一的不均等現象，將使經濟處於不穩情況，迫使中國政府積極扶持半導體產業的發展，提供 IC 設計業者資金以取得最新的 IP 授權。近年來智慧型手機等行動裝置的需求大增，全球 IC 設計產業重心開始轉往穿戴裝置的領域發展。

【表 3-6】2014 年兩岸 IC 設計公司的營業額(新台幣億元)

排名	臺灣十大 IC 設計廠商		中國大陸十大 IC 設計廠商	
	公司	營業額	公司	營業額
1	聯發科技	2131	海思半導體	724
2	聯詠科技	541	展訊通信	357
3	端昱半導體	313	華大半導體	159
4	奇景光電	254	大唐半導體	154
5	立錡科技	119	中興微電子技術	149
6	奕力科技	100	北京南瑞智芯微電子	124
7	敦泰電子	99	銳迪科微電子	109
8	晶豪科技	98	格科微電子	99
9	凌陽科技	85	杭州士蘭微電子	94
10	瑞鼎科技	81	北京中星微電子	31

資料來源:美北智權報

## 2、中游製造

臺灣在半導體製造部分的強項便是晶圓代工，尤其台積電在全球晶圓代工市佔率達五成九，高居世界第一(見【表 3-7】)，在去年(2015)營收高達 8,561 億台幣，其製程技術居於全球領導地位，更領先中國大陸好幾個世代。目前在奈米製造技術領先的企業另有美國 Intel、韓國三星，因此近幾年中國大陸積極發展半導體產業，尤其在晶片製造技術的發展，其晶圓代工廠規模最大的中芯國際，去年的總產值與台積電相差 12 倍。總體而言，臺灣的晶圓代工在國際的競爭力是中國大陸目前無法追趕的。

【表 3-7】2015 年全球晶圓代工廠的營收與市佔率

排名	公司	營收(億美元)	全球市佔率
1	台積電(臺灣)	16,439	59%
2	格羅方德(美國)	5,019	11%
3	聯電(臺灣)	4,464	10%
4	中芯國際(中國大陸)	2,236	5%
5	力晶(臺灣)	1,268	3%
6	TowerJazz(以色列)	961	2%
7	世界先進(臺灣)	76	2%
8	華虹半導體(中國大陸)	650	1%
9	Dongbu HiTek(韓國)	593	1%
10	SSMC(新加坡)	474	1%

資料來源:IC Insights, company reports

但由於半導體產業是屬於群聚性產業，當中國大陸對終端產品的需求愈高時，全球半導體廠商也逐漸前往中國大陸投資以更接近市場，讓台積電倍感壓力，因此台積電在投審會有條件的同意下至中國大陸設 12 吋晶圓廠，全球第三大晶圓代工廠聯電也積極佈局中國大陸，與福建及廈門政府合資興建 12 吋晶圓廠，預計明年開始投入生產。而由於中芯國際已宣示，明年底 28 奈米月產能可能超過聯電，因此聯電勢必面對更激烈的競爭。

由於中國大陸積極培植半導體產業的發展，因此在 2014 年成立中國大陸積體電路產業投資基金，主要目標是支持半導體產業發展，整合產業鏈上中下游生態，強化供應鏈每一環節運作效率。2015 年，中國大陸積體電路產業投資基金資助約 30 億人民幣，協助中芯國際發展製程技術和擴充產能。以兩岸晶圓代工的競爭程度，雖然目前大陸的中芯國際與臺灣的台積電製造技術仍有好幾世代的落差，但中國大陸的手機市場需求龐大，

中國大陸政府積極提高中芯的產能以逐步改善國內手機大廠皆使用高通與聯發科晶片的窘境。中國大陸欲藉由與國際大廠合作取得技術，以裁罰高通的壟斷行為，迫使高通和中芯國際合作生產 28 奈米製程驍龍 (Snapdragon) 處理器，中芯從中獲得專利授權、手機專利收費下降 35% 等好處。不過高通的高端技術並未流向中芯國際，因此臺灣晶圓代工的技術仍具相當的優勢。

### 3、下游封測

臺灣的封測業供應位居全球第一，但其全球市佔率略為下滑至 55%，而中國大陸封測在全球的占比由 2015 年的 12%，預估今年(2016)將上升至 16%。近年來中國大陸的封測廠積極開拓高階客戶群，再加上中國大陸政府的扶持下，封測業購併國際大廠以提高封測技術和產能規模。因此臺灣的封測業，未來除將面臨中國大陸封測業日漸增加的產能與技術升級外，也將面對中國大陸擴大內需市場而進行投資佈局挑戰。由於中國大陸的手機在全球市場居冠，政府不斷地挹注資金與購併國際大廠取得優勢，加快產品技術提升，也間接提高對中高階積體電路產品的需求，尤其像 BGA、WLP、SiP、3D 等先進封裝技術。

臺灣以日月光與矽品分別為全球第一大與第三大半導體封測廠，產線的多樣性可提供終端客戶各樣的需求。在面對中國大陸半導體產業日益增長的威脅下，日月光近年來都著重在高成本的系統級封裝技術 (SiP)，強攻美國蘋果公司訂單擴大其市佔率。矽品也在中高階封裝投入心力維持其產能與技術。不過半導體的封測領域因技術門檻相對低，加上中國大陸積體電路產業投資基金巨資的挹助下，中國大陸的封測技術遲早將超越臺灣，因此封測業也是未來幾年內兩岸最競爭的領域。

中國大陸半導體封裝及測試業者中，包括長電科技、通富微電、華天科技等是中國大陸政府主要扶持發展的對象，投入資金協助這些業主在封裝技術的創新。其中長電科技的產能完整，能滿足高中低階各種半導體封

測客戶的需求，其市場更是擴展至歐美國家。通富微電目前收購 AMD 蘇州及檳城各 85% 股權以擴大全球市佔率，目前也預計收購全球第二大的封裝廠 Amkor，直接挑戰臺灣日月光在全球龍頭的地位。

在 2015 年中國大陸協助江蘇長電購併新加坡全球第四大封測廠星科金朋 (STATS ChipPAC)，讓長電一躍為世界封測大廠，其產能也逼近臺灣的矽品。在短期內因兩家公司進行整併與管理文化的適應，臺灣廠商或可爭取轉單，但就長遠而言，長電的併購使其躍升全球第四大封測廠，在技術的發展進程更是迅速。因此江蘇長電與通富微電的併購案，將促使中國大陸封測業的未來產值與市佔率大幅提升。

## (二)、可能合作發展機會

中國大陸極力扶持半導體產業，這股壓力將迫使臺灣政府與廠商思考未來的產業方向。由於中國大陸擁有全球 IC 晶片最大的需求市場，目前中國大陸每年生產手機約 15 億支，但其 IC 晶片大多來自進口，使中國大陸鎖定半導體產業為其發展重點之一。除了中國大陸政府協助企業併購國際大廠外，國際半導體大廠也為瓜分全球最大的內需市場相繼投資中國大陸。由於未來的中國大陸將是半導體的製造大國，同時也是半導體的需求大國，中國大陸勢必將取代美國的半導體地位。有鑑於此，臺灣的台積電、聯電、力晶、聯發科等大廠也陸續在大陸投資設廠。

半導體產業為了降低成本與提升製程效率，其產業鏈的群聚性非常高，從上游的材料與設計、中游的製造、到下游的封裝測試，各環節業者自然聚集形成產業聚落。再者，為了快速反應系統業者的需求，產品從 IC 設計、投片生產及封裝測試，在每一個供應鏈環節中必須符合系統業者的要求，在各產業連結中的出貨供應上不僅享有免關稅優惠，同時也大幅降低運輸成本。

近年來臺灣半導體廠商洞見此潮流，也已開始往中國大陸佈局。台積

電於 2003 年在上海松江工業園區設立 8 吋晶圓廠，在 2014 年營業收入高達 39.32 億人民幣，年成長率 11.4%，利潤總額達 13.4 億人民幣，獲利增長率為 24.7%。和艦科技也在蘇州工業區設 8 吋晶圓廠，至 2014 年的營業額為 16.2 億人民幣。在 2015 年台積電獲准以獨資的方式在上海松江工業園區建立 12 吋晶圓廠，以 28 奈米製程技術切入生產。聯電也計劃 2015 年在福建廈門參股設立 12 吋晶圓廠，並由 55-40 奈米製程技術開始生產。力晶半導體也與合肥市政府合作共同建設 12 吋晶圓生產線，主要用在 LCD 的驅動等消費晶片。在今年(2016)年初，投審會也同意全球最大的晶圓代工台積電至南京設廠，台積電規劃大陸製程技術須落後臺灣製程技術 1 個世代以上，以目前台積電量產 16 奈米為例，可准許登陸者為 20 奈米製程技術。

由此趨勢可預測中國大陸在未來的幾年之內，在政策與資金的支持下，會非常快速仿製臺灣的產業，接下來也有可能進一步取代臺灣的半導體產業。由於產業群聚的效應，臺灣半導體業者為求永續經營，已開始在大陸大舉投資，造成人才與技術外流的可能性，也是臺灣政府最擔心的。但從自由經濟的角度思考，產業過度限制將喪失競爭力。再者中國大陸以高薪挖走人才，而技術外流也將是遲早的事。因此，臺灣政府不應該消極地禁止半導體產業到中國大陸投資，而必須積極協助半導體產業的核心技術發展。

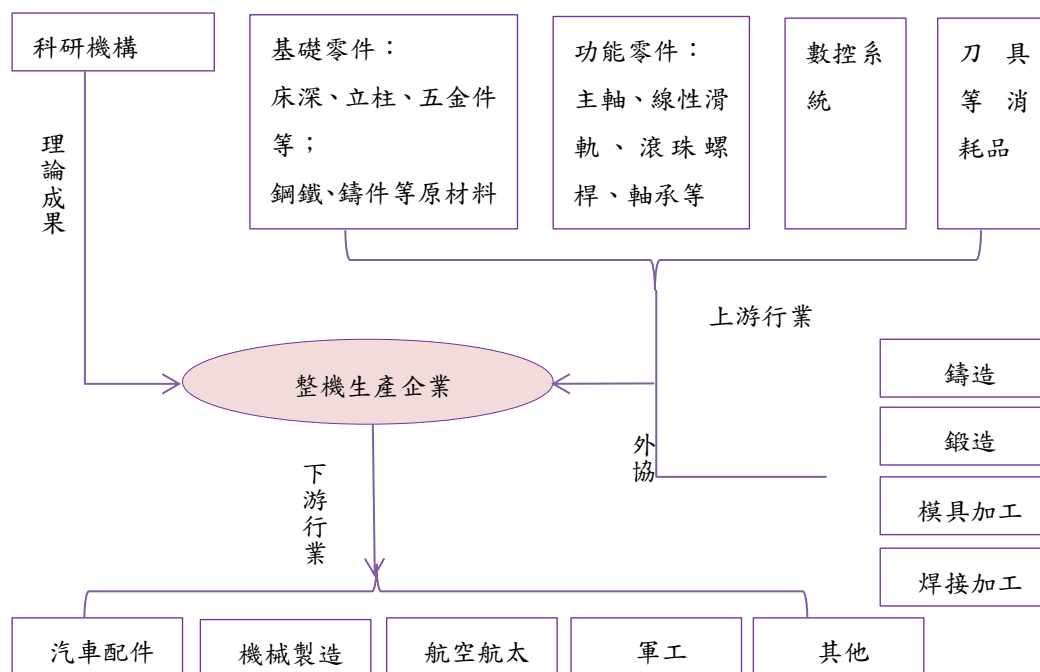
目前臺灣的半導體產業與中國大陸是競爭大於合作，因此臺灣廠商在投資大陸時，必須持續研發高端的技術，並將技術核心留在臺灣，臺灣廠商在中國大陸的投資可以透過獨資的方式(如台積電)將研發成果、技術資訊視為營業機密保護，同時對於在中國大陸智財權的保護也必須重視，以防止技術外流模仿。目前物聯網是一個潛藏無數商機的生態系統，是一片廣大的藍海市場，兩岸產業如果能攜手合作共同創造新的商業模式，藉由雙方產業優勢的加乘效果，可開創物聯網市場巨大的潛在商機。

整體而言，兩岸半導體產業近年來處於競爭，但因為中國大陸 IC 設計比臺灣晚起步且設計能力較差，中國大陸的企業透過購併國際 IC 大廠取得技術授權提升技術，然技術提升有限，使中國大陸在 IC 設計和技術成長無法滿足市場多變的需求。臺灣也因可能畫地自限使半導體業者失去全球市場而喪失全球領導地位。因此如果兩岸半導體產業能合作共同開拓市場以提高全球對 IC 需求，兩岸以專業分工模式，由臺灣做高階 IC 設計、高階整合和技術授權，中國大陸則做後段設計、模塊整合、封裝測試等，或可取代兩岸的產業競爭，走向兩岸雙贏的局面。

## 二、精密機械

工具機(大陸稱機床)，泛指一大類動力機械製造裝置，是「製造機器的機器」。現代機械製造中加工機械零件的方法很多，包括切削加工、鑄造、鍛造、焊接、沖壓、擠壓等，只要屬於精度要求較高和表面加工要求較細的零件，一般都需在工具機進行最終加工。

工具機行業產業規模大，有其完整的產業鏈，其上下游涉及行業較多，以數控工具機為例，其常見的產業結構參見下【圖 3-4】所示。工具機上游分為三大塊：(1)基礎零件，包括鋼鐵、鑄件、五金件等通用零組件；(2)功能零件，包括銑頭、主軸、滾珠螺桿、電機等；(3)數控系統；(4)刀具等重要消耗品。工具機行業的下游主要是汽車、機械和軍工行業(航空航太、造船、兵器、核工業等)。另外特別值得一提的是科研機構。工具機發展初期，技術較弱，為提高自主創新能力並擺脫對進口工具機的依賴，需投入大量資源進行研發，成立工具機研究所，讓這些機構主持或參與重大技術的研究與開發，為工具機行業的技術進步做出實質貢獻。



【圖 3-4】工具機行業產業鏈 (資料來源：外貿協會)

### (一)、大陸工具機產業特點

近年雖然市場需求成長速度下滑，但大陸工具機產量與消費量穩居全球第一。工具機產業面臨轉型升級，大陸政府陸續提出相關政策支持行業的發展，中高端產品將獲得長久的發展。

#### 1、大陸工具機產業商業環境特點

(1)、工具機是大陸重要的戰略產業之一，政府鼓勵和支持廠商的轉型發展

工具機是大陸戰略產業，政府從產業規劃到財政、稅收優惠政策上始終給予大力支持，如《國務院關於加快振興裝備製造業的若干意見》、《關於促進自主創新成果產業化若干政策》、《裝備製造業調整和振興規劃》、《關於加快培育和發展戰略性新興產業的決定》等。

(2)、大陸已進入中高速成長新常態

2014 年大陸 GDP 成長速度持續放緩，大陸經濟進入中高速成長新常態。2015 年大陸固定資產投資成長速度預計將持續下滑，但轉型升級仍將持續，下游用戶對工具機的需求成長速度將持續下降。

【表 3-8】大陸工具機產業特點

	特點
產業商業環境	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.《中國製造 2025》將數控工具機和機器人列為重點發展產業；</li> <li>2.大陸告別高速成長時期，產業轉型升級仍是當前重要任務；</li> <li>3.工具機技術能力成為企業核發競爭力之一。</li> </ol>
產業發展現況	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.大陸工具機進入調整時期，行業成長速度下降；</li> <li>2.工具機行業分為高中低端三個層次，中高端需求增加，而低端需求下降，競爭激烈；</li> <li>3.工具機行業面臨經營壓力，利潤水準較低，金屬切削工具機利潤率低於金屬成型工具機利潤率。</li> </ol>
產業聚落	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.大陸已形成工具機產業聚落；</li> <li>2.工具機產業聚落各具特色：「大陸工具機之鄉」的瀋陽、「大陸中小工具機之鄉」的滕州、「大陸放電加工機之鄉」的杭州、「數控工具機產業基地」的廣州、「鍛壓工具機之鄉」的揚州、國際化的上海。</li> </ol>
產業鏈	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.大陸工具機產業已形成完成產業鏈，產業鏈上參與主體較多；</li> <li>2.工具機行業經營模式較為豐富。</li> </ol>

資料來源：外貿協會，本研究整理

### (3)、大陸數控工具機技術仍存在差距

高性能數控系統是決定整臺工具機性能和成本的關鍵因素，大陸在這方面存在明顯技術差距。不僅是數控系統、主軸功能零件、滾動功能零件等也存在較大的差距，與此同時，裝備工藝水準等也制約著大陸數控工具機的發展。

## 2、大陸工具機產業發展特點

### (1)、工具機進入低速成長期

2014 年大陸工具機市場規模達到人民幣 8,712 億元，比 2013 年成長 8.5%，成長速度下滑。2014 年大陸金屬切削工具機市場規模達到人民幣 1,579 億元，但成長速度下滑到 5.1%，同時數控金屬切削工具機市場規模

達到人民幣 1,099 億元，首次突破千億元，且成長速度達到 12%，依然保持在 10% 以上。

## (2)、細分市場特點

在金屬切削工具機市場中，2013 年車床市場占比最大，占 28%，其次為綜合加工機，占 19%。在金屬成型工具機市場中，2013 年機械壓力工具機市場占比最大，占 64%，其次為彎曲、折疊、矯直及矯平工具機，占 13%。

## (3)、產業發展影響因素

近年大陸工具機行業發展狀態不太樂觀，大陸政府多次提出產業政策以促進行業發展，但不容樂觀的下游行業仍阻礙著行業的發展。促進工具機發展的影響因素主要有：中央政府規劃、國際化發展、技術突破以及經濟結構轉型等；阻礙工具機發展的影響因素主要有：下游需求乏力、成本上升、產能過剩、無序化競爭等。

## 3、大陸工具機產業鏈發展特點

### (1)、工具機行業產業鏈參與主體眾多

工具機涉及產業鏈較為廣泛，從最初級的原材製造、到核心功能零件的生產以及工具機整機的組裝，再到自動化生產線的裝配等。在各個環節，高端主要是外資品牌，中端主要是臺資企業和大陸大型企業，大陸本土企業大部分集中於低端市場。

### (2)、工具機行業經營模式

大陸工具機行業涵蓋研發、零組件生產、整機生產等領域，在研發、生產、銷售、服務等環節，均有不同的模式。研發主要有產學研結合、成立技術研究院或研發基地、獨立研發機構等幾種成熟的模式；生產主要有基地化生產、聚落化生產、組裝生產等幾種模式；銷售主要是直銷、代理

和互聯網等方式；服務主要有辦事處、4S 店和代理商等模式。

### (3)、工具機行業供需狀況

2011 年工具機行業產銷率開始下滑，行業庫存率也逐年上升，產品需求情況不容樂觀。在工具機整機領域，金屬切削工具機產銷率高於行業整體產銷率。在工具機零組件領域，2013 年零組件需求情勢好轉，尤其是核心零件滾動功能零件和數控系統，產銷率均大於 100%。

## (二)、臺灣工具機業者前進中國大陸之商機分析

臺灣機械業者實力堅強。以工具機來說，我國工具機出口值居全球第四，正朝向高端複合化、自動化及控制器自主化等功能發展，中國大陸則為臺灣工具機第一大出口市場。接下來我們簡略分析臺灣工具機業者與中國大陸工具機廠商之競合關係。

### 1、台商進入機會分析

大陸工具機進入低速成長時期，同質化低質產品面臨嚴酷競爭。具備核心競爭力，滿足轉型升級需求的中高端產品，是未來發展時機。為在轉型時期抓住市場機遇，大中型企業紛紛提高技術開發，深度布局。

從 1990 年代開始，台商開始進入大陸市場，在大陸快速發展時期獲得成功，除了整機生產領域，包括零組件、銷售通路等領域。對於未進入或希望深耕大陸市場的台商，仍面臨一些風險的挑戰。

### 2、台商進入商機

綜上所述，台商進入大陸工具機領域的市場機遇與挑戰並存，工具機市場涉及零組件生產商、整機生產商、通路商等多個主體，台商進入大陸的商機主要有以下幾個領域：

【表 3-9】台商進入大陸工具機產業 SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(W)
8. 擁有海外發展經驗； 9. 產品性價比高； 10. 有先進的管理經驗，比大陸更具備現代化管理理念； 11. 有品牌化經營經驗； 12. 有資金優勢。	1. 對大陸市場不夠瞭解； 2. 大陸營運成本高； 3. 大陸風險控制較弱； 4. 資訊不充分，沒有成熟的銷售通路。
機會(O)	威脅(T)
6. 大陸市場規模大； 7. 大陸市場集中度低，適合品牌化建設； 8. 大陸政策支持行業的發展，台商比外資更具優勢； 9. 大陸高中低市場層次清晰，台商可迅速獲得市場認可。	1. 大陸工具機市場需求不穩定； 2. 大陸市場價格競爭仍然很突出； 3. 大陸廠商為求銷售不擇手段，台商有經營風險。

資料來源：外貿協會，本研究整理

### (1)、核心零組件領域

除德國和日本，臺灣是全球最主要的工具機零組件基地，也是大陸零組件重要的進口來源地。工具機核心零組件包括數控系統、主軸功能零件(主軸、軸承等)、滾動功能零件(滾珠螺桿、線性滑軌等)，這些零件是工具機核心組成部分，上銀、銀泰等臺灣企業已具備強大的競爭力。

### (2)、中高端工具機領域

近年雖然大陸工具機市場成長速度下滑，但中高端工具機依然保持強勁的需求，中高端工具機已成為大陸下游產業轉型升級的必備產品。中高端工具機產品較多，高精度磨床、立式綜合加工機、車銑複合工具機等受到市場更多的青睞。

### (3)、工具機關聯產品領域

工具機關聯產品主要為工業機器人，臺灣機器人產業較為發達，在工業機器人領域，台達電、上銀、研華寶元均投入機器人及零組件開發，大陸人口紅利消失，對工業機器人需求快速成長，台商企業可抓住這一市場商機。

#### (4)、零組件通路領域

工具機所需零組件涉及種類較多，臺灣在零組件領域具有獨特的優勢，且零組件銷售需要有專業知識，台商企業可提供成套的解決方案。

大陸工具機產業細分領域較多，產品品類也較為豐富，除上述細分領域外，下游生產線、工具機服務、刀具類消耗品等領域也存在商機，但並不是台商企業優勢所在。與此同時，大陸工具機市場部分領域進入門檻低、競爭激烈，因此台商在以下領域較無競爭優勢：

#### (5)、低端工具機領域

該領域以大陸企業為主，進入門檻低，經營企業較多，競爭十分激烈，利潤已非常低。台商技術、管理等優勢無法在該領域展現，且投資報酬率低。

#### (6)、工具機通路領域

大陸工具機整機市場以代理商銷售為主，流通領域參與企業較多。通路領域對企業客戶資源、銷售力量等要求較高，台商企業不具有相關優勢，且不能發揮技術、管理等優勢。

#### (7)、基礎零件領域

工具機上游零組件包括功能零件和基礎零件，基礎零件利潤相對較低，以當地採購為主，台商企業不具備本地生產優勢，不宜進入該領域。

## (二)、臺灣工具機業者前進中國大陸之風險

### 1、政策風險

2010年9月《海峽兩岸經濟合作框架協議》(ECFA)正式生效，大陸免除臺灣列入早期收穫清單的產品的進口關稅，涉及17種工具機，主要包括數控類工具機及重要零件。

進入大陸的企業需原產地證明，根據「產品特定原產地規則」，自2016年1月1日起，數控工具等產品50%以上的零組件等需要來自於臺灣或大陸，從而造成能享受政策的產品並不多。2015年大陸與韓國簽訂自由貿易協定，對臺灣產品形成一定衝擊，也將勢必進一步影響兩岸工具機整機及零組件的貿易。

為規避政策風險，臺灣企業需隨時關注兩岸政策動向，並將產品本土化生產，或透過代理商形式進入大陸，以避免貿易風險。

### 2、市場風險

大陸工具機市場已進入低速成長時期，下游需求存在不確定性，工具機企業經營風險加大。大陸經濟新常態背景下，工具機差異化特徵越來越明顯，下游需求也呈現個性化，產品結構化不均衡風險加大。與此同時，大陸本土企業紛紛進入中端領域，將加劇中端市場的競爭，對臺灣企業形成一定的衝擊。

為規避市場風險，台商企業要即時掌握大陸交易行情，加強與下游用戶的合作，把握其需求，並即時瞭解市場行情，建立自己的資訊通路，做出風險預判，並形成應對機制。同時，台商企業可加強產業鏈布局，深化產業鏈結構，並借助本土團隊，建立本土通路，以降低結構性及競爭風險。

### 3、技術風險

現階段，大陸工具機整機及零組件生產技術與臺灣企業仍有一定的差

距，但大陸大中型企業的研發投入不斷加大，技術進步非常迅速，客戶需求也在不斷發生變化，臺灣企業需要在研發上保持領先地位，不斷加強研發，提高產品品質，滿足客戶需求。但技術創新本身就存在著風險，臺灣企業面對大陸競爭時，有可能失去傳統的技術優勢，在創新時也可能面臨失敗或不被市場接受，從而造成企業的經濟損失。

為規避技術風險，台商企業需要建立起與客戶的溝通通路，保持及時而有效的溝通，掌握需求動向。同時，台商企業可加強與科研機構合作，充分利用外部科研成果。

#### 4、管理風險

大陸工具機行業產業鏈結構及企業經營模式在不斷發展，行業內大型企業已加強產業鏈布局，並進行經營模式的創新，台商企業在經營模式上面臨著競爭力下降的風險。

為規避管理風險，台商企業需要完善產業結構，並掌握行業發展動向，建立起完善的通路，同時加強本土化，一方面需要利用海外先進管理方式，保持企業管理先進性，另一方面，在銷售通路布建和銷售團隊管理方面需適時當地化。

#### (三)、小結

中國大陸經濟進入新常態，下游處於轉型升級中，工具機行業也將隨之發生變化。數控工具機和機器人是製造業轉型升級的重要產品，是大陸的戰略產業之一，雖然工具機整體行業將低速成長，但中高端產品未來將持續保持強勁的成長狀態。台商在技術實力、企業管理能力等方面具有獨特的優勢，大陸工具機行業有大量的商機可挖掘。

台商進入大陸工具機市場有三個方向：一是利用台商的產品優勢，以貿易方式開發大陸市場；二是發揮台商的技術、資金及管理優勢，深耕大陸市場；三是紮根大陸市場，以大陸為腹地，開拓國際市場。

### 三、綠色產業

隨著經濟社會的不斷發展，經濟快速成長與生態環境間的矛盾逐漸顯現，據統計，全球每年在清潔能源開發與應用的投資金額高達五千億美元。世界銀行、聯合國等機構已接續出版多份環保政策及指導檔，各國政府亦紛紛回應並積極推行綠色產業與綠色金融發展，臺灣與中國大陸也不例外。

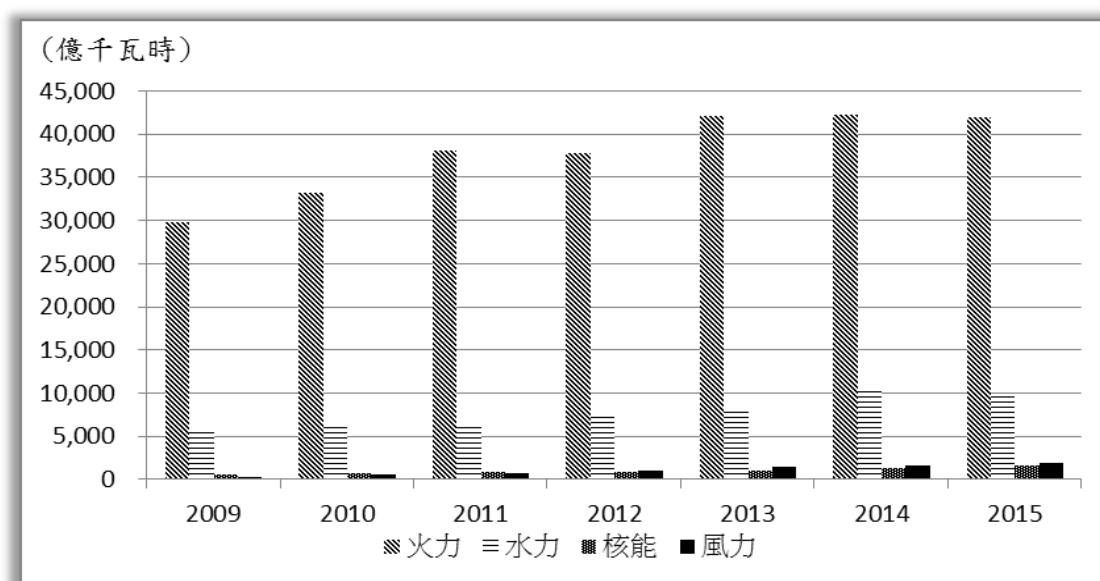
首先觀察中國大陸方面，2015年12月的十八屆五中全會上便已強調，「十三五」期間經濟目標的實現應基於綠色發展理念，要發展綠色金融，設立綠色發展基金。有別於片面追求成長速度的傳統經濟理念，綠色發展理念將更加重視全社會的生存環境利益，關注資源合理配置、環境有效治理，去除以往經濟模式帶來的負面外部性。金融機構則須加快融合綠色理念與可持續發展的內在需求，期望能有效降低因片面放貸造成的環境污染與資源浪費問題，還要有利於優化金融結構、升級經營模式、構造新型核心競爭力。是以「十三五」規劃期間，綠色產業發展將成為中國大陸經濟轉型發展的重要環節，而綠色金融則扮演推動綠色經濟發展的推手。

臺灣方面，新政府上任後，決定於2025年達到非核家園的目標，綠色相關產業也列在重點扶植產業行列。金管會的「三力四挺」政策，也推出「綠色金融」，以金融支持我國綠能產業的發展；「綠色金融」四大政策內容包括：協助綠能產業取得融資、引導保險資金投入公共建設與綠能產業、提供多元化籌資及取得資金管道、強化綠色金融人才培育。此外，為了鼓勵銀行業對綠能產業提供融資，已由銀行公會擬訂「獎勵本國銀行辦理新創重點產業放款方案」，並且提高中小企業信用保證貸款成數，由八成提高至九成。足見對於兩岸金融產業而言，綠色金融都是將來的商機，相信也有互相合作的機會。

由於綠色產業範圍甚廣，為求聚焦起見，本研究在此僅先以綠能產業中的太陽光電與風力發電及相關發電設備進行簡單論述分析。

所謂發電設備是將石化能源、核能、水能、風能、太陽能等一次能源轉換為電能的設備，包括大型煤電、核電、水電、氣電和可再生能源設備，是國家實現能源結構調整和節能減碳戰略的重要保障。世界先進國家均把能源技術視為新的科技革命和產業革命的突破口，制訂各種政策措施來發展，增強國家競爭力和保持領先地位。而綠能低碳更是現在能源發展的主要方向，如新能源大規模開發利用、傳統石化能源清潔高效利用、核能安全利用、能源互聯網和大規模儲能以及先進能源裝備及關鍵材料等重點領域。

自 2006 年開始，中國大陸的發電設備年產量連續 9 年超過 1 億千瓦，佔全球發電設備產量的 50% 以上；截止 2015 年底，中國大陸發電設備裝機容量為 15.1 億千瓦，220 千伏及以上輸電線路長度為 60 萬公里，位居世界第一，儼然成為電力裝備製造大國。



資料來源：中國國家統計局、中國電力企業聯合會。

【圖 3-5】中國大陸各類型電廠之發電量

發展電力設備是打造「中國製造 2025」的重要組成部分，也是中國大陸由「製造大國」邁向「製造強國」不可取代的環節。現階段中國大陸電

力裝備製造業尚存在著基礎理論和材料研究不足、核心技術和核心工藝不足、土地和勞動力等要素成本快速上升、資源和環境壓力不斷增大等問題，整體競爭力仍需要繼續提高，最大癥結點是低端產品過剩，高階產品不足，故在「中國製造 2025」中力求在重點領域、關鍵技術上取得重大突破。同時一帶一路的戰略佈局，也提供電力裝備製造業很大的市場空間與機會，透過合作投資推動一帶一路周邊國家的基礎設施建設及能源方面的合作。

「中國製造 2025」電力裝備的戰略目標，是在 2020 年先進發電裝備產業規模達到每年 1 億千瓦，滿足中國大陸能源結構調整和重大工程建設需求，技術水準總體達到國際先進水準，進入世界強國行列。國產發電裝備國內市場佔有率達到 90%，出口比重占到年產量的 30%。2025 年目標：形成三具有資金、規模、技術、品質、品牌優勢和核心競爭力的國際企業集團。具備持續創新能力，大型火電、水電、核電等成套設備達到國際領先水準，具有自主智慧財產權的新能源和可再生能源設備及儲能裝置市場佔有率超過八成。

由於造成中國大陸霧霾的主要原因便是燒煤，是以乾淨高效發電設備將成為中國大陸發電領域之主流技術。預計到 2020 年，煤電裝機容量約達到 11.2 億千瓦，約占總發電裝機容量 58%；核電裝機容量達到 5,800 萬千瓦，在建容量達到 3,000 萬千瓦以上，約占總發電裝機容量 4%；天然氣燃氣輪機發電裝機容量達到 1.2 億千瓦，約占總發電裝機容量 6%；常規水電裝機達到 3.5 億千瓦左右，約占總發電裝機容量 17.5%；風電裝機達到 2 億千瓦，約占總發電裝機容量 10%。

而中國大陸國家發改委、國家能源局於 2016 年 6 月 1 日發布《能源技術革命創新行動計劃 (2016-2030 年)》，該計畫與「中國製造 2025」戰略互相配合。該計畫規劃至 2030 年將在煤炭無害化開採技術、非常規油氣和深層深海油氣開發技術、煤炭清潔高效利用技術、先進核能技術、高效太陽能利用技術、二氧化碳採集利用與封存技術、大型風電技術、氫能與燃料電池技術等十五個項目的能源技術實現重大突破，建成完善的能源

技術創新體系，以期技術水準整體達到國際先進水準。

再回頭觀察臺灣，新政府上任後，決定於 2025 年達到非核家園的目標，但核電的發電量占全臺灣 18%，若停止核電運作，臺灣勢將陷入缺電危機，但目前再生能源發電量僅占 4%，無法立即提高取代核電。現階段或許可參考中國大陸政策，先提高乾淨高效發電設備的發展，再逐步發展再生能源以替代核能發電，解決缺電危機；另外，積極發展儲能裝置，以解決再生能源如太陽能、風力、水力等不穩定的發電方式。

根據經濟部公布之資料顯示，我國太陽能產業之產值主要來自於中游的太陽能電池，2013 年太陽能產業之產值達新臺幣 1,572 億元，其中太陽能電池之產值為 833 億元，占總產值的 53.4%、矽晶圓製造則占 19%、下游系統工程服務商的比重為 12%。我國太陽能產業鏈在全球之市佔率，以上游之多晶矽小於 1%、中游的矽晶圓占 12%、太陽能電池占 18%、模組占 1.5%、下游的開發商、EPC 專案購買者、管理維修(O&M)小於 1%。我國為全球第二大太陽能電池生產國，2013 年電池產量為 7.3GW，約占當年全球供應量之 18%。我國太陽能光電競爭之 SWOT 分析如【表 3-10】所示。

離岸風力發電方面，臺灣西岸離岸風場先天上擁有不錯的優勢，從苗栗到彰化三個縣市中有排名全球評比前 10 大優異風場的臺灣海峽，發展離岸風電具先天優勢，以 119 年離岸風場開發 3,000 MW 的目標估計，預估將帶動新產業需求約新台幣 4,800 億元，其中海事工程及運維服務業須透過在地產業支持。根據國外設置經驗，海事工程及運維占服務業成本約六成，總產值可達新台幣 2,880 億元，預期將帶動周邊產業產值及綠能就業機會。我國發展離岸風力發電產業 SWOT 分析如【表 3-11】所示。

【表 3-10】我國太陽能光電產業 SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(W)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 我國半導體具備充沛之產業技術人才，研發能力強，且優異之成本與品質管控能力。</li> <li>2. 我國矽晶太陽電池產業已達世界第二大，具備高效率產品量產能量但仍可保持低成本。</li> <li>3. 我國推動太陽光電系統設置，國內 MW 級系統設置能量已初步建立。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 全球產業供過於求，產品毛利低，我國廠商因而降低研發投入。</li> <li>2. 我國系統內需市場規模小，產業不景氣時無法透過內需來提振國內業者競爭力。</li> <li>3. 我國系統與服務發展落後，金流操作不易，不利爭取大型國際案源。</li> </ol>
機會(O)	威脅(T)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 歐洲跟進對中國大陸模組限價限量，大幅增加中國大陸貨輸歐障礙。</li> <li>2. 歐、美、日 PV 系統投資業者為壓低系統建置成本，逐漸至海外找尋合作夥伴。</li> <li>3. 全球太陽能終端系統市場仍在成長。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中國大陸政府透過擴大內需市場及給予政策支持，支撐產業，導致無法淘汰過剩產能。</li> <li>2. 新興市場國家藉由設置貿易障礙保護該國業者。</li> <li>3. 各國政府降低補助，太陽光電發電成本需再降低，才有發展潛力。</li> </ol>

資料來源：行政院綠色能源產業躍升計畫 (核定本)，2014年8月。

【表 3-11】我國離岸風力發電產業 SWOT 分析

優勢(S)	劣勢(W)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 臺灣擁有亞太地區最佳風能之環境，風能潛力超過 6,000MW，主要分布在臺灣西部海陸域及澎湖離島地區，其中海域占 5,000MW 以上。</li> <li>2. 國內企業的風力機零件製造成本比國外低(就地取材)比國外零件省去進口關稅及國際運費，更能即時供應維修服務。</li> <li>3. 零組件廠商利用既有產品技術，加上引進國外技術，國產化腳步可加快。</li> <li>4. 風電服務業（調查、規劃、設計、施工及運維）必須在地化，才能有效降低成本，本地廠商具有優勢。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 臺灣缺乏設立 50 米以上高度之海域風速觀測及資料蒐集。</li> <li>2. 臺灣位於颱風易侵襲帶，須加強附近海床之沖刷保護。</li> <li>3. 國內推動離岸風力計畫與沿岸漁業活動爭議，尚須協調。</li> <li>4. 臺灣西部海域為中華白海豚活動範圍，有關生態環境維護須進一步嚴密評估。</li> <li>5. 國內相關測試驗證平台尚待建立。</li> <li>6. 國外掌握關鍵技術，國內業者缺實績與認證。</li> <li>7. 海事工程欠缺相關大型施工機具、設備與施工經驗。</li> </ol>
機會(O)	威脅(T)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 為開放設置離岸式風力發電廠，經濟部已公告「風力發電離岸系統示範獎勵辦法」，將加速離岸風場開發。</li> <li>2. 亞洲地區之市場需求相對於歐洲市場而言有更大的成長空間，以臺灣的技術基礎，有機會成為零組件設計與生產基地。</li> <li>3. 零組件大型化，在成本考量下，勢必尋找當地替代品。</li> <li>4. 國內現階段需求量，足以建構零組件產業。</li> <li>5. 歐洲海事工程供不應求，且國外施工船舶動員作業費用高，國內業者具成本優勢。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 我國離岸發電經驗尚不足，仍須依賴與國際大廠合作。</li> <li>2. 中國大陸海事工程施工船隊及人員已具規模，且數家風力機廠商已具商轉實績。</li> <li>3. 鄰國海事工程業者規劃進軍我國離岸風電市場，南韓政府以國家的力量提升業者競爭能力，將威脅國內海事工程產業建立。</li> <li>4. 國際知名風力機大廠已具高可靠度之風力發電技術。</li> </ol>

資料來源：行政院綠色能源產業躍升計畫 (核定本)，2014年8月。

#### 四、生技產業

生技產業長期以來被列為我國重點發展項目，過去行政院為扶持該產業，賡續推出「加強生物技術產業推動方案」、「臺灣生技起飛鑽石行動方案」、「臺灣生技產業起飛行動方案」與「臺灣生物經濟產業發展方案」等諸多政策，並訂定「生技新藥產業發展條例」專法，希冀提供發展環境與挹注資源以協助我國生技產業成長茁壯。現今，我國政府積極推動的「五加二」產業，生技產業亦為其中一環，展現其在我國受重視之程度。

無獨有偶地，中國大陸近年推動「中國製造 2025」政策，亦將生物醫療與高性能醫療器械列為其製造業未來之重點發展方向。因此，生技產業在兩岸產業競合關係中，究竟處於何種處境，頗令人玩味。職是之故，本小節欲探討在生技產業上，兩岸產業之競合關係。

在此所謂的生技產業，依據我國經濟部之定義，係指基於醫藥產品開發以及生物技術息息相關，遂將製藥產業與醫療器材產業納入我國生技產業之範疇，於是生技產業之細項產業，包括製藥產業、醫療器材業與應用生技產業等。本研究依據此分類方式，以下依序探討兩岸生技產業之現況。

##### (一)、中國大陸生技產業

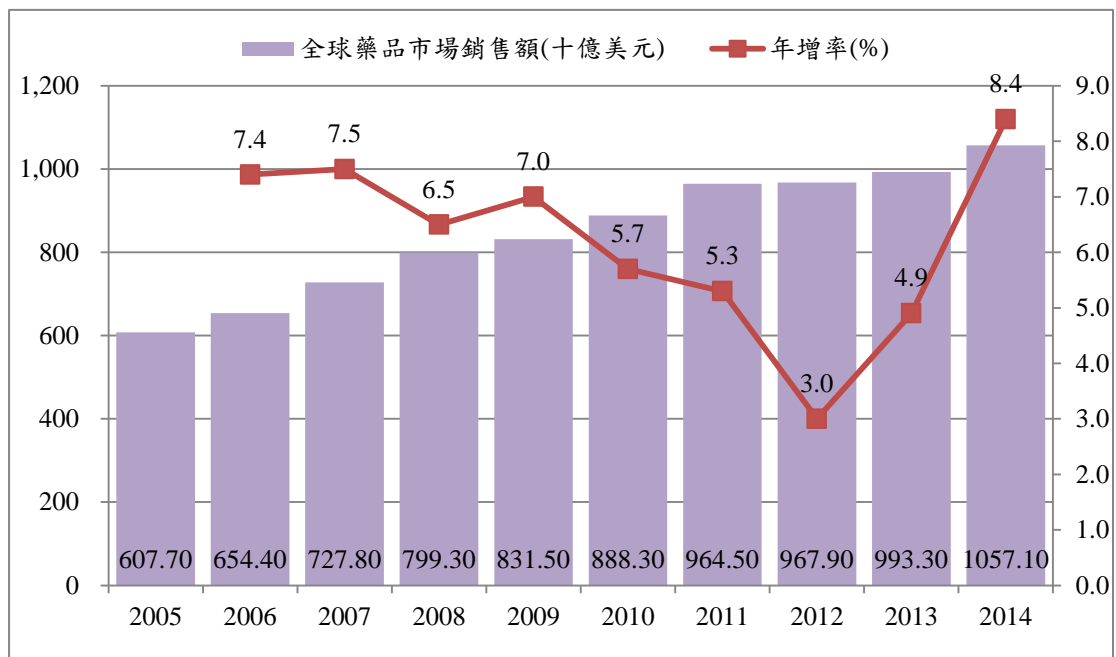
根據中國大陸醫藥統計年報顯示，2013 年中國大陸的醫藥產業產值，以環渤海區的山東最盛，再來是長三角的江蘇省，產值逾 3 千億元人民幣，而珠三角的廣東雖僅 1 千多億元人民幣，但在醫療器械領域遠遠高於上述兩省。中國大陸現為全球僅次於美國的第二大藥品市場，亦是我國出口主要市場之一。由於中國大陸藥品審查標準與規範不嚴謹、廠商技術水準較低、藥品重複申請、臨床實驗不符規範等問題，造成其藥品市場相對紊亂。所幸的是，中國大陸國務院於 2015 年 8 月 18 日推出《關於改革藥品醫療器械評審審批制度的意見》，展現其解決藥品審查制度之舊有問題，提出相關改革辦法。

## 1、製藥產業

根據 IMS Health 國際機構之統計資料顯示，2014 年全球藥品市場之銷售金額已達到 1.05 兆美元之規模，較前一年成長 8.4%。該機構預估未來全球藥品市場將隨著新興市場之醫療體系逐漸完備以及包括癌症與其他疾病新藥給付價金的提高下，未來將以 4%~7% 的複合年成長率成長，至 2020 年之規模擴大至 1.4 兆美元，較 2015 年增加 3,490 億美元，成長動能令人期待。若以市場加以區分，美國市場將占有藥品市場的 41%、歐洲市場為 13%、中國大陸市場為 12%，而日本為 6%。

在學名藥市場，根據 IMS Health 之統計資料顯示，2015 年中國大陸已成為全球第二大藥品市場且以學名藥為主力項目。根據中國大陸工信部的統計，2014 年化學製藥工業為 1.1 兆元人民幣，較 2013 年成長 11.8%。而化學藥出口金額為 29.4 億美元，約成長 8.4%。其中，中國大陸已核准 466 個化學藥物上市，主要以學名藥為主，計有 220 個。另外，在生物相似性藥品市場，根據 Cortellis 公司發布的 2015 年中國大陸生物類似藥發展報告之內容顯示，中國大陸已成為全球生物相似性藥品研發品項最多的國家，約有 270 個。

根據上述資料顯示，中國大陸之製藥產業雖在全球排名或規模上未能列於前矛，但發展頗為快速。更令人關注的是，中國大陸在學名藥與生物相似性藥品領域之發展，不僅在技術研發與市場開拓尚不如先進國家，且藥品審核、管理與稽查相關工作的標準不太嚴謹，造成學名藥品質與原藥廠有段明顯落差。為加快發展，中國大陸已著手一系列改革方案，以健全其製藥產業之環境與制度。



資料來源：IMS Health Market Prognosis, May 2015。

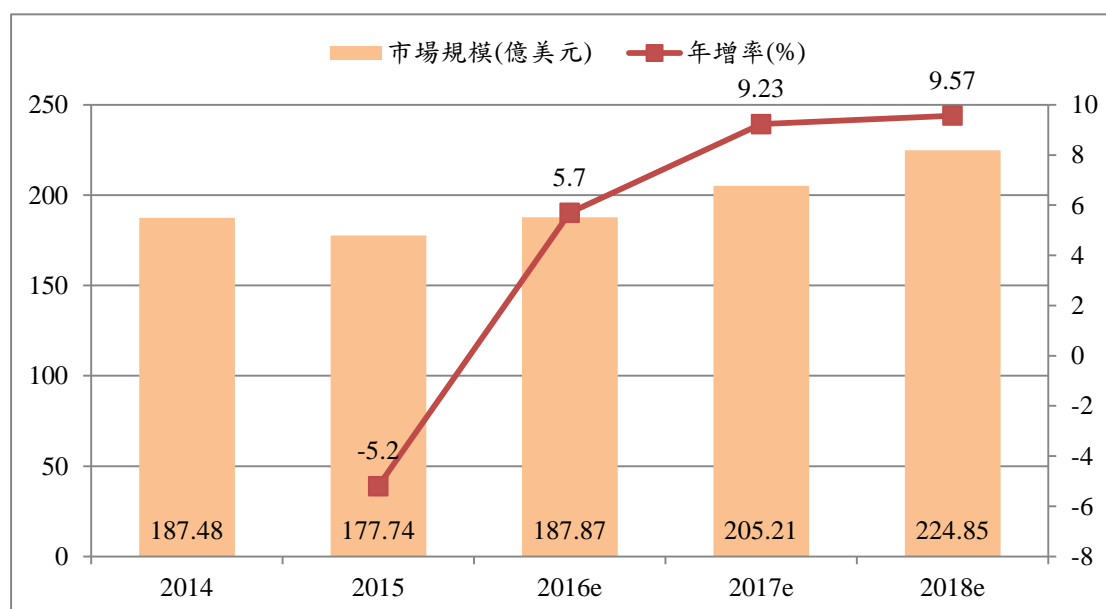
【圖 3-6】全球藥品市場發展現況

## 2、醫療器材市場

根據 BMI Espicom 公司之統計資料顯示，2015 年全球醫療器材市場規模高達 3,239 億美元，若以 2015 年~2018 年之複合年成長率為 5.7% 計算，預估 2018 年規模將成長至 3,825 億美元，增加 586 億美元之規模。由於全球人口老齡化趨勢明顯且現代人對於醫療品質要求逐漸提高，未來醫療器材產業之發展將大為可觀。若以地區來分，北美地區占全球市場的 48.8%、西歐地區為 23.8%、亞太地區為 20.2%、中歐與東歐占 4.3%、中東與非洲占 2.9%。

2015 年中國大陸醫療器材市場規模達 177.74 億美元，若以美元計價，受到人民幣貶值影響，導致成長率下滑至 -5.2%，若以人民幣計價則成長率高達 9.3%。若 2015 年~2018 年以複合年成長率 8.2% 速度成長，2018 年中國大陸醫療器材產業之規模將達 224.85 億美元。另外，中國大陸「十三五」規劃中擘劃以「健康中國」為目標，將有助於生技醫藥、醫療照護、老年安養相關產業之發展。

2015年中國大陸醫療器材產業市場以診斷影像類產品所占比重最高，為35%，金額為62.3億美元。醫療器材產品包括心電圖儀器、超音波儀器、核磁共振攝影掃描儀器等醫療器材。其次為其他類醫材的21.0%、醫用耗材產品的17.6%、輔助器具的13.7%、骨科與植入物的8.7%、牙科產品的4.0%等項目。其廠商主要以生產低階基本型的醫材為主，項目包括繃帶、醫用家具、輔助器材與醫用手術器材等產品。近年則逐漸往較高端之醫療器材發展。中國大陸的醫療器材廠商為增加生技產業之製造能量與佈局，目前以併購方式來提升其技術能力、銷售網絡、服務水準，並積極發展自有品牌與國際知名大廠進行策略聯盟等。



資料來源：BMI Espicom (2016)、工研院 IEK (2016)。

【圖 3-7】中國大陸醫療器材產業市場

## (二)、臺灣生技產業

根據我國經濟部工業局出版的《生技產業白皮書(2016)》之數據顯示，我國生技產業之規模逐漸擴大，尤其是醫療器材產業與應用生技產業。由於我國長期以來，主要以電子業與製造業為主，故醫療器材產業切入機會較大，相關業者遍及傳統產業（例如像紡織、精密機械、鋼鐵）與電子產業

(請參見【表 3-12】)。整體而言，2015 年醫療器材產業規模益發擴大，仍居生技產業規模之冠，為我國生技產業之主力。相對來說，我國製藥產業成長較為停滯。主要原因在於，製藥產業在開發新藥過程，投入研發成本較大，產品開發期間長，但成功與否未知，風險高。

以我國市場而言，生技產業於 2015 年之營業額為新台幣 2,986 億元，比 2014 年的 2,886 億元，微幅成長 3.5%。其中，以醫療器材產業表現最為亮麗，營業額為 1,330 億元，成長 8%；應用生技產業之營業額為 884 億元，成長 7.5%；製藥產業營業額為 772 億元，下降 7.2%。在廠商家數與從業人員方面，除製藥產業外，其餘兩個產業皆有所成長。較特別的是，在內銷與外銷比例方面，在上述三種細項產業內，製藥產業有明顯的變化，從 2014 年的 76:24，上升至 2015 年的 66:34，顯示製藥產業內銷比例下降，外銷比例明顯上升。

【表 3-12】臺灣生技產業各細項產業比較概況

項目	醫療器材產業			製藥產業			應用生技產業			合計		
	2013 年	2014 年	2015 年	2013 年	2014 年	2015 年	2013 年	2014 年	2015 年	2013 年	2014 年	2015 年
廠商家數(家)	761	781	1041	350	350	320	490	500	510	1601	1631	1871
從業人員(人)	35040	36249	38400	19000	19000	18500	17540	18340	19259	71580	73769	76159
出口值(億元)	484	513	573	196	197	261	299	312	343	979	1022	1177
進口值(億元)	605	615	701	992	999	1021	495	500	519	2092	2114	2241
內銷/外銷(%)	58/42	58/42	57/43	76/24	76/24	66/34	62/38	62/38	61/39	65/35	65/35	61/39
營業額	1163	1232	1330	824	832	772	782	822	884	2769	2886	2986
國內市場需求	1284	1334	1458	1620	1634	1532	978	1010	1060	3882	3978	4050

單位：新台幣億元。

資料來源：2014 生技產業白皮書，2014 年 7 月；2015 生技產業白皮書，2015 年 7 月；台經院產經資料庫整理，2015 年 8 月。

## 1、製藥產業

我國製藥產業包括西藥製劑、原料藥、中藥及生物藥劑等領域（請參見【表 3-13】）。在西藥製劑部分，依據衛服部之統計，截至 2016 年 3 月，我國共有 123 間西藥製劑工廠通過 PIC/S GMP 規範，歸屬 113 家製藥公司。這些廠商主要以國內市場為其經營主軸，外銷國外市場之查核較為嚴格，故上述 113 家製藥公司，同時通過歐美日查廠的僅 5 家，部分通過者亦僅 20 多家，遂我國製藥廠出口能量較弱。

根據我國海關進出口資料顯示，2015 年西藥製劑出口金額為新台幣 123 億元，較 2014 年的 110 億元，成長 11%。進口金額為新台幣 837 億元，較 2014 年的 753 億元，成長 11.15%。在原料藥部分，2015 年我國原料藥出口金額約為新台幣 41 億元，較 2014 年的 36 億元，成長 14%；進口金額為新台幣 62 億元，較前一年的 52 億元，成長 20%。在中藥製劑部分，廠商多屬中小企業，並以經營國內市場為主，2015 年中藥製劑出口金額為新台幣 7.1 億元，較 2014 年成長 13.3%。在生技藥劑部分，從事相關生產藥品、疫苗及生物相似性藥品的廠商，多達 20 多家。

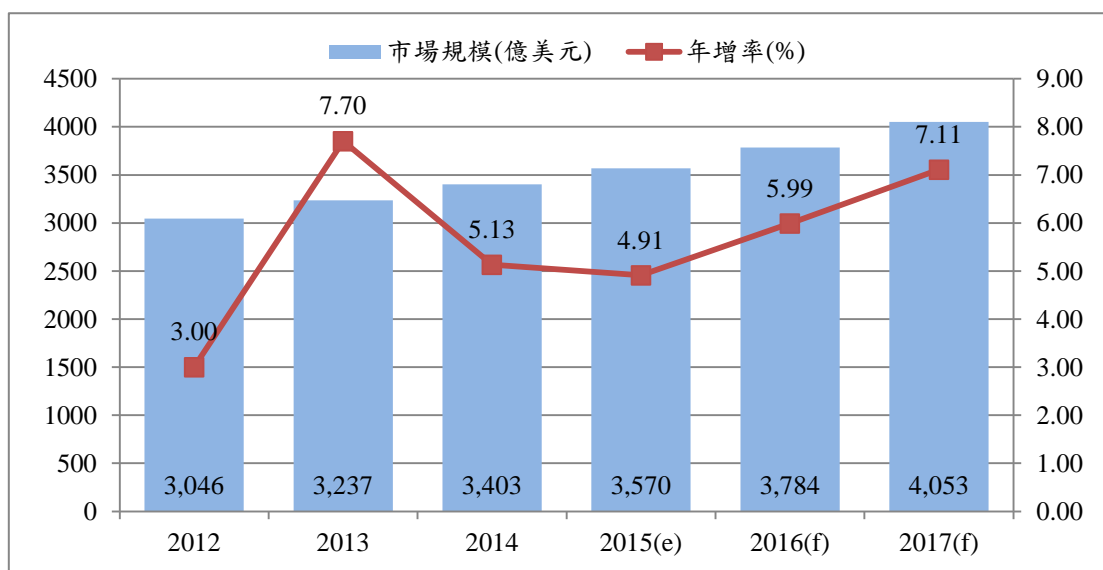
【表 3-13】我國製藥產業範疇及其主要產品項目

產業領域	主要產品項目	出口金額			進口金額		
		2015	2014	年增率	2015	2014	年增率
西藥製劑工業	小分子西藥製劑	123	110	11%	837	753	11.15%
原料藥工業	原料藥、中間藥、賦形劑	41	36	14%	62	52	20%
中藥製劑工業	中藥/植物藥新藥、濃縮中藥、傳統中藥、中藥之西藥製劑	7.1	6.27	13.3%	-	-	-
生物製劑工業	生技藥品、血液製劑、疫苗及類毒素、過敏原藥品	-	-	-	-	-	-

資料來源：財團法人生物技術開發中心產業資訊組，2015 年。

## 2、醫療器材產業

根據《2016 臺灣各產業景氣趨勢調查報告》中提出，預估 2016 年全球醫療器材市場規模上看 3,784 億美元，2017 年將達 4,053 億美元，成長主因來自於歐美醫療器材市場因人口老年化與對於慢性病監測產品之需求穩定成長，加上過去戰後嬰兒潮族群開始邁入 70 歲，故而推升需求所致。



註：e 為估計值；f 為預測值。

資料來源：BMI Espicom、工研院 IEK，2015 年 1 月。

【圖 3-8】全球醫療器材產業市場

根據經濟部《2016 生技產業白皮書》提出，我國醫療器材之範疇與其主要產品項目，如【表 3-14】所示。醫療器材產業為我國生技產業中發展最為迅速的領域，根據統計，2015 年我國醫療器材產業之營業額為 1,330 億元，較 2014 年的 1,232 億元，成長 8%，較全球市場成長率高。所有項目當中，以隱形眼鏡表現最受人矚目。觀察海關進出口資料，2015 年我國醫療器材產業之出口金額為 573 億元，年增率 12%；進口為 701 億元，年增率為 14%。以趨勢來看，我國進口醫材之趨勢明顯，主要進口先進國家之高階醫材器具，因為這些項目臺灣廠商無法自行製造，故以進口為主，包括醫學影像高階器材、手術治療器材等。

【表 3-14】我國醫療器材之範疇與其主要產品項目

分類 次產業別	主要產品項目
針對與監測用器材	血壓計、耳溫槍、心電圖計、體溫計等生理監測器材；X光機、超音波、電腦斷層、核磁共振等醫學影像設備；以及電子病歷系統、醫療影像傳輸系統等醫療資訊系統。
手術與治療用器材	核子醫學設備、雷射治療設備、洗腎器材、呼吸治療、理療用具、動力手術器具等手術與治療類產品。
輔助與彌補用器材	失能人士用車、助行器、義肢、眼鏡、隱形眼鏡等功能輔助用器材，以及牙科、骨科產品等身體彌補用產品。
體外診斷用器材	血糖計、生化分析儀、免疫分析儀等體外診斷器材。
其他類醫療器材	手術燈、保溫箱/消毒器、病床等醫用家具產品，以及導管、注射器、急救器材、商品照護器材等醫用耗材。
預防疾病與健康促進之設備及用品	其他可供促進健康之相關產品，未來也將依據需要納入行動健康相關產品

資料來源：經濟部工業局；財團法人工業技術研究院經濟與趨勢研究中心，2016年。

### 3、應用生技產業

應用生技產業主要以農業生技、特化生技、食品生技、環境生技與生技服務等五大領域，以及其相關產品所形成之產業，請參見【表 3-15】。

【表 3-15】我國應用生技產業之領域別及其產品

產業領域	生技應用產品
農業生技	植物種苗、水產種苗、種畜禽、動物用疫苗、機能性食品、生物性農藥、生物性肥料、檢測診斷、分子農(牧)場。
特化生技	生技化妝品、工業用酵素、胺基酸、生體高分子。
食品生技	保健食品、健康食品、食用酵素。
環境生技	環境生物製劑、生物可分解性材料、環保檢驗試劑、生質能源。
生技服務	受託研究機構、委託生產服務業、臨床試驗中心管理機構、委外行銷服務、實驗儀器/材料供應、平台技術服務、智財/技術評價、創投、資訊服務、人才培訓、幹細胞、臍帶血儲存及基因檢測等醫療服務。

註：農業生技所列項目為行政院農業委員會推動農業生技的領域。

資料來源：經濟部生技醫藥產業推動小組，2016年。

根據《2016 生技產業白皮書》所述，鑒於中國大陸已是全球生技醫療之重要市場，並且在兩岸簽屬多項促進兩岸生技產業交流合作的協議項目，以增加兩岸產業合作之機會。因此，現階段我國與中國大陸在生技產業上，合作大於競爭。【表 3-16】為我國生技產業之 SWOT 分析表。

【表 3-16】我國生技產業之 SWOT 分析

優勢 (S)	劣勢 (W)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 生技研發能量強，並具有開發高附加價值產品的能力</li> <li>2. 優質的臨床試驗體系，廠商具備執行多國多中心臨床試驗的能力</li> <li>3. 法規完備且與國際連結，並對智財權有充分的保護(吸引國際合作)</li> <li>4. 醫藥品皆已實施 GMP 或 PIC/S GMP，軟硬體可達到國際水準</li> <li>5. 具備承接國際醫藥大廠委託生產能力，並擁有良好的製程管理能力</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 上游研發成果商業化進程緩慢</li> <li>2. 國內廠商規模小，競爭激烈，生產成本較高</li> <li>3. 多數產品著重於內需市場，缺乏國際醫療通路及品牌，市場品牌待建立</li> <li>4. 欠缺具經驗之生技國際經營管理、智財法規、商務發展及醫療與通訊跨領域人才</li> </ol>
機會 (O)	威脅 (T)
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 全球步入高齡化，醫藥品市場穩定成長，帶動全球醫藥品需求量增加，研發與國際代工機會多</li> <li>2. 在地老化與居家照護已成全球趨勢，相關器材與服務需求攀升，相關產品與服務具商機</li> <li>3. 亞太經濟快速成長，利於開拓華人市場(大陸、東南亞)</li> <li>4. 新興國家啟動基礎醫療建設，對於醫療照護需求提升，帶來新興市場之商機</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 先進國家產品及技術專利保護周密，亦須面臨開發中國家低價產品競爭</li> <li>2. 亞洲主要國家已有自行開發之生技藥品通過國內外審查上市的經驗</li> <li>3. 已開發國家保險給付制度，提高他國產品進入障礙</li> <li>4. 中國大陸可能利用技術上的問題，延長產品審批的時間。</li> </ol>

資料來源：鄭建新 (2016)

### 第三節 兩岸產業競合關係之定位與成效檢討

兩岸產業的合作關係在中國大陸經濟改革開放之後便一直保持密切的關係。早期臺灣的各項產業的結構具備完整性，因此也一直維持著臺灣產業的供應鏈強度。由於臺灣產業發展的彈性極大，使臺灣的企業在國際間保持相當優勢，得以與世界的國際大廠合作，再加上臺灣政府與企業配合國際的發展趨勢，不斷力求推動產業結構的調整與轉型，讓臺灣的產業調整模式與企業經營都是中國大陸在改革產業時所參考的依據。然而在這數十年來由於中國大陸的經濟快速發展，為了將國內產業推向國際市場而不斷地推出國家級的經濟戰略規劃，因此，中國大陸近年來的發展可謂是兩岸目前合作與未來產業競爭的分水嶺。

#### 一、合作關係

臺灣產業一直在國際間具有相當的競爭力，可歸功於勞動素質高、企業生產線調度靈活、對全球市場需求配合高、產業鏈完整等因素，因此臺灣的產業在國際間發展活躍。隨著中國大陸的市場開放，臺灣企業紛紛至對岸投資設廠，藉由低勞動成本與生產要素，強化臺灣廠商在國際的競爭優勢。由於兩岸產業的合作趨勢銳不可擋，2008年透過搭橋專案為雙方產業建立產業合作的溝通平台。除此之外，還包括兩岸產業研究諮詢小組、兩岸產業標準合作兩岸產業合作工作小組等。

台灣政府推動兩岸產業合作並積極建立溝通管道，以作為兩岸產業交流的平台，目的是讓兩岸企業透過平台的對話加深合作的空間，藉由彼此的優勢互補以提高雙方在全球的產業地位。兩岸產業藉由溝通合作讓彼此產業能共同投資、合作研發、攜手產銷等，並且將合作廣度擴展至企業經營、產業募資、金融服務等方面。因此在過去幾年兩岸間共同舉辦各項產業會議為雙方產業提供溝通合作的管道，這些產業包括中草藥、LED照明、通訊、資訊服務、車輛、車載資通訊、太陽光電、風力發電、電子商務、連鎖加盟、物流、精密機械、食品、生技與醫材、紡織與纖維、數位

內容、電子廢棄物回收利用、金屬材料、TFT-LCD 等。

此外，兩岸也共同籌組「兩岸產業研究諮詢小組」協助推動雙方產業的交流合作，其目的是當國際情勢改變，兩岸的經濟政策調整或是對外的發展等，藉由產業研究諮詢小組會議進行規劃兩岸產業的合作，將雙方產業合作的計畫分別送交政府單位參考，以確保符合政府的總體規劃。研究諮詢小組也肩負籌辦產業合作論壇，旨在建議雙方政府選定特定產業進行合作規劃。至今，已有無線城市、LED 照明、低溫物流等三種產業正式成立試點，並成立工作小組進行合作的細節規劃，達到兩岸產業的互補合作模式。

由於兩岸的經貿互動頻繁，兩岸產業近幾年也形成產業鏈的合作模式，在每一個產業環節上的產品必須有共同的標準以減少成本，提高製造效率。因此臺灣成立「華聚產業共同標準推動基金會」，希望藉此推動產業共通標準，並已成立「半導體照明」、「平板顯示技術」、「太陽能光伏」、「鋰離子電池」、「汽車電子」、「TD」、「三網融合」、「泛在網/物聯網」等論壇，對於重要的合作模式達成共識。日前也透過此合作機制，兩岸簽署 TD-LTE 的共通標準，以及在臺灣建立 TD-LTE 試驗室等二項合作備忘錄，協助臺灣通訊產業建立完備的通訊測試環境。

另一個兩岸產業合作的模式是「兩岸產業合作工作小組」，此合作工作小組是在兩岸經濟貿易合作會(ECFA)架構下所成立的。其目的亦是加強雙方產業的合作關係。兩岸產業合作機會是藉由工作小組成立 LED、TFT-LCD、無線城市、汽車、低溫物流、紡織等六個產業合作分組，進行規劃推動產業合作的進程與模式，並預期計劃推動「LED 照明」、「無線城市」和「低溫物流」產業的試點。因此，雙方產業合作的模式是逐步合作，推動產業各項的標準化，並且簡化各項檢驗作業進行雙方產業的交流合作以達到互利目標。

## 二、未來競爭的趨勢

中國大陸持續進行推動產業的升級，企圖跳脫製造低階且附加價值不高的產業，期望攀爬至製造強國的地位，因此藉由計劃性的產業改革，扶持國內的產業轉型。而近年來成立各種基金會大力補助重點產業的發展，強化產品的自製率，藉此政策扶持國內的弱勢產業，此舉使原本兩岸產業分屬上下游的關係產生變化，讓臺灣產業面臨前所未有的挑戰，迫使臺灣的產業必須重新思考經營策略。

隨著中國大陸在 2015 年的十三五規劃，延續十二五著重在產業的研發能力與技術提升，並強調進口替代後，中國大陸的產業在政府的支持下成長迅速，造成兩岸間產業原本合作大於競爭的關係，轉向為競爭大於合作的關係。這幾年臺灣許多具優勢的新興產業已逐漸流失；而中國大陸的企業由於大量投資生產，也產生重複投資，造成產能過剩的問題。因此企業透過壓低價格以獲得訂單的方式維持企業的運作，使得兩岸的產業因產品低價銷售造成兩敗俱傷的局面。這也對兩岸產業在未來的發展非常不利。兩岸產業在中國大陸政府的介入下競爭將日益激烈，加上中國大陸不斷地從世界各地(包括臺灣)招聘人才，造成兩岸的產業互信基礎已漸消失，導致兩岸在未來合作互信的不足，這將是兩岸產業合作與融合上的障礙，兩岸產業的競爭將日趨激烈。

其中又以本文前述的「紅色供應鏈」與「中國製造 2025」兩個國家型產業戰略對臺灣產業發展的影響最鉅。這二種產業政策皆為中國大陸傾國家之力大力扶植企業，其中「紅色供應鏈」實際上即為「進口替代」的策略，其透過政府的支持提升生產技術的水準，以提高零組件或最終產品的自製率，以降低中國大陸對國外進口產品/零組件的需求。因此兩岸產業的關係將會由原本的互補互利轉變為臺灣企業面臨無法將產品出口至中國大陸的困局，這種難以避免的態勢將迫使臺灣的企業將生產線移往中國大陸，以符合政府對產品自製率的規定，這有可能使臺灣的產業空洞化，並造成臺灣產業技術的停滯，喪失在國際間的競爭力。

「中國製造 2025」更是中國大陸政府直接透過資金挹注重點產業，這些企業將資金投入技術的研發，或是併購國際大廠以快速獲得高端技術，直接提高當地企業的生產能量、效率與品質。中國大陸計劃性的扶植產業，相對於臺灣企業多半單打獨鬥，臺灣的企業未來勢須政府協助投入更多的資源在研發上，以保持國際與兩岸之間的優勢地位。

目前最迫切的案例莫過於臺灣的 IC 產業，產業的上下游原本在市佔率、技術領先皆為全球之冠，尤其是台積電的晶圓技術已領先中國大陸好幾個世代。但近年來中國大陸開始積極扶持中芯國際，以提高中國大陸本身在半導體產業的自主需求，台積電在面對對岸廠商的強力挑戰與廣大的市場需求，今年初在政府同意下至南京設廠加入供應鏈體系中，並保持與中國大陸市場的互動，在兩岸的半導體產業繼續保持領先的優勢。

目前兩岸政治陷入僵局，未來幾年兩岸產業的競爭趨勢已無法避免。臺灣產業要在兩岸或國際間繼續保持競爭優勢，首要之務是企業應該持續加強研發能量，或透過與國際大廠共同合作研發技術，同時培養專業人才。綜而觀之，未來兩岸產業仍需以合作為目標，發揮兩岸各自的優勢以互補其短，才是兩岸產業邁向雙贏之道。

## 第肆章 兩岸產業競合對我國金融業之影響與因應

臺灣企業在中國大陸投資案件至今已數萬筆，由於兩岸未簽署金融 MOU 時的金融業務受到嚴格管制，再加上台商在中資銀行取得融資困難，因此資金大多以自有資金為主。隨著兩岸金融業務的開放，台商的融資管道也漸多元化，除了直接融資外，就以向銀行申請貸款的間接融資為主。台商在向銀行申貸融資仍以臺資銀行為優先選擇，利用臺灣的銀行在中國大陸的子行/分行申請貸款，或是透過臺灣母公司向臺灣的銀行申辦融資。因此，臺灣金融業的風險也隨著台商在中國大陸的經營績效表現而起舞。

中國大陸的產業政策的實施皆為保護並扶植當地產業/企業的成長，而產業的茁壯也必然影響到整體產業鏈的架構，也包含在產業鏈裡的台商。這些台商在產業改革的過程中，有些因此強化本身的競爭實力，有些台商則遷廠至競爭力較小的國家維持優勢，而有些則是因為沒有技術能力而遭市場淘汰倒閉。這些台商在中國大陸的興衰存亡，直接影響臺灣金融業的經營與獲利。因此兩岸間的產業競爭與合作，勢必影響臺灣金融業的發展。

### 第一節 兩岸產業競合對於我國金融業經營之衝擊

就產業結構觀察中國大陸近來經濟發展重點，可看出過去中國大陸象徵服務業的第三產業占 GDP 比重遠低於已開發國家 70% 的平均水準，也比同等收入的開發中國家低 10% 的水準。近來透過中國大陸政府「調結構」的國家政策，逐步改善產業結構以強化其國家競爭力。因此，一改過去以第二產業為主軸，轉為推動資訊化與工業化的融合發展，全力發展智能產業，培養新的戰略性新興產業。「中國製造 2025」政策之實施，更宣誓全面提升中國大陸製造業水準。另一方面，亦大力扶植現代化服務業，未來將以第三產業主導中國大陸之經濟發展。而「十三五」規劃亦具體指出，未來將加快發展現代化服務業，放寬市場准入條件，促進服務業蓬勃發展。

此與我國欲推動之五大創新產業，加上新農業、循環經濟，頗多重疊之處，因此兩岸產業之競合關係勢將日益明顯。

事實上，不論是中國大陸之「中國製造 2025」，還是我國「智慧機械產業推動方案」或近期「五加二」產業政策，皆以智能化為核心。在此趨勢下，勢必造成一波企業「汰弱留強」之變動，可能影響銀行業者之資產品質與授信業務。另一方面，為提升智能化之發展，各項新興產業或戰略性產業皆需要金融支持。因此，未來兩岸產業皆需要大量的資金融通，銀行業者將扮演關鍵性的角色。即便如此，鑒於兩岸產業競爭態勢日趨激烈，中國大陸紅色供應鏈已然成形，有諸多產業與企業受到莫大影響，對我國產業與台商生存受到極大之挑戰。

此外，由於中國大陸的產能過剩並以低價銷售至全球，也因此時常面對各國的傾銷指控。故其藉「三去一降一補」與「一帶一路」帶領當地的企業「走出去」以解決生產過剩的難題。產能過剩的產業主要集中在煤炭、鋼鐵、有色金屬與水泥等產業，這些產業隨著去產能的政策而退出市場，將造成相關企業的整併或倒閉的風潮。在去產能的過程中，中國大陸政府無可避免的是勞工失業與企業債務處理的問題，這些高額的債務也導致銀行的壞帳迅速攀高，產生台商在中國大陸融資的問題。

台商早期在中國大陸投資多以自有資金為主，以保持其企業財務操作的彈性。然而當台商在擴大產能而有資金需求時，其融資的管道除了向臺灣的母公司協助融資支援，或是通常以直接融資(包括股權融資、發行公司債、複合融資等)與間接融資(如向銀行申請授信融資)為主。因此台商的融資管道主要透過母公司向臺灣銀行業者申請授信、利用貿易融資，或是向在中國大陸當地的臺灣銀行業者的子行或分行申請貸款融資，因此中國大陸產業的改革勢必會衝擊台商企業的經營，當台商經營不善而發生虧損或倒閉，臺灣的銀行業者勢必得面臨壞帳風險的增加，也間接提高臺灣的銀行業者在臺灣或中國大陸的經營績效。

再者，新興產業或戰略性產業在發展過程中，有許多技術或製程尚未成熟，未來能否成功仍屬未定之天，因而對銀行來說，授信風險升高。值得注意的是，在智能化的時代，有關於技術、專利或無形資產等在未來變得更加重要。因此，未來如何評估這些技術、專利或無形資產之價值，是銀行業者之重要課題。由於銀行業者對於新技術、新專利或無形資產之價值若無法準確掌握，對銀行業者之授信業務將造成影響。

不論從「十三五」規劃內容或是近來中國大陸官方提出的經濟發展文件，吾人皆可發覺中國大陸亟欲培養自己的供應鏈體系企圖<sup>10</sup>。事實上，隨著中國大陸在「十一五」規劃起強調自主創新後，當局便已投入大量資源扶持陸商建立經濟規模，加速當地產業快速發展。加以中國製造 2025 的政策重點，在於將其製造業由「大」變「強」，形成更大的競爭壓力。隨著紅色供應鏈的崛起，未來三至五年對臺灣產業形成重大威脅是不可否認的事實。短期內，恐將直接衝擊臺灣中間財出口，使兩岸產業競爭加劇，並造成臺灣相關人才外流。長期間，一旦中國大陸供應鏈建置完整，並配合其「走出去」戰略發展成功，將影響臺灣在國際分工體系佔有的位置。

不可諱言，中國大陸的本地產業，早已由十年前臺灣的下游市場，逐步向上整合，成為臺灣新一波競爭壓力的來源，自鋼鐵、太陽能板、發光二極體(LED)開始，目前石化產品及面板已成為中國大陸著手進口替代的重要產業，未來還將往半導體及電子產品整體供應鏈的整合組裝發展，對於臺灣而言，也將是當前亟須因應的重要關鍵。

從對外貿易的角度來看，臺灣出口到中國大陸金額占臺灣總出口金額的四分之一，臺灣今年前兩個月因為對美國出口大幅成長 11.3% 而緩和了出口較差的情勢，但是整體出口還是衰退 1.3%。針對新常態可能造成臺灣出口減緩的問題，除了以分散出口降低衝擊之外，也體現臺灣融入區域經濟整合，和洽簽自由貿易協定以降低關稅障礙的迫切性。

---

<sup>10</sup> 無獨有偶的，全球最大經濟體的美國也提倡製造業回流。

此外，中國大陸不但是臺灣重要的出口地區，也是臺灣企業海外設廠生產的重鎮，在中國大陸新常態調整結構、開放市場的過程中，臺灣在中國大陸優惠待遇將逐漸減少，不再具有優勢的台商，轉型升級、引進新產業，甚至退出市場，都將是臺灣產業一大考驗。因此，面對中國大陸新常態，政府應該面對臺灣產業升級的必要性，提倡創新，並且在中國大陸轉以服務業為主的新常態之下，協助臺灣服務業進駐掌握商機。

由於臺灣銀行業者目前在中國大陸已設立 26 家分行、3 家代表人辦事處以及 40 家其他類型分支機構，因此難以避免的，中國大陸產業結構的轉變及兩岸產業的競合消長，對於我國金融業的經營亦產生影響。觀察我國銀行業者在中國大陸之曝險額度可發現，隨著我國銀行業者前往中國大陸設立據點之數目日漸增多，隨之而來的風險亦日漸提高。根據中央銀行 2016 年 6 月發布之 2016 年第一季本國銀行國家風險統計資料，全體銀行業者 2015 年 3 月底跨國國際債權直接風險前五名依序為美國、中國大陸、香港、盧森堡與日本，其中對中國大陸直接風險為 432.47 億美元，排名第二，如【表 4-1】所示。回首近年來我國銀行業對於中國大陸之跨國國際債權餘額，已從 2008 年底的 34.8 億美元，上升到 2016 年第一季底的 432.47 億美元，七年多來成長約 11.4 倍。若依最終借款人國別重新歸類後的最終風險餘額更是高達 621.25 億美元<sup>11</sup>，排名高居第一。

---

<sup>11</sup> 最終風險餘額係指將跨國國際債權依最終借款人國別重新歸類後之國家別債權金額。

【表 4-1】本國銀行 2016 年 3 月跨國國際債權餘額前十大國家統計

債務國名稱		直接風險餘額 (千美元)	最終風險餘額 (千美元)
1.	美國	64,594,185	61,921,448
2.	中國大陸	43,247,316	62,125,149
3.	香港	34,812,401	20,671,786
4.	盧森堡	34,035,016	31,877,116
5.	日本	31,751,140	32,724,318
6.	英國	17,839,166	11,088,273
7.	英屬西印度群島	14,042,344	7,808,922
8.	新加坡	11,818,629	6,171,154
9.	開曼群島	11,674,487	8,978,085
10.	澳大利亞	11,151,724	9,100,535
合計		274,966,408	252,466,786

資料來源：中央銀行，本研究整理，截至 2016 年 3 月

另外，根據金管會公布國銀獲利最新統計，2016 年 6 月國銀大陸分行大幅虧損 9.3 億元，是自 2010 年底國銀登陸後單月最高虧損金額，主要是部分銀行對陸企發生逾放轉銷呆帳 7.8 億元所致<sup>12</sup>。上半年累計虧損 0.5 億元，相較去年同期稅前獲利 21.4 億元大幅減少 21.5 億元。而 2016 年 7 月國銀的中國大陸分行單月恢復獲利 3.3 億元，主要原因是人民幣匯率穩定，

<sup>12</sup>根據金管會 2015 年統計資料顯示，臺資銀行大陸地區分行之獲利，2015 年全年獲利僅為新臺幣 19.7 億元，較 2014 年衰退 45.8%，創下國銀 2010 年底登陸後首度獲利衰退，獲利減少主因為匯兌損失，若考慮 21 億元之匯損後，中國大陸分行 2015 年獲利仍是成長。

加上 7 月已無打銷呆帳的部位，而使稅前盈餘轉正。

目前值得關注的另一點，是中國大陸產能過剩之相關產業的企業普遍獲利不佳，導致壞帳率逐漸攀升，情況日益嚴重。根據瑞士銀行近期公布的研究報告指出，2015 年中國大陸鋼鐵、煤炭、水泥、造船、平板玻璃與電解鋁六大產能過剩行業之債務總額達到 8.7 兆元人民幣，其中鋼鐵與煤炭為大宗，總計未償付債務高達 7 兆元，4 兆元為銀行貸款，其餘為債券與影子銀行信貸。這些行業的整體債務潛在的壞帳率更高達 25% 至 30%，違約風險正在急速升溫<sup>13</sup>。另外，根據 BCG 之研究報告顯示，以煤炭、鋼鐵、平板玻璃與水泥等四大產業之有息負債合計 5.4 兆元，其中煤炭約 2 兆元、鋼鐵約 2.3 兆元、有色金屬約 0.7 兆元與水泥約 0.4 兆元。若壞帳率假設為 20%~40%，則未來不良貸款將達 1~2 兆元之譜，我國銀行授信予陸企不可不慎。

觀察近年外資銀行在中國大陸的發展，在大陸長期經營的外資銀行預估平均一年半才能增加一個營運據點，再加上中國大陸經濟景氣不佳，企業放款風險增加，以及中國大陸對於外資銀行的一些限制，對於臺資銀行的營運規模經濟以及獲利穩定度產生很大的負面影響。接下來我們彙整近期訪談國銀業者關於臺資銀行所面臨衝擊之看法。

### 一、臺資銀行在中國大陸經營普遍面臨之衝擊

人民銀行在去年(2015)進行數次降息，使其存放款利差變小，加上人民幣貶值，導致臺資銀行業者已經沒有套利的空間，因利差縮小造成海外跨境放款或匯兌業務的機會也減少。

中國大陸在金融系統上的投資已經超越臺灣，臺資銀行不管如何投資都處於跟不上的情況，如何在據點少的情況下達到一定的效益是我們該面

---

<sup>13</sup>黃欣，「陸 6 大產能過剩產業 壞帳率恐達 30%」，工商時報，2016 年 06 月 17 日。參考連結：<http://www.chinatimes.com/newspapers/20160617000129-260203>。

對的問題。臺資銀行在互聯網等創新金融也落後許多，不易與陸銀競爭。

臺資銀行據點較少、客戶規模有限，然在當地須投入的IT單位成本高，可能因此無法進行較前端的IT投資，建議臺資銀行可與各省既有的平台合作，解決此一問題。

跟著中國大陸政策走，例如中國大陸推動的「一帶一路」，主要做的是基礎建設，其特色為一個新的專案工程、期間長、初期沒有營收、金額大，臺灣雖然無法做，但可將資金放款給有接到這些工程的公司，如中鼎工程。中國大陸短期內恐不會讓臺灣進入亞投行，但冀望能憑藉與臺灣的地緣關係，讓臺灣企業帶動經濟不易起飛的福建等地。中國大陸現在重視特色產業，所以臺灣金融業者需具備某種程度的獨特性才能吸引客戶。

中國大陸經濟下行，是臺資銀行在中國大陸強壯體質的機會，根據經驗分析，若臺資企業持續與臺資銀行往來，等到中國大陸經濟情勢好轉，這些臺資企業就會成為臺資銀行的基礎，臺資銀行的體質會更為健全。

目前中國大陸為了防止資金外流過速以及因此而來的人民幣貶值，積極引進資金流入管道，對於外債的控制已逐漸放鬆，陸資銀行舉外債以前是需要報准，現在只需要事後報備即可，此對於臺資銀行資金的調撥上，較會有獲利的機會。

2016年10月1日開始，人民幣納入SDR貨幣籃子將正式生效，就變成第三大的儲備貨幣，再加上大陸一帶一路的發展，臺資企業有資金投資需求，而目前當地台商很難取得資金，在這部分臺資銀行應該是有發展機會的。

在實務上的常見問題則是，臺資銀行在中國大陸經營業經常是法律上可行，但經辦窗口卻會在收件後不進行後續作業，因此業務無法獲得批准。

## 二、臺資銀行在中國大陸經營所遭遇之業務面衝擊

較具規模的台商大多會選擇與中國大陸的中、農、工、建、交等五大銀行簽屬聯貸案，例如聯電的廈門 12 吋晶圓廠。有時即使臺資銀行想服務客戶也沒有機會，因為目標客戶的設定是業務面臨的挑戰，臺資銀行原本主要的業務應是對台商融資，不過如果銀行的業務人員都是大陸當地人，則因為不認識臺灣人，尋找的客戶也是大陸人。

近年來有幾個聯貸案出現了問題，例如陸企泉州索力鞋業聯貸案、中國旭光高新材料集團公司聯貸案及中國福斯特紡織聯貸，造成一些臺資銀行損失，因此挑選客戶時需要非常謹慎。

以前臺資銀行在中國大陸常強調我們擁有細緻的服務，但事實上，中國大陸市場和臺灣市場並不一樣。中國大陸擁有許多零售業務以及自製的產品，這與臺灣的代銷不一樣。因此到中國大陸發展時，不見得能複製相同的模式。當時間一久，我們看到中國大陸的推進速度越來越快，而我們的機會和優勢慢慢降低。服務方面，現在中國大陸推的是線上、線下結合，假如臺灣金融業者無法在這方面投資太多，會造成業務的發展受到限制。

中國大陸在銀行業務的開放限制較多，例如證券發行、貨幣經濟、資產管理目前仍是不開放給其他國家的銀行業從事的業務。中國大陸現在推的業務，例如汽車金融，臺灣銀行業者有申請，但似乎也沒有允許臺灣金融業者可以去做這部分。所以臺資銀行在中國大陸，能做的業務項目有限，高端企業多與外商銀行合作，因此經營能力就會有差別。臺資銀行的總資產規模小，跟其他陸資、外商銀行無法相比。

總而言之，中國大陸整體利差的大幅下滑，加上去產能、去庫存的政策指引，造成中國大陸本身 GDP 的下滑，對整個金融業造成的衝擊很大。

## 第二節 因應兩岸產業競合趨勢金融業可能發展的新機會

中國大陸與臺灣分別於 2001 年與 2002 年加入世界貿易組織(World Trade Organization; WTO)，正式入會後才為兩岸金融的互動開啟一扇大門。臺灣為了因應兩岸金融業的交流，在入會前一年(2001 年)即公佈《臺灣地區與大陸地區金融業務往來許可辦法》<sup>14</sup>，允許臺灣銀行業者赴大陸設立辦事處。接著兩岸於 2009 年又簽署「兩岸金融合作協議」與金融備忘錄(MOU)，臺灣的銀行業者即可依兩岸加入 WTO 的承諾在中國大陸設立分行，至此臺灣的銀行業者可以將辦事處升格為分行在中國大陸設點營運。由於中國大陸的經濟一直處於高速成長，帶動了金融市場的開放與改革，加上各項基礎建設、營運投資等重大資金需求，讓臺灣銀行業者也欲參與這塊金融大餅而要求臺灣金融主管放寬臺灣金融業者到中國大陸投資的限制。因此在 2010 年由金管會公佈「兩岸金融業務往來及投資許可管理辦法」，全面性規範臺灣的銀行、證券期貨與保險業者至中國大陸經營業務或中資銀行至臺灣設分枝機構。在同年(2010 年)的 6 月兩岸簽署「兩岸經濟合作架構協議」(Economic Cooperation Framework Agreement, ECFA)，將金融服務列入 ECFA 的早期收穫清單，真正讓臺灣的金融業者取得實質的收益。因此，在兩岸簽署 ECFA 後，臺資銀行開始在中國大陸設立據點(含子行、分行與支行)從事實質上的金融業務。在開放臺灣金融業至中國大陸設立分行後，臺灣銀行業者紛紛至中國大陸設點以搶奪金融市場的大餅。在龐大的金融資金需求下，臺灣的銀行業者在大陸的獲利更是直線成長(【表 4-2】所示)。

---

<sup>14</sup> 此法 2012 規已於 2010 年廢除，目前臺灣金融業者赴中國大陸投資事項則以金管會公佈的《臺灣地區及大陸地區金融業務往來及投資許可管理辦法》為規範

【表 4-2】臺灣銀行在大陸的獲利與其據點家數(2010-2015)

時間	稅前獲利	據點家數
2010	-	5 家分行
2011	2.04	6 家分行
2012	6.70	10 家分行
2013	20.29	11 家分行、3 家支行
2014	72.29	2 家子行、16 家分行、7 家支行、
2015	44.00	2 家子行、26 家分行、12 家支行

單位:億元新台幣  
資料來源：金管會、彭禎伶整理(工商時報)

中國大陸持續進行推動產業的調整升級，企圖跳脫製造附加價值不高的低端產業，期望攀爬至製造強國的地位，因此藉由計劃性的產業改革扶持國內產業轉型。加上近年來成立各種基金會大力補助重點產業的發展，強化產品的自製率，藉此政策扶持國內的弱勢產業，此舉使原本兩岸產業原屬上下游的關係產生變化，讓臺灣產業面臨前所未有的挑戰，迫使臺灣的產業須重新布局經營策略。其中又以本文前述的「十三五規劃」、「紅色供應鏈」與「中國製造 2025」三項國家型產業戰略，不論對臺灣的在地產業或是臺灣在大陸投資的企業皆影響甚鉅，間接影響臺灣金融業在兩岸的整體發展【圖 4-1】。



資料來源：自行整理

【圖 4-1】中國大陸產業政策影響臺灣產業發展的狀況

中國大陸力求產業轉型的同時，直接或間接衝擊臺灣產業的發展，臺灣產業目前正面臨對岸嚴峻的挑戰，但相對也帶給臺灣產業新的機會，迫使臺灣的產業加速改革提升技術產能，以維持高度的競爭力。臺灣的金融業者也當將此危機視為另一項新金融業務的轉機，積極配合臺灣產業的發展趨勢以及中國大陸的經濟政策走向，增加提升本身獲利的機會。

## 一、紅色供應鏈對臺灣金融業的機會

各國經濟成長的有利後盾，是擁有完整產業聚落與完善的金融體系支撐，臺灣的經濟發展歷程也不例外。臺灣先天上自然資源並不豐富，且人口少內需市場不大，但卻擁有高素質的勞動力，因此成就了今日臺灣以貿易導向為主的經濟發展。【圖 3-1】中顯示臺灣的消費與出口占 GDP 的比例。臺灣的出口比例從 2001-2015 年一直高過於民間消費的比例，顯示出口貿易對我國經濟貢獻的影響程度。因此，我國的經濟成長也一直深受進出口貿易的影響。【圖 3-2】中顯示臺灣在 2000-2015 年的經濟成長率與出口成長率呈現正相關，值得注意的是臺灣的進出口貿易長期仰賴中國大陸【圖 2-2】，紅色供應鏈的產業模式崛起，勢必影響臺灣產業的發展，也直接或間接影響金融業的經營。

### (一)、臺灣產業外移至中國大陸

紅色供應鏈係藉由中國大陸本身技術層次的提高，增加其產品或零組件的自製率，以達到「進口替代」，降低從國外進口的產品或零組件等。兩岸產業長期屬於上下游的關係，因紅色供應鏈的推動將造成臺灣的企業往中國大陸市場移動，再加上中國大陸目前的經商環境較附近國家落後【表 4-3】，也意味其環境改善的空間極大，臺灣產業移往內陸發展的利基有更廣的成長空間。面對未來產業外移的趨勢，臺灣金融業者應該更加積極配合產業的發展方向，以提高未來的生存空間。

【表 4-3】2016 年經商環境報告

國家	中國大陸	臺灣	香港	新加坡	日本	韓國
經商便利度	84	11	5	1	34	4
開辦企業	136	22	4	1	81	23
申請建築許可	176	6	7	1	68	28
電力取得	92	2	9	6	14	1
財產登記	43	18	59	17	48	40
獲得信貸	79	59	19	19	79	42
少數股東保護	134	25	1	1	36	8
繳納稅款	132	39	4	5	121	29
跨境貿易	96	65	47	41	52	31
執行契約	7	16	22	1	51	2
破產處理	55	21	26	27	2	4
資料來源：世界銀行、天下雜誌						

臺灣的企業欲進入中國大陸產業供應鏈的環節以確保在當地市場的供應關係，近年來紛紛在中國大陸投資設廠。因此，臺灣銀行業者對於這種態勢，可以將授信的重點放在持續提供在中國大陸設廠的臺灣母公司資金，以利提高臺灣母公司的研發能量並縮短研發時程。再者銀行業也必須藉此回頭思考其信貸是否過於集中於特定產業，以避免信貸風險的發生讓臺灣銀行遭受損失。

此外，由於十三五規劃意圖擴大中國大陸的內需市場，兩岸企業再次將目標鎖定中國大陸的內需市場。中資銀行配合紅色供應鏈與擴大內需市場政策，在信貸市場上更加著重於本地企業與台商企業的需求。臺灣企業原本就與中國大陸企業有緊密的上下游關係，因此臺資銀行可針對這些臺灣企業的母公司或是其在中國大陸投資的子公司、分公司等，加強提高與其金融往來的業務關係。

兩岸的 10 家銀行業者在 2014 年簽署《聯合授信業務合作備忘錄》，可作為未來兩岸金融業務的策略聯盟關係，為兩岸雙方企業提供銀行聯貸

的服務。臺資銀行可藉由與中國大陸的銀行對於中資或台商在中國大陸的企業發起聯貸案，銀行團的聯貸模式一方面可降低風險，二者藉由中資銀行得以開發在中國大陸的市場。此外，臺灣金融相關管監單位也應該順應發展趨勢，協助金融業者在金融法規的修改或是由兩岸透過政府正式溝通協商，共同為兩岸的金融市場打造完備的金融服務市場。

## (二)、中國大陸支持產業轉型

紅色供應鏈政策推行讓重點產業的升級改革受到中國大陸政府全力的支持。尤以中國大陸對半導體、光電、面板與通訊等四大產業扶植不保留餘力，對四種產業分別實施《國家集電路產業發展推進綱要》、《光伏發電建設實施方案》和《關於下達 2015 年光伏發電建設實施方案通知》、《2014-2016 年新型顯示產業創新發展行動計劃》與「寬頻中國」等國家戰略方案。中國大陸政府推行方案計劃的手段便是挹注大量資金提供產業研發，協助產業中處於較弱勢環節鏈提供各項資源，強化產業的供應鏈。同時也協助產業擴大中國大陸內部的市場。在中國大陸政府強勢的產業政策主導下，整體產業的競爭力也逐漸與臺灣的距離更近，某些特定產業甚至已超越許多。臺灣產業中技術門檻較低的企業則可能移至中國大陸，利用勞動大、交通運輸和在地化(近市場)的優勢維持發展空間。臺灣技術門檻較高較的產業(如中上游的 IC)，企業會加強其研發能量以創造產業的優勢，因此在研發投資上可能就必須藉由銀行的融資，擴大研發設備與人才培養以提高研發的能量。

銀行業可對於較大型的企業給予較優厚的貸款優惠，鼓勵企業研發提升在兩岸與國際的競爭優勢。一般而言大型企業的財務結構佳、相對經營能力也較好，並且也有較多的擔保品。因此銀行給予企業在投資上的融資優惠，一方面因為大企業有擔保品的提供，因此所面對的授信風險較低。此外，企業在研發上有所成果後即會再增加投資而再次向銀行貸款，銀行可從循環性的授信中獲得穩定的收益。同時，銀行貸款給大企業從事研發

投資時，貸款的金額龐大會減緩銀行的存款壓力並獲得放款的利息收益。因此，銀行業者應對臺灣較優勢的產業加以重視並積極合作，以提高金融市場的獲利。

對於規模較小但具發展潛力的企業，銀行對於其融資目前可能相當保守，因而喪失未來藍海市場的機會。因此銀行可以針對具有發展潛力的企業，與臺灣信用保證基金合作，分散融資的風險，同時也增加獲利的機會。此外，銀行業者未來可利用「夾層融資」的方式融資給有潛力的中小企業，讓銀行除享受融資的利息收益外，也同時獲得未來以一定價格認購借款企業的認股選擇權。

### **(三)、中國大陸品牌的崛起**

中國大陸近年來企圖創造自我品牌，併購國際大廠以提升企業產品的形象，並且藉由國際大廠技術的移轉提高產品的品質，逐漸形成中國大陸自己的產品品牌。臺灣處於中國大陸的產業鏈中，可藉品牌的優勢創造利多。例如中國大陸的手機銷售市場前四名皆為大陸品牌，在 2016 年的 BRANDZ 最具價值中國品牌前十名，其中又以華為的品牌價值最高，位於中國大陸所有品牌第七名，品牌價值更高達一百八十多億美元(見【表 4-4】)，這種利基使得臺灣廠商的聯發科、群創與友達等在中國大陸手機的供應鏈更加緊密並提高臺資的獲利表現。

【表 4-4】2016 年十大最具價值中國品牌

2016	品牌	類別	品牌價值
1	騰訊	科技	82,107
2	中國移動	電信服務	57,157
3	阿里巴巴	零售	47,605
4	中國工商銀行	銀行	34,276
5	百度	科技	26,849
6	中國建設銀行	銀行	19,720
7	華為	科技	18,501
8	中國農業銀行	銀行	16,239
9	中國平安	保險	15,624
10	中國人壽	保險	15,504

資料來源：維基百科、BRANDZ

臺灣企業仍可在中國大陸市場中取得一席之地，皆是憑藉其供應產品的品質具備相當的優勢，才得以成為中國大陸產品供應鏈的一環。這種依隨著中國大陸產業鏈的臺資企業也為臺灣的金融業帶來另一種商機。由於中國大陸的市場已是各企業兵家必爭之地，各企業惟藉本身的品牌優勢才得以生存，因此必須不斷地投入大筆資金從事研發。臺灣的銀行業者可透過在中國大陸的子行、分行等加強授信協助台商在內陸的研發，同時在中國大陸產業的轉型中，許多當地企業必然須調整其經營管理與技術升級的急迫性，臺灣的子行/分行可利用在產業結構調整的過程中，開拓中國大陸的市場，擴大客源以降低風險，亦可創造獲利的空間。同時，臺灣政府應放寬中國大陸金融業者在臺灣的業務限制，讓臺灣的金融業者以兩岸互惠方式得以在中國大陸的業務拓展上更具有彈性。

## 二、「中國製造 2025」給臺灣金融業的機會

在中國大陸改革開放後，全球各企業皆爭相到中國大陸投資設廠，一

方面享有低生產成本的競爭力、可直接獲得當地的生產資源，同時又享有直接面對 13 億人口的龐大內需市場。由於當時中國大陸的勞力素質低落、生產技術落後再加上各種法規不符合現代化的投資現況，許多企業皆將產品的產業鏈中無較高技術要求的環節移往中國大陸生產，低端的產業使得中國大陸只能生產附加價值低的產品，附加價值高的高端產業皆留在企業的母國發展。此外，低端的產業消耗大量的人力資源，但卻只帶來極小的邊際貢獻，更嚴重的是造成中國大陸極大的污染問題。因此，中國大陸政府冀望透過「中國製造 2025」的製造技術升級，強化製造的邊際效率，進一步加快產業的升級，全面朝向智能製造的發展。

### **(一)、中國大陸產業的研發能量提升帶給臺灣金融業的機會**

中國大陸在提升產業的研發能量時，許多當地的企業除了中央政府給予補助，讓中資企業得以順利將資源投入至製造上的改進，讓企業的生產效率提高、品質提升。然而台商在缺乏政府的支持下，其資金需求皆往往來自向銀行貸款，讓台商在資金籌措上處於劣勢，而無法即時提升生產技術的效率，喪失市場先機。但目前對台商而言在中國大陸取得資金是長久困擾台商的問題。一般而言台商融資管道為向臺灣銀行融資、向中資銀行融資和赴中國大陸資本市場掛牌上市籌資。

然而由於現實狀況，大多台商皆由臺灣母公司挹注資金。因此，臺灣銀行者應該善加利用目前的優勢，擴大對中國大陸市場的金融業務，為台商在企業的投資提供更便捷的金融服務，同時臺灣的銀行也藉由服務品質的優勢，爭取中資企業的融資以擴增在中國大陸的金融版圖。臺灣政府也應該積極協助提高臺灣銀行業者與台商的合作機會，利用中國大陸產業結構調整機會，讓台商與金融產業能同時在中國大陸市場深耕發展。

### **(二)、提高智慧型生產技術**

中國大陸積極往高端產業發展，將生產技術導入智慧科技，讓產品的

資源配置、生產過程、銷售末端等藉由智慧化的生產技術讓產品的起末端皆能符合效率，達到產品最適的效用。臺灣產業的優勢在於生產彈性大、客製化與智慧化的產業群聚。在面對中國大陸政府全力支持產業的轉型下，臺灣政府也積極提升臺灣的產業創新力，力求在創新產業帶領下使臺灣能更強化產業在國際的競爭優勢，在今年推出「五加二」創新產業，發展前瞻性的產業。這些創新的產業是否得以順利發展，除了臺灣政府的政策規劃(優惠條件)與法規修正(配合產業發展趨勢)，最重要的是產業創新所需投入的資金來源，而這些資金需求大多由金融體系授信提供。由於政府大力扶植創新產業的發展，預期這些產業藉由政府的支持而得以轉型成為國際性的領導產業。臺灣銀行業者可以針對「五加二」的創新重點產業，提供更加優惠與便利的金融服務，協助創新產業取得資金以利企業在研發的資本累積。此外，銀行業者亦可透過與信保基金合作以降低信授的風險。

### (三)、中資企業與國際大廠合作帶給臺灣金融業的機會

近幾年來中國大陸的企業為了加快獲得專利與提升生產技術，開始進行對國際型大企業的併購。例如中國化工集團收購瑞士農化集團先正達、海爾收購奇異(GE)的家電部門、海南航空收購全球最大電腦分銷商英邁公司。對於無法收購以取得核心技術的國際大廠，中國大陸政府則使用產業規範或政策手段迫使國際大廠與當地企業合作生產，例如高通與中國大陸中芯合作。這些併購手段皆顯示中國大陸產業轉型的企圖心。這些企業大廠在進行國際大廠的併購案也需大量資金挹注支援，開啟中國大陸的金融業者在大型融資業務的擴展方向。

因此，目前中國大陸的企業併購潮讓金融市場的資金需求增加，臺灣的金融業者必須看準這種情勢，擴大在中國大陸的市場業務以獲得更高的報酬。但由於國際大型併購案讓臺灣金融業者無法單獨承擔，同時又得面對可能的壞帳風險而喪失利基。因此，臺灣的銀行業者可以聯合臺灣的銀行成立銀行團，在第三地(如香港)設立子銀行，藉由共同合作的方式進入

中國大陸市場拓展內陸市場以分散單打獨鬥的風險。此外，銀行團由臺灣各家銀行聯合組成，能提高在中國大陸的金融優勢。由於子銀行在第三地設立，資金來源可從海外募集，不會對臺灣產業的融資造成排擠效果。利用第三地的子行再配合各家銀行在中國大陸的分行，可加快並提高臺資銀行在中國大陸的金融業務發展。

因此，在面對中國大陸與臺灣的產業競合趨勢，中國大陸政府在傾力扶植建立產業鏈的完整性之外，也積極協助當地企業在生產端的智慧化改革。面對中國大陸的國家性產業推升，並且由鉅資作為改革的後盾，臺灣的產業發展是個危機但同時也是轉機。臺灣政府與企業在面對中國大陸強勁推動產業革新時，臺灣政府應該更加積極協助臺灣產業的發展規劃，而臺灣企業也必須重新思考企業的發展目的。而臺灣的金融業者在面對兩岸產業的競合趨勢下，產生新的金融利基點，同時金融業者也必須檢視其兩岸金融業務的經營目標，甚至擴及全球的經營戰略布局。

### 第三節 我國金融業在兩岸產業競合中扮演角色之探討與 因應對策

中國大陸歷經十年磨一劍，從「世界工廠」轉型成為「世界市場」。過去，中國大陸生產的產品，象徵著價格低、品質低、檔次低。近幾年來，挾著國家資源的大量挹注，在全球四處併購以獲取關鍵技術或銷售網絡，甚至是品牌之所有權，促使中國大陸廠商之技術益發成熟與供應鏈體系漸趨完整，逐漸擺脫代工模式，建立起自有品牌，對我國產業與台商之威脅更甚以往。

對我國而言，未來臺灣製造業還擁有多少技術能量可以在全球舞臺上競爭與生存。技術能量是該問題之核心，不僅攸關我國未來產業之競爭力，更是國力是否能夠延續之關鍵因素。這個問題之解答，我們可從勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會共同發布的《2016 年全球製造業競爭力指標報告(Global Manufacturing Competitiveness Index, 簡稱 GMCI)》可窺知端倪。

在 2016 年的 GMCI 報告中指出，中國大陸目前仍居世界製造業最具競爭力的國家，美國次之，德國第三；但 2020 年後美國將重登首位，中國大陸居次，德國則維持不變。該報告亦指出，先進製造技術將虛實整合應用是未來競爭力的關鍵，尤其是先進技術、頂尖的預測分析、物聯網(IOT)、製造產品與製造工廠，加上先進材料的開發與應用，都是重要關鍵。

因為強勁的製造業可以帶動基礎建設的開發、創造大量的就業機會，並且可以有效提升整體與人均 GDP，進而促進經濟繁榮發展。值得一提的是，該份報告點出在製造創新項目，不僅彰顯一國製造業積攢之技術能量與創新之研發能力，更可視為一國國力的展現。此次調查，美德日毫無意外的囊括前三名，部分專家更直言中國大陸將在 2019 年在投資研發方面超越美國。

該報告點出幾項重點，依序說明如下：

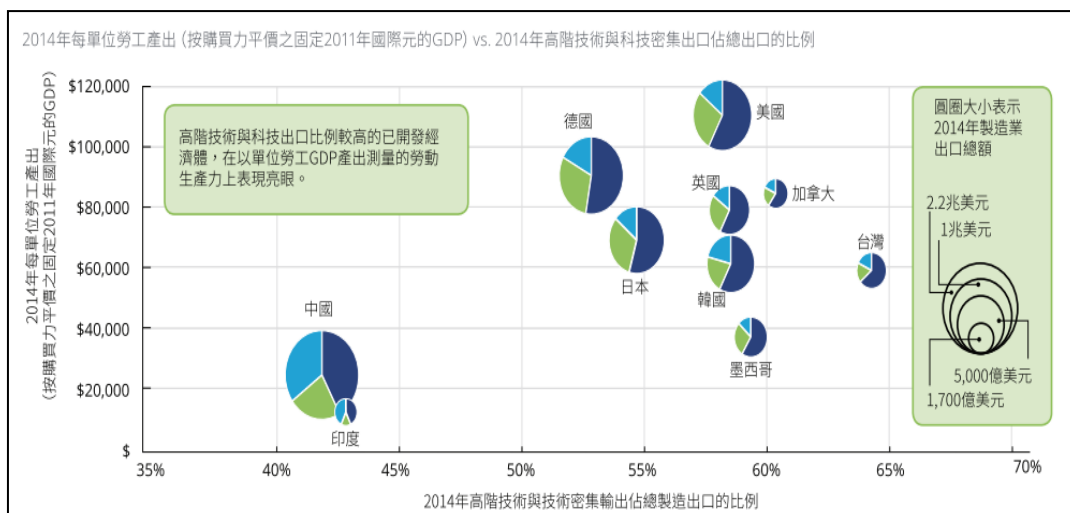
1、在全球工業 4.0 之浪潮下，美英日德近年來投注大量的投資在智能製造上，故排名明顯提升。最顯著的國家就是英國，在 2010 年的調查英國僅為 17 名，2013 上升至 15 名，2016 年則大幅躍進到第 6 名。

【表 4-5】全球執行長調查－2016 全球製造業競爭力指標的國家排名

排名	2016 年(當前)		2020 年(預估)	
	國家	指數評分 (100=最高,10=最低)	國家	指數評分 (100=最高,10=最低)
1	中國大陸	100	美國	100
2	美國	95.5	中國大陸	93.5
3	德國	93.9	德國	90.8
4	日本	80.4	日本	78.0
5	韓國	76.7	印度	77.5
6	英國	75.8	韓國	77.0
7	臺灣	72.9	墨西哥	75.9
8	墨西哥	69.5	英國	73.8
9	加拿大	68.7	臺灣	72.1
10	新加坡	68.4	加拿大	68.1
11	印度	67.2	新加坡	67.6
12	瑞士	63.6	越南	65.5
13	瑞典	62.1	馬來西亞	62.1
14	泰國	60.4	泰國	62.0
15	波蘭	59.1	印尼	61.9
16	土耳其	59.0	波蘭	61.9
17	馬來西亞	59.0	土耳其	60.8
18	越南	56.5	瑞典	59.7
19	印尼	55.8	瑞士	59.1
20	荷蘭	55.7	捷克	57.4

資料來源：勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會，《2016 年全球製造業競爭力指標報告》。

2、觀察【圖 4-2】，該報告將製造業出口區分為高、中、低階技術分類後，臺灣的整體製造業出口以高階技術與科技密集出口佔比約 64%，調查國家中，我國是最高的；而每單位勞工產出接近 60,000 美元水準，與韓國相近。另外，中國大陸在這兩個數據皆與我國差異頗大。換言之，中國大陸存在產品技術層次低且單位勞動力低等生產面問題。



註：深藍色為高階技術與技術密集製造出口；綠色為中階技術與技術密集製造出口；淺藍色為低階技術與技術密集製造。

資料來源：勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會，《2016年全球製造業競爭力指標報告》。

【圖 4-2】2014 年高階技術與技術密集輸出佔總製造出口比例

3、該份報告將各國製造業之重要統計資訊予以整理，請參見【表 4-6】。

從表中可知，臺灣在各項指標項目上之表現皆屬中上，不論是相較中國大陸或其他國家平均，臺灣的表現相當不錯。

【表 4-6】臺灣與中國大陸製造業之重要統計資訊

指標	中國大陸	其他國家平均	臺灣
2010 年至 2013 年製造業 GDP 的年複合成長率	8.6%	2.3%	4.0%
2013 年製造業 GDP 佔整體 GDP 的比例	29.9%	16.7%	29.2%
2015 年勞動成本(每小時美元)	\$3.3	\$18.7	\$9.4
2014 年製造業輸出佔總出口的比例	93.8%	60.2%	90.7%
2015 年企業稅的實際稅率	25.0%	25.3%	17.0%
2013 年每百萬人口的研究員人數 (聯合國教科文組織 UNESCO 資料)	1,089	2,852	5,995
2015 年個人可支配所得(美元)	\$3,549	\$14,910	\$14,480
2005 年至 2015 年間個人可支配所得的年複合成長率(美元)	16.3%	3.8%	2.7%

資料來源：勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會，《2016年全球製造業競爭力指標報告》。

4、該份報告並補充各國製造業之競爭力現況，本研究彙整於表【表 4-7】與【表 4-8】。觀察下表，中國大陸製造業之挑戰包括創新、經濟成長趨緩、勞動生產效率低落與法規成效不彰等。由此可知，中國大陸刻正推動之「供給側結構性改革」實為解決其國內產能過剩、生產效率低落、生產勞動成本增加等問題，故推行「去產能、去庫存、去槓桿、降成本與補短板」等核心任務，以期改善沉痾已久之生產面困境。觀察臺灣，最主要仍受到兩岸政治因素之影響，導致經濟情勢之不穩定。尤其是出口市場過度集中於中國大陸與香港，以及產業發展過度集中於電子資訊產業，造成我國產業發展嚴重失衡。

【表 4-7】中國大陸製造業之競爭力概況

項目	概況說明
製造業觀察重點	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 中國大陸是全球最大的出口國、世界第二大的進口國家。</li> <li>◆ 中國大陸在 2010 年取代美國，成為全球最大的製造國。然而，中國大陸在製造業產值方面仍落後美國。2013 年，中國大陸的製造業產值共達 1.76 兆美元，美國則達 1.82 兆美元。</li> <li>◆ 中國大陸是全球最大的汽車製造國，2014 年共生產 2,400 萬輛汽車及商用車，共佔全球總額的 26%。</li> <li>◆ 中國大陸出口的產品中 1/3 為低階技術與技術密集度低的產品，以及勞力密集與資源導向的製造業產品。相較之下，此類產品僅佔美國 2013 年出口總額的 14%。</li> <li>◆ 中國大陸主要輸出玩具、成衣、電氣與電子產品。同時，中國大陸也是世界最大的玩具製造國，中國大陸製造的玩具產品共佔全球總額的 70%。</li> </ul>
製造業者所具備的優勢	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>研發費用的增加：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中國大陸國內研發支出佔 GDP 比例從 2000 年的 0.9% 上升至 2014 年的 2%。具體而言，國內研發支出從 2000 年的 410 億美元增加至 2014 年的 3,447 億美元，有高達 700 倍的成長。事實上，中國大陸在研發上的支出僅次於美國。</li> <li>✓ 中國大陸所申請的專利數量，從 2000 年開始，每年以 31% 的年複合成長率增加，從原本的 579 件上升至 2014 年的 25,539 件。在專利申請數上，中國大陸僅次美、日兩國，位居全球第三。</li> </ul> </li> <li>◆ <b>先進的電子產品製造技術：</b>由於成本低廉，再加上政府的支持，中國大陸因此成為先進電子產品的製造中心，不僅累積了穩定的供應商來源，也吸引了來自世界各地的製造業者。</li> <li>◆ <b>中產階級的崛起：</b>中國大陸中產階級人口預計將在 2022 年達到 6.3 億人，</li> </ul>

	<p>中產階級佔都市人口的比例也將從 2000 年的 4% 躍升至 2022 年的 78%。隨著可支配所得的增加，中國大陸龐大消費者的影響力日深，國內市場的需求也將更為強勁。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>穩固的原料供應來源</b>：由於原料取得容易，加上中國大陸國內亦生產煤炭，製造業者所需投入的成本也相對較低。</li> <li>◆ <b>實體基礎建設</b>：Deloitte 調查指出，中國大陸在實體基礎建設上的競爭力更勝印度與越南等其他亞洲國家。</li> </ul>
<p><b>當前的挑戰</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>創新</b>：雖然中國大陸已制定智慧財產權保護的相關法規，但是法規是否確實執行卻仍有疑慮。根據全球智慧財產中心 GIPC 的排名，中國大陸在智慧財產權保護方面落後俄國等新興經濟體，但領先泰國、越南與巴西。</li> <li>◆ <b>經濟成長漸緩</b>：中國大陸的經濟成長率從 2010 年的 10.4% 下降至 2014 年的 7.3%，又在 2015 年滑落至 6.9%，來到 25 年來的高低點。漸緩的經濟成長率也將影響出口，出口成長率預計將從 2016 年的 6.3%，下降至 2017 年的 6%。在 1991 年至 2010 年的 20 年間，中國大陸的經濟平均每年有約 10.5% 的成長。</li> <li>◆ <b>勞動生產效率低落</b>：中國大陸目前積極地提高國內薪資。然而，Deloitte 調查指出，中國大陸勞工的生產效率也需隨工資的增加而有相應的成長。</li> <li>◆ <b>法規成效不彰</b>：世界銀行的報告指出，中國大陸在法規的制定與執行方面，遠落後於其他大型的經濟體。在世界銀行的百分比評分中，中國大陸僅得 42.6%，南韓有 79.9%、日本則為 83.5%，美國更高達 86.6%。</li> </ul>
<p><b>其他趨勢及重點</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>勞動成本增加</b>：中國大陸的勞動成本近年來不斷增加。製造業每小時平均報酬成本，在 2015 年增加 9% 至 3.30 美元。2005 年至 2015 年的十年間，中國大陸勞動成本的年複合成長率甚至超過 16%。相較之下，印度的勞動成本在同一十年間僅增加 7%，在 2015 年每小時約 1.70 美元。</li> <li>◆ <b>從投資為主轉為消費帶動的經濟成長</b>：中國大陸政府企圖將中國大陸從投資為主的經濟體轉型為以消費帶動經濟的國家。然而，消費佔 GDP 比例從 1952 年的 76%，持續下降至 2011 年的 28%，折合約 10.7 兆美元。未來十年的消費支出預計共達 67 兆美元，佔 2025 年 GDP 約 46%。</li> <li>◆ <b>一胎化政策鬆綁</b>：2015 年 10 月，鑑於人口紅利逐漸消失，中國大陸政府鬆綁了執行長達 30 年的一胎化政策。中國大陸擔憂的是，國家還沒富強，人口便已老化。2050 年時，中國大陸的扶老比可能為現在的三倍。</li> <li>◆ <b>經濟成長的「新常態」</b>：在十三五規劃的執行期間，中國大陸政府希望將經濟成長率維持至少 6.5% 的水準，這是中國大陸進 20 年來經濟成長最為遲緩的時候。與此同時，中國大陸政府也希望能夠協助約 7,000 萬人脫離貧窮，並計畫要加強投資鐵路建設、綠能發展、水資源保護，以及加速推動數位媒體。</li> </ul>

資料來源：勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會，《2016 年全球製造業競爭力指標報告》。

【表 4-8】臺灣製造業之競爭力概況

項目	概況說明
製造業觀察重點	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 臺灣起初是國外半導體產業的製造基地，現已成為全球發展與製造中心。</li> <li>◆ 2013 年臺灣製造業佔全國總 GDP 比例達 29.2%。</li> <li>◆ 臺灣產值龐大的電子業不但是出口主力，同時也是推動經濟的首要功臣。2015 年臺灣出口的電子產品工 956 億美元，約佔總出口額(2,805 億美元)的 34.1%。</li> <li>◆ 2015 年臺灣對中國大陸與香港的出口額共佔總出口額的 39.0%。</li> </ul>
製造業者所具備的優勢	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>較輕的稅務負擔：</b>臺灣最高的企業稅稅率為 17%。比起鄰近國家來得更低，在稅務上具競爭優勢。另外，臺灣為鼓勵外國人投資，推出了許多減輕稅務負擔的方案。</li> <li>◆ <b>具備高等教育誠度的人力：</b>2014 年臺灣在教育上的支出佔政府總支出的 20.1%。此外，根據世界經濟論壇(WEF)於 2015 年發表的全球競爭力調查，臺灣在「教育與訓練」項目評比上，於 144 個國家中名列第 12。</li> <li>◆ <b>品質優良的基礎建設：</b>臺灣是亞洲最早興建高品質的基礎建設的國家之一，擁有完全電氣化的國營鐵路系統、三座主要港口與兩大國際機場等多種基礎建設。</li> <li>◆ <b>為自由貿易港區的一環：</b>臺灣鄰近亞洲許多主要港口，提供製造業者地理位置上的重要優勢。另外，臺灣為吸引外資進駐，成立了國際商業港埠「自由貿易港區」。截至 2014 年底，已有 77 家企業通過授權進駐。</li> <li>◆ <b>高度的經濟自由：</b>全球經濟自由度指標指出臺灣由於不斷地進行體制改革、對商業貿易的開明態度、較低的企業稅率，又廢除創業最低資本需求的限制，因而在 186 個國家中脫穎而出，在經濟自由度上高居第 14 名。</li> <li>◆ <b>強勁的製造集群：</b>臺灣擁有全球最大的半導體製造聚落，在平面顯示器領域也有傑出的競爭優勢。</li> </ul>
當前的挑戰	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>出口高度依賴少數市場：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 臺灣雖然與西方主要國家保持密切關係，對東協以外國家的出口卻相對較少。</li> <li>✓ 2014 年，對美國的出口共佔臺灣總出口額的 11.8%，然而對中國大陸與香港的出口則佔 42.1%。又因為中國大陸經濟成長日趨緩慢，臺灣經濟高度仰賴中國大陸的情形著實堪慮。</li> </ul> </li> <li>◆ <b>人口出現衰退跡象：</b>低出生率—2012 年平均每家庭兒童人數僅 1.3；此外，日漸老化的人口亦不利於經濟長期發展。</li> <li>◆ <b>智慧財產權的保護不足：</b>雖然臺灣已從美國貿易代表署的觀察名單中除名，但臺灣對智慧財產權的保護仍是個潛在隱憂；2015 年 3 月國際智慧財產權聯盟甚至呼籲美國貿易代表署再度將臺灣列入觀察名單。</li> <li>◆ <b>缺乏自然資源：</b>臺灣缺乏重要的自然資源，所擁有的煤礦、天然氣與石</li> </ul>

	<p>油含量有限，不足以應付商業需求，因此必須進口多種能源與原物料，才能供應其龐大的製造業生產。</p>
<p>其他趨勢及重點</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ <b>兩岸關係的轉變：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 臺灣試著透過簽署兩岸經濟合作架構協議(ECFA)來改善與中國大陸(最大貿易夥伴)之間的關係。不過，臺灣為確保主權不受侵犯，對此協議採取較為折衷的謹慎辦法。</li> <li>✓ 即使政府採取了較為折衷的辦法，卻仍無法遏止反對聲浪。2014年3月，50萬名臺灣人(大多數是學生)集眾抗議 ECFA 下的兩岸服務貿易協議。</li> <li>✓ 儘管部分人士對與中國大陸往來抱有疑慮，然而臺灣若要促進兩岸的貿易交流，便必須與中國大陸維持穩定的關係。</li> </ul> </li> <li>◆ <b>自由貿易協定的不確定性：</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 除了臺灣已在2013年7月與紐西蘭簽定自由貿易協定，中國大陸仍對其他國家與臺灣訂立自由貿易協定持反對立場，企圖在經濟上孤立臺灣。</li> <li>✓ 過去臺灣曾向歐盟、美國、新加坡與馬來西亞等國展開有關開放自由貿易的討論；而今則試圖與菲律賓及印尼簽定雙邊合作協議，進一步地加強經貿上的合作關係。</li> <li>✓ 臺灣的官員不斷呼籲他國政治領袖支持臺灣加入跨太平洋夥伴協定(TPP)，一旦成為該協定的一員，臺灣便能與美國與新加坡等12國建立出口關係密切的商業生態系統。</li> </ul> </li> </ul>

資料來源：勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會，《2016年全球製造業競爭力指標報告》。

以下針對兩岸競合下相對具備優勢之產業進行瞭解，從中發現那些產業具有發展性，金融業者未來從事相關業務時可規避風險。由於產業類別眾多，本研究僅挑選最具代表性的電子零組件產業為例，。

### (一)、個別產業：電子零組件產業

劉佩真 (2015)認為中國大陸電子零組件之技術逐漸成熟，對台廠帶來莫大之影響與威脅，相形之下，台廠可獲得之政府挹注產業扶植力度亦不若陸資企業，各方面顯示台廠經營所面臨之考驗與挑戰日益嚴峻，可從【表 4-9】觀察得知。【表 4-9】為我國電子零組件業之影響評估，結果發現在短中長期之下，中小尺寸面板、電池模組、電聲元件等行業將面臨中國大陸紅色供應鏈之高度影響，所遭受之衝擊最大；LED 行業則在中長期之下，

才會遭受高度影響。半導體、大尺寸面板與光學元件產業在短期之下所受到的衝擊較為輕微，顯示這幾項產業我國之競爭力較高，仍保有技術領先優勢；惟中長期之下，所受影響程度為中等。

【表 4-9】紅色供應鏈對我國電子零組件業各環節的影響評估與因應對策

細項行業	主要影響	政府或廠商因應對策	對整體產業的影響評估
半導體	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 初期對我國手機晶片、二線封測領域已有所衝擊</li> <li>2. 中國大陸紫光集團擬購併 Micron，將牽動我國 DRAM 產業的發展</li> <li>3. 對岸半導體業者大舉挖角，已使我國面臨人才流失的危機</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 經濟部將催生半導體產業發展策略諮詢會議</li> <li>2. 臺灣半導體協會提出產學合作計畫，期望業者、政府每年各出資新台幣五億元經費進行育才大計</li> <li>3. 半導體界期望行政院能支持企業留才的緩課稅工具，以增加留住人才的誘因</li> <li>4. 我國半導體業者將持續擴大高階製程技術領先的優勢</li> <li>5. 我國半導體業者加強與對岸業者的合作，擴大中國大陸布局，以求在日漸壯大的中國大陸半導體市場保有一席之地</li> </ol>	短期：輕度影響 中長期：中度影響
面板	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中小尺寸面板：產能擴增過快，造成產業嚴重供過於求，我國廠商陷入虧損困境</li> <li>2. 大尺寸面板：中國大陸面板自給率提升，我國訂單逐漸流失。中長期而言，將影響產業供需，促使廠商營運轉趨艱困</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 透過策略合作或交叉持股方式，建立與中國大陸面板或終端廠商的合作關係</li> <li>2. 透過產能利用率的彈性調整，維持產業秩序</li> <li>3. 產品組合的有效調整，藉此推出差異化產品</li> <li>4. 積極發展車用面板、超大尺寸等多元應用產品</li> </ol>	中小尺寸面板：短中長期均高度影響 大尺寸面板：短期為輕度影響，中長期轉為中度影響
LED	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一般家用 LED 照明燈具代工訂單重心將逐漸轉移至中國大陸</li> <li>2. 中國大陸代工訂單的取得以及技術逐漸提升，全球市佔率逐漸與臺灣接近</li> <li>3. 對臺灣的進口值成長動能明顯走緩</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 虛擬垂直整合將是未來臺灣 LED 業者必要的策略選項</li> <li>2. 積極發展品牌、利基照明等差異化產品，強化競爭利基</li> </ol>	短期：中度影響 中長期：高度影響
電池模組	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 中國電池模組廠商迅速切入智慧型手機與平板</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 產官學界持續研發新一代電池材料與電池</li> </ol>	短中長期：高度影響

	<p>電腦供應鏈，我國電池模組廠商的優勢已受侵蝕</p> <p>2. 觀察 Apple 訂單流向所導致兩岸電池模組業者的營運表現差異，可發現彼此消長態勢頗為明顯</p>	<p>2. 行政院核定「電動車發展及策略行動方案」，臺灣電池協會則制定電動二輪車鋰電池安全標準與共通規格，均有助於電池模組業者拓展動力用電池市場</p> <p>3. 政府設立儲能示範場域可讓國內電池模組業者獲取技術驗證實績</p> <p>4. 業者藉由擴充高階產品的產能與開拓新產品線以提高競爭力</p>	
<b>連接器與電聲元件</b>	<p>1. 技術層次較低、與中國大陸連接器廠同質性高的產品遭到取代</p> <p>2. 我國手機用電聲元件競爭力已落後於中國瑞聲科技、歌爾聲學，國際地位亦下滑</p>	<p>1. 多元化佈局工業、醫療、汽車、綠能等利基型應用，降低對NB的依賴，或與中國大陸連接器業者結盟、打進中國大陸品牌供應鏈</p> <p>2. 調整產品組合，擴大非手機應用產品，改變客戶結構</p>	<p>連接器短中長期：輕度影響</p> <p>電聲元件短中長期：重度影響</p>
<b>被動元件</b>	<p>1. 短期對傳統規格元件影響較為直接</p> <p>2. 中國大陸被動元件加強上游關鍵原物料研發製程，對於我國廠商經營將成隱憂</p>	<p>1. 我國被動元件廠商朝向產品多元化佈局，擴大高單價與利基規格元件出貨比重</p> <p>2. 我國被動元件廠商調整海外各地區產能配置以達最適生產，藉此降低生產成本</p>	<p>短期：輕度影響</p> <p>中長期：輕度影響</p>
<b>光學元件</b>	<p>1. 短期對於相機模組、二線光學鏡頭領域造成衝擊</p> <p>2. 中國大陸光學鏡頭逐步跨入中高階鏡頭領域發展，未來將逐步挑戰我國在此領域的主導地位</p>	<p>1. 我國光學元件廠商調整產線配置，將產線移回臺灣，避免人才與技術外流</p> <p>2. 我國光學元件廠商持續強化中高階產品與技術的研發，並積極跨足其他利基型領域應用，優化產品結構</p>	<p>短期：輕度影響</p> <p>中長期：中度影響</p>

資料來源：台經院產經資料庫整理，2015年7月。

## (二)、整體

依據2013年臺灣經濟研究院所做兩岸產業分析報告<sup>15</sup>指出，臺灣與中國大陸在產業競爭態勢下，中國大陸在大多數產業之產品逐漸取代我國，在此發展下，過去我國曾引以為傲的電子零組件產業、機械產業、電腦、

<sup>15</sup> 臺灣經濟研究院(2013)，「中國大陸產業結構調整對臺灣經濟之影響」，國家發展委員會。

電子及光學製品業等，多數臺灣產業現已漸居下風。由於中國大陸市場龐大，國際大廠無不搶入當地市場，深懼無法占得先機；再加上其政策干預市場，使用各種產業補助、產業扶持基金與實施產業進口替代等政策，造成我國台商及產業之利基消失，不僅在兩岸競合態勢下，臺灣出口產品出口優勢喪失，加上對中國大陸市場形成過度依賴，導致中國大陸經濟下行，對我國經濟造成莫大影響與衝擊，致使我國產業逐步空洞化與在國際市場邊緣化之危機。

【表 4-10】中國大陸產業結構調整下臺灣受影響之製造業

		進出口偏向	
		進出口偏向<0	進出口偏向>0
兩岸 相對 替代 比率	相對替代 比率<0	甲型態(中國大陸需求上升，臺灣取代中國大陸)	乙型態(中國大陸產業為出口傾向，臺灣取代中國大陸)
		藥品製造業、化學材料業	電力設備業、菸草製造業、金屬製品業
	相對替代 比率>0	丙型態(中國大陸依賴國外進口，在國際市場上為中國大陸取代臺灣)	丁型態(中國大陸產能提高出口擴張，且中國大陸在國際市場上也取代臺灣)
		飲料業、木材製品業、紙及紙製品業、石油及其製品業、化學製品業、基本金屬業、電子零組件業、汽車及其零組件業、鋼鐵軋延及擠型業、鋼鐵伸線及其他基本金屬鑄造業	食品業、紡織業、成衣及服飾業、皮革、毛皮及其製品業、印刷業、橡膠製品業、塑膠製品業、非金屬礦物製品業、電腦、電子及光學製品業、機械設備業、其他運輸工具業、家具業、其他金屬加工處理業、螺絲螺帽及鉚釘業、金屬線製品業

資料來源：臺灣經濟研究院 (2013)。

### (三)、我國銀行業者所扮演之角色與因應對策

根據財務經濟學理論，基於資金供需雙方資訊不對稱(Information Asymmetry)所帶來的成本與各種代理問題，某種程度上企業在面臨資金需求時的融資資金成本，亦會反應信用風險之外的其他成本。職是之故，

Meyers and Majluf (1984)提出融資順位理論(Pecking Order Theory)，企業在選擇融資模式時，會先從成本高低進行考量，是以對融資決策有其順序上的偏好，首先偏好透過內部資金(諸如保留盈餘)進行融資，規避各種發行成本(Flotation Cost)以及揭露企業財務資訊的潛在成本；當內部融資來源使用完畢後，企業才會選擇使用外部資金，而使用外部資金的先後順序依序則為負債、可轉換證券、特別股，以及普通股。

在實務上，套用在臺灣中小企業為主的產業界裡，尤其是前往中國大陸發展的企業，亦可看到這樣的融資模式安排。一般企業在面臨資金需求時，首先會傾向於向臺灣的母公司自有資金融通或企業主自有資金支應，其次才是向銀行借貸(通常又傾向透過母公司或企業主的關係先找尋臺灣的銀行業進行資金融通)，最末才是對外部人士進行新股東權益募資。

### 1、銀行業者之角色

金融業作為現代經濟之核心任務，乃貫通實體經濟所需之資金需求，對經濟發展產生推進的作用。爰金融對一國實體經濟活動之重要性，如血液之於人體。在兩岸產業高度競合關係之下，如何讓我國產業界獲取所需之金融支持，可謂是相當重要的工作。廠商在經營過程中因營運需求、擴增廠房、提升產能等方面，皆需要金融業之支持。

根據陳德昇 (2013)調查珠江三角洲、長江三角洲和福建等台商聚集之地區，進行問卷調查，一共回收 81 份有效問卷。其中有一項調查結果頗令人關注，其乃針對臺資企業在中國大陸生產經營所依賴的融資管道進行了解。觀察在中國大陸完全沒有貸款的企業共有 47 家，所占比例為 58.02%；與中國大陸銀行貸款進行融資(比例超過 60%以上)的臺資企業共有 18 家，所占比例為 22.22%，換言之，有將近五分之一的臺資企業利用中國大陸銀行作為主要的融資管道；剩下的 16 家臺資企業則是透過向臺灣母公司請求支援與臺灣外資銀行貸款以解決資金問題，所占比例為 16.2%。另外，表中亦可發現 81 家樣本公司當中有 22 家企業是完全依靠臺灣母公司的支

援為主，所占比例高達 27.16%。

總結來說，臺資企業若有資金缺口時，往往透過母公司挹注其資金需求，並未透過金融仲介機構。這樣的結果透露，臺資企業與臺資銀行之間的連結是否出現問題，抑或主要是因為在中國大陸存在「融資難、融資貴」，資金主要流向國企、央企或其他大型企業，造成中小微企業資金取得不易，資金錯配的問題相當嚴重，造成當地融資成本相對較高。另一方面，這些臺資企業大多為中小企業為主，母公司恐無法長期提供金流資助，勢必需要銀行業者之奧援。因此，如何提供臺資銀行所需之金融支持，從此調查結果發現，臺資銀行業者仍有許多亟待開發之客源。【表 4-11】為臺資企業各種融資管道所占比例之統計表。

【表 4-11】臺資企業各種融資管道所占比例之統計表

向中國大陸銀行 貸款比例(%)	向臺灣母公司 請求支援(%)	台外資銀行 貸款(%)	企業數(家)	所占比例 (%)
0	0	0	10	12.3%
	0	100	5	6.2%
	20	0	1	1.2%
	50	50	5	6.2%
	60	40	1	1.2%
	70	30	1	1.2%
	90	10	2	2.5%
	100	0	22	27.2%
5	0	0	1	1.2%
10	50	40	1	1.2%
	60	0	1	1.2%
15	-	-	1	1.2%
20	60	20	1	1.2%
30	0	70	1	1.2%
	20	50	1	1.2%
	30	0	1	1.2%
	50	10	1	1.2%
	-	20	1	1.2%
	70	0	1	1.2%
	-	-	1	1.2%
50	0	50	3	3.7%
	50	0	1	1.2%
60	10	0	1	1.2%
	40	0	1	1.2%
70	0	30	1	1.2%
	30	0	1	1.2%
80	0	20	2	2.5%
90	0	10	1	1.2%
100	0	0	11	13.6%
合計			81	100.0%

資料來源：陳德昇 (2013)。

## **(二)、銀行業之因應對策**

### **1、策略面向**

#### **(1)、銀行業者應尋找利基型產業或具未來性產業，可避免授信品質遭受影響**

根據中國大陸「十三五」規劃下，中國大陸已出現旅遊、文化、優育、健康與養老等五大幸福產業，這些產業不僅可帶動內需消費市場之成長，亦促進消費升級。在透析「十三五」規劃與「2016年中國大陸政府工作報告」後可知，中國大陸未來建造以生態環境為核心的「美麗中國」、以人民健康為依歸的「健康中國」與以人民安全為福祉的「平安中國」為目標。「美麗中國」背後涉及環境保護、新能源、節能產業、精緻農業；「健康中國」則以生技醫療、養老照護、幼兒養護、醫療藥品與器械等有關產業；「平安中國」則包含養老制度、急難救助等有關產業。再加上與大智移雲有關的「互聯網+」產業，以及「中國製造 2025」積極推動的智能製造等十大重點產業等，皆是未來中國大陸欲積極推動的重點產業。

綜合上述可知，中國大陸不斷地提升其產品之品牌與質量，完善其國內產業鏈之上中下游，創造價值鏈之關鍵地位。台商若能切入中國大陸供應鏈之關鍵位置，積極布局相關產業，以佔得先機。臺資銀行在面對兩岸產業競合關係下，應關注未來中國大陸之利基產業，在徵授信時應多加留意，則可享受新興產業之成長紅利，另一方面亦可避免授信品質遭受影響。

### **2、業務面向**

#### **(1)、擴大專案融資之規模，以協助產業獲取所需金融資源**

在製造業智能化之全球趨勢下，未來產業在發展擴張階段，銀行可透過專案融資的方式，提供產業推動智能化之金融所需。由於兩岸產業競合趨勢下，較快速的作法，將現有商業銀行服務模式加以擴大，鼓勵商業銀

行推動相關業務。換言之，我國銀行業者應擴大專案融資規模，或透過與中小企業信保基金相互合作，可替臺資企業獲取更多的金融資源，

### **(2)、建構跨境供應鏈金融之發展，利用供應鏈中上下游之關係達到金融服務**

中國大陸之供應鏈體系龐大且陸資企業對資金需求殷切，加強與當地大型製造業廠商合作，參與其供應鏈金融服務。以鴻海為例，其已於 2016 年 6 月宣布，其供應鏈金融已於今年上線。主要由旗下六家金融服務公司的富中富網貸平臺主導全局，一旦經過申請核准加入其零組件供應鏈會員後，則可以進行貸款。鴻海的優勢在於對供應鏈上下游廠商之信用、接單、貨物品質、管理階層操守應有適度了解與掌握，不僅可有效降低放款風險，亦可協助供應鏈內企業之融資問題。

反觀臺灣，如何建構長期且有效的籌融資管道，是產業發展能否成功的重要關鍵。透過供應鏈金融之建立，是一個可行的解決方式。銀行可積極切入我國相關產業之供應鏈或產業聯盟組織內，以有效且立即方式為產業提供金融服務。例如，近期「航太產業 A-Team 4.0 聯盟」會員中有 12 家金融機構加入，是相當好的切入點。

### **(3)、建置陸資企業徵信系統與風險預警機制**

臺資銀行之業務機會不僅止於台商企業，亦包含陸資企業。由於中國大陸之徵信系統事實上並不完善，與臺灣聯徵中心水準尚有一段差距，加上中國大陸經濟持續下行，陸資企業倒閉時有所聞，使臺資銀行在陸曝險程度日益上升。有鑑於各家臺資銀行並無充足人力與物力發展中國大陸企業徵信系統，我國應該研發建立中國大陸企業徵信系統，協助臺資銀行降低其經營風險，避免類似像福建泉州索力鞋業騙貸案的發生。

### **(4)、善用全口徑跨境融資等政策，扮演集團母公司資金供給角色**

我國臺資銀行可透過全口徑跨境融資政策，協助企業解決融資問題，

金融機構可扮演母公司資金供給角色。對於企業和金融機構而言，在全口徑跨境融資之下，可透過境內、境外兩個市場融資，利用不同的利率和匯率降低成本，增加收益。在新政下，企業和金融機構可根據匯率和境內外資金成本情況到境外融資，在限額內可不再需要事前審批，可有效降低融資成本，改善中小微企業以往「融資難、融資貴」的問題。

### **(5)、銀行業者應加強人民幣跨境貿易結算**

兩岸經貿往來頻繁，常因鉅額之貿易量，造成匯款量之需求是不爭的事實。然而，台商以人民幣進行結算之比重仍低，應有成長空間。國內金融機構可積極協助台商將人民幣貿易結算與人民幣資金調度相關業務移回臺灣，可為臺灣離岸人民幣市場提供穩定與大量之人民幣資金來源，國內金融機構亦可因此衍生相關之人民幣業務機會，諸如進出口融資、信用狀、商業貸款、匯率避險交易及資金管理等，創造相關商機。過去金管會也大力推動以人民幣作為兩岸貿易結算貨幣<sup>16</sup>，規避以往企業因收支貨幣不同所產生之匯率波動風險，減少外匯交易成本，同時亦可提高台商之國際競爭力。事實上，使用人民幣結算搭配遠期外匯操作，可降低營業成本，故提高人民幣進行跨境貿易結算，對台商而言是一個可行的選擇，對臺資銀行業者而言，則是另一個商機所在。

## **3、風險管理面向**

### **(1)、我國產業結構過度集中，銀行業者須注意放款部位是否集中在特定產業**

觀察亞洲各國出口至中國大陸市場之產業結構，我們發現臺灣與南韓兩國過度傾斜於資訊電子業，而臺灣情況更甚於南韓，亦印證現在中國大陸經濟下行，對外需求下降，故進口資訊電子產品減少；以及紅色供應鏈

---

<sup>16</sup> 人民幣貿易結算與定價可為參與雙邊貿易的企業降低匯率風險與交易成本，尤其與中國大陸同時具有進口和出口業務的關聯企業獲益最高，他們與中國大陸的出口和進口都使用人民幣，就可消除對外貿易的大部分匯率風險(只須對其差額進行避險)並減少外匯交易成本。

崛起，其產業鏈自主製造能力之提升已漸趨明顯。此外，金屬機電業呈現銳減之態勢，化工與民生工業亦然。對照日本，發現其產業佈局較為平衡、分散，故反映在其出口與中國大陸經濟發展興衰之關聯性較低。【表 4-12】為亞洲主要國家出口至中國大陸市場之產業結構。

更進一步來說，過去我國產業政策主要集中在電子產業，政府亦鼓勵銀行業者提供資金供應其需求。一旦產業景氣下行或競爭力下降，可能導致銀行產生大量呆帳，例如過去我國的面板產業、DRAM 產業等。因此，銀行業者授信部位過度集中在某些特定產業上，造成授信風險過度集中。以現今中國大陸刻正推動供給側改革或是國企改革，該相關產業之融資政策就必須多加注意。

【表 4-12】亞洲主要國家出口至中國大陸市場之產業結構

國家 時間	日本				南韓			
	金屬機電業	資訊電子業	化學工業	民生工業	金屬機電業	資訊電子業	化學工業	民生工業
2000 年	39.7	31.95	17.89	10.46	22.06	22.52	42.7	12.72
2005 年	42.17	34.17	18.04	5.62	22.52	48.05	25.39	4.04
2010 年	48.94	28.83	18.3	3.93	21.34	52.23	23.74	2.69
2015 年	41.09	33.94	19.67	5.3	16.86	60.69	19.96	2.49
國家 時間	臺灣				東協五國			
	金屬機電業	資訊電子業	化學工業	民生工業	金屬機電業	資訊電子業	化學工業	民生工業
2000 年	31.58	27.31	28.28	12.83	11.83	41.92	29.93	16.32
2005 年	19.93	55.36	19.98	4.73	8.68	62.96	21.03	7.33
2010 年	12.75	63.06	20.27	3.92	10.25	54.47	26.83	8.45
2015 年	9.00	74.17	13.17	3.66	10.68	51.37	27.22	10.73

資料來源：日、美、歐、中、東協五國進口貿易磁帶，臺經院整理。單位：%

## (2)、加強風險管理意識

由於金融業的經營方向通常會配合政府所推行的政策而走，可能導致金融業者的金融服務集中於少數產業或少數國家而提高風險程度。因此對於海外授信的風險的管理，金融業者除了配合政府的產業政策外，同時也必須將當地的總體經濟、產業政策、政治穩定度等各項因素列為評估風險

的因子，同時應著重於當地主管機關的法規，依不同的產業/企業的授信限額制定借款政策，將海外的授信與投資列入臺灣總行的信用風險集中度限額。

例如以台商眾多的珠三角經濟區為例，在2015年已有不少的企業倒閉，以勞力密集的家具、電子、紡織、玩具、LED、陶瓷、紙品包裝等產業受害最深。這些企業的倒閉潮藉由供應鏈的節節相扣下可能使相關上下游廠商的資金斷裂，誘發另一波的倒閉風潮。位於珠三角的東莞，台商在東莞的經貿發展全盛時間曾超過六千家企業，但至2015年已縮減至四千多家。這些現象應是臺灣銀行在面對台商的融資時所必須關注的重點項目。

尤其目前中國大陸正進行產業結構的調整，這些政策的實施必定影響台商的經營，也間接衝擊臺灣的金融業者。因此，對於中國大陸或海外的授信業務的擴展時須更加謹慎。因此，本研究認為臺灣銀行業者對中國大陸的管理風險方法為：在融資業務的服務上，應以短期貿易融資為主；就授信的型態上，透過銀行聯貸的方式將風險分散；由於銀行對於台商的徵信較易，因此融資服務對象應以台商為主；就台商的擔保狀況則以主要銀行開立的擔保信用狀(Stand-By L/C)為主，並且在授信的對象或所使用的資源上，應以報酬高的案件為主。除了事前授信的作業須完備，授信後的管控也極為重要。臺灣金融業者應當利用年度審核與預警機制，同時應該定期訪查客戶以瞭解其經營的狀況，做有效的事後控管，立即掌握控信戶客的風險程度。

除了金融授信業務的風險管理力道加強外，金融人才的培育也是極為重要的一環。因此，在培育金融人才的首要重點是讓這些儲備人才瞭解兩岸的金融業務與法規，並且應該加強與客戶的互動，藉由Know-Your-Customers(KYC)的方式不斷地強化與客戶的緊密關係以擴大客戶群，以隨時獲得客戶的風險變化，降低風險的發生。

近年來臺灣的經濟成長不如預期，因此許多臺灣的金融業者擴大在海外(包括中國大陸)的金融業務。臺灣銀行業者應採取受信集中度限額管理，依風險較高的國家、地區或產業，訂定該國家、地區或產業的海外暴險佔全部海外總暴險的控管機制，同時也必須將風險較高或暴險額度已將達限額預警門檻的國家、地區或產業進行更慎審的評估，才能有效控管金融風險。

全球目前各國皆在提升產業製造能力，而臺灣為提升智能化之發展，相關的新興產業或戰略性產業皆需要金融支持。未來兩岸產業皆需要大量的資金融通，銀行業者將扮演關鍵性的角色。在此趨勢下，勢必造成一波企業「汰弱留強」之變動，銀行業者亦可能間接受到衝擊，影響其資產品質與授信業務。

另一方面，新興產業或戰略性產業在發展過程中，有許多技術或製程尚未成熟，未來能否成功仍屬未定之天，故對銀行來說，充滿授信風險。值得注意的是，在智能化的時代，有關於技術、專利或無形資產等在未來變得更加重要。因此，未來如何評估這些技術、專利或無形資產之價值，是銀行業者之重要課題。由於銀行業者對於新技術、新專利或無形資產之價值若無法準確掌握，對銀行業者之授信業務將造成影響。

## 第五章 結論與建議

### 第一節 研究發現

臺灣在 2016 年推動智慧機械產業推動方案，其主要為整合各種智慧技術，藉由大數據以提高製程估障預測率、精度補償、自動化生產等高度智慧化生產，建構智慧生產線，透過網聯網技術快速連結終端消費者的需求，並即時提供個人化的服務，形成物聯網製造服務的生態系。此外，中國大陸亦於 2015 年實行「中國製造 2025」經濟戰略，鎖定以通訊技術、智慧機械、航空科技等十大重點領域，其目標是將目前的「製造大國」的產業生態推向與歐美日等國平行併肩的「製造強國」。兩岸之間各自求內部的產業轉型發展，期望產業的競爭力能與歐美日強國併列。由於兩岸間的產業部分屬於上中下游的合作關係，部份則屬於競爭關係(如半導體產業)，因此兩岸產業的競合趨勢日益明顯。

長期以來臺灣將中、上游零組件銷往大陸市場，是出口的核心命脈，若大陸進口替代有能力自製原本仰賴自臺灣進口的產品，勢必會減少對臺灣生產之中上游零組件的採購金額，進而影響臺灣的出口表現與工作機會。據 2013 年的臺灣出口貨品結構，包括資訊通信產品、光學器材，受到中國大陸推動產業供應鏈「在地化」的影響較高，出口相對疲弱。機械、基本金屬及塑橡膠製品等產品受大陸進口替代及產能過剩等影響亦大。由於電子零組件採購的當地化，外商將被迫與中國大陸企業（尤其是地方的代表性企業）合作，方能進入「屬地主義」氛圍濃厚的地方政府採購市場。

兩岸半導體產業近年來處於競爭，但因為中國大陸 IC 設計比臺灣晚起步且設計能力較差，中國大陸的企業透過購併國際 IC 大廠取得技術授權提升技術，技術提升有限，將使中國大陸在 IC 設計和技術成長無法滿足市場多變的需求。臺灣也因可能畫地自限使半導體業者失去全球市場而喪失全球領導地位。因此如果兩岸的半導體產業能合作共同開擴市場以提高全球對 IC 需求。兩岸以專業分工模式，由臺灣做高階 IC 設計、高階整

合和技術授權，中國大陸則做後段設計、模塊整合、封裝測試等，取代兩岸的產業競爭，走向兩岸雙贏的局面。

精密機械以工具機為代表。目前中國大陸經濟進入新常態，下游處於轉型升級中，工具機行業也將隨之發生顯著變化。數控工具機和機器人是製造業轉型升級的重要產品，是大陸的戰略產業之一，雖然工具機整體行業將低速成長，但中高端產品未來將持續保持強勁的成長狀態。台商在技術實力、企業管理能力等方面具有獨特的優勢，大陸工具機行業有大量的商機可挖掘。台商進入大陸工具機市場有三個方向：一是利用台商的產品優勢，以貿易方式開發大陸市場；二是發揮台商的技術、資金及管理優勢，深耕大陸市場；三是紮根大陸市場，以大陸為腹地，開拓國際市場。

綠能發電方面，乾淨高效發電設備將成為中國大陸發電領域之主流技術。預計到 2020 年，常規水電裝機達到 3.5 億千瓦左右，約占總發電裝機容量 17.5%；風電裝機達到 2 億千瓦，約占總發電裝機容量 10%。中國大陸國家發改委、國家能源局於 2016 年 6 月 1 日發布《能源技術革命創新行動計劃 (2016-2030 年)》，規劃至 2030 年將在煤炭無害化開採技術、非常規油氣和深層深海油氣開發技術、煤炭清潔高效利用技術、先進核能技術、高效太陽能利用技術、二氧化碳採集利用與封存技術、大型風電技術、氫能與燃料電池技術等十五個項目的能源技術實現重大突破，建成完善的能源技術創新體系，以期技術水準整體達到國際先進水準。至於臺灣，根據經濟部公布之資料顯示，我國太陽能產業之產值主要來自於中游的太陽能電池，2013 年太陽能產業之產值達新臺幣 1,572 億元，但面臨中國大陸政府透過擴大內需市場及給予政策支持，支撐產業，導致我國太陽能光電業者不易去化過剩產能；而離岸風力發電方面，臺灣西岸離岸風場先天上擁有不錯的優勢，從苗栗到彰化三個縣市中有排名全球評比前 10 大優異風場的臺灣海峽，發展離岸風電具先天優勢，但因中國大陸海事工程施工船隊及人員已具規模，且數家風力機廠商已具商轉實績，我國離岸風電業者將面臨對岸同業的強力競爭。

關於生技產業，依據我國經濟部之定義，係指基於醫藥產品開發以及生物技術息息相關，遂將製藥產業與醫療器材產業納入我國生技產業之範疇，於是生技產業之細項產業，包括製藥產業、醫療器材業與應用生技產業等。整體而言，我國醫療器材產業規模將益發擴大，仍居生技產業規模之冠，為我國生技產業之主力；相對來說，我國製藥產業成長較為停滯。主要原因在於，製藥產業在開發新藥過程，投入研發成本較大，產品開發期間長，風險較高。中國大陸的醫療器材廠商為增加生技產業之製造能量與佈局，目前以併購方式來提升其技術能力、銷售網絡、服務水準，並積極發展自有品牌與國際知名大廠進行策略聯盟等；而中國大陸之製藥產業雖在全球排名或規模上未能列於前矛，但發展頗為快速。更令人關注的是，中國大陸在學名藥與生物相似性藥品領域之發展，不論在技術研發與市場開拓尚不如先進國家，且藥品審核、管理與稽查相關工作的標準不太嚴謹，造成學名藥品質與原藥廠有段明顯落差。為加快發展，中國大陸已著手一系列改革方案，以健全其製藥產業之環境與制度。

不論是中國大陸之「中國製造 2025」，還是我國「智慧機械產業推動方案」或近期「五加二」產業政策，皆以智能化為核心。在此產業結構轉變與彼此競合的趨勢下，勢必造成一波企業汰弱留強的變動，可能影響銀行業者之資產品質與授信業務。另一方面，為提升智能化之發展，各項新興產業或戰略性產業皆需要金融支持。因此，未來兩岸產業皆需要大量的資金融通，銀行業者將扮演關鍵性的角色。

鑒於兩岸產業競爭態勢日趨激烈，中國大陸紅色供應鏈已然成形，有諸多產業與企業受到莫大影響，已對我國產業與台商生存受到極大之挑戰，銀行業者亦間接受到衝擊。大陸企業亦同樣受到影響，根據金管會公布國銀獲利最新統計，2016年6月國銀大陸分行大幅虧損9.3億元，是自2010年底國銀登陸後單月最高虧損金額，主要是部分銀行對陸企發生逾放轉銷呆帳7.8億元所致。

紅色供應鏈的推動將造成臺灣的企業往中國大陸市場移動，再加上中國大陸目前的經商環境較附近國家落後，也意味其環境改善的空間極大，可為臺灣產業移往內陸發展的利基有更廣的成長空間。面對未來產業外移的趨勢，臺灣金融業者應該更加積極配合產業的發展方向，以提高未來的生存空間。

在中國大陸取得資金是長久困擾台商的問題。一般而言台商融資管道為向臺灣的銀行業融資、向中資銀行融資和赴中國大陸資本市場掛牌上市籌資，然而由於現實狀況，大多台商皆由臺灣母公司挹注資金。因此，臺灣的銀行業者應該更加積極地擴展對中國大陸市場的金融業務，為台商在企業的投資提供更便捷的金融服務，同時臺灣的銀行也藉由服務品質的優勢，爭取中資企業的融資以擴增在中國大陸的金融版圖，讓台商與臺資銀行能同時在中國大陸市場深耕發展。

## 第二節 建議方向

未來幾年兩岸產業的競爭趨勢已無法避免。臺灣產業要在兩岸或國際間繼續保持競爭優勢，首當是企業應該持續加強研發能量，或透過與國際大廠的共同合作研發技術，同時培養業界人才以避免兩岸搶才的競賽而造成雙輸局面。綜而觀之，未來兩岸產業仍需以合作為目標，發揮兩岸各自的優勢以互補其短，才是兩岸產業能朝向雙贏之道。而在新興產業或戰略性產業在發展過程中，有許多技術或製程尚未成熟，未來能否成功仍屬未定之天，因而對銀行來說，授信風險升高。在智能化的時代，有關於技術、專利或無形資產等在未來變得更加重要。因此，未來如何評估這些技術、專利或無形資產之價值，是銀行業者之重要課題。由於銀行業者對於新技術、新專利或無形資產之價值若無法準確掌握，對銀行業者之授信業務將造成影響。面對未來兩岸產業變遷詭譎的情勢，本報告建議臺灣的金融業者應注意下列事項：

- 一、當臺灣的企業欲進入中國大陸產業供應鏈的環節以確保在當地市場的供應關係，近年來紛紛在中國大陸投資設廠。因此，臺灣銀行業者對於這種態勢，可以將授信的重點放在臺灣持續提供在中國大陸設廠的臺灣母公司資金，以利臺灣母公司的研發能量與縮短研發時程。再者銀行業也必須藉此回頭思考其信貸是否過於集中於特定產業，以避免信貸風險的發生讓臺灣銀行遭受損失。
- 二、目前中國大陸的企業併購浪潮讓金融市場的資金需求增加，臺灣的金融業者可善加把握這種情勢，擴大在中國大陸的市場業務以獲得更高的報酬。但對於國際大型的併購案或許臺灣的金融業者無法單獨承擔，同時又得面對可能的壞帳風險而喪失利基，因此，臺灣的銀行業者可以聯合起來成立銀行團，在第三地(如香港)設立子銀行，藉由共同合作的方式進入中國大陸拓展內陸市場以分散單打獨鬥的風險。此外，銀行團由臺灣各家銀行聯合組成，能提高在中國大陸的金融優勢。由於

子銀行在第三地設立，資金來源可從海外募集，不會對臺灣產業的融資造成排擠效果。利用第三地的子行再配合各家銀行在中國大陸的分行，可加快並提高臺資銀行在中國大陸的金融業務發展。

三、中國大陸目前不斷提升其產品之品牌與質量，完善其國內產業鏈之上中下游，創造價值鏈之關鍵地位。台商若能切入中國大陸供應鏈之關鍵位置，積極布局相關產業，以佔得先機。臺資銀行在面對兩岸產業競合關係下，應關注未來中國大陸之利基產業，在徵授信時應多加留意，則可享受新興產業之成長紅利，另一方面亦可避免授信品質遭受影響。

四、產業在發展擴張階段，銀行可透過專案融資的方式，提供產業推動智能化之金融所需。由於兩岸產業競合趨勢下，較快速的作法，將現有商業銀行服務模式加以擴大，鼓勵商業銀行推動相關業務。換言之，我國銀行業者應擴大專案融資規模，或透過與中小企業信保基金相互合作，可替臺資企業獲取更多的金融資源。如何建構長期且有效的籌融資管道，是產業發展能否成功的重要關鍵。透過供應鏈金融之建立，是一個可行的解決方式。銀行可積極切入我國相關產業之供應鏈或產業聯盟組織內，以有效且立即方式為產業提供金融服務。

五、銀行業者藉由兩岸產業競合趨勢擴大業務亦須注意風險，例如在當前產業轉型的過程中，中國大陸產能過剩之相關產業的企業普遍獲利不佳，導致壞帳率逐漸攀升。根據瑞士銀行近期公布的研究報告指出，2015年中國大陸鋼鐵、煤炭、水泥、造船、平板玻璃與電解鋁六大產能過剩行業之債務總額達到8.7兆元人民幣，其中鋼鐵與煤炭為大宗，總計未償付債務高達7兆元，這些行業的整體債務潛在的壞帳率更高達25%至30%，違約風險正在急速升溫。另據BCG之研究報告顯示，以煤炭、鋼鐵、平板玻璃與水泥等四大產業之有息負債合計5.4兆元。若壞帳率假設為20%~40%，則未來不良貸款將達1~2兆元之譜。我國

銀行授信予上述產業之陸企時必須審慎評估。

六、因此本團隊建議在對中國大陸的授信業務應更加謹慎處理，臺灣金融業者在融資業務的服務上，應以短期貿易融資為主力，並以聯貸的方式將風險分散。銀行的授信對象應著重台商的客群，且台商的擔保狀況則以主要銀行開立的擔保信用狀(Stand-By L/C)為主，就授信資源的有限下應該選擇報酬高的案件為主。除了事前授信的作業須完備，授信後的管控也極為重要。臺灣金融業者應當利用年度審核與預警機制，同時應該定期訪查客戶以瞭解其經營的狀況，做有效的事後控管，立即掌握控信戶客的風險程度。此外，金融從業人員須熟悉兩岸的金融業務與法規，並且應該加強與客戶的互動，藉由 Know-Your-Customers(KYC)的方式不斷地強化與客戶的緊密關係以擴大客戶群，以隨時獲得客戶的風險變化，降低風險的發生。臺灣銀行業者應採取受信集中度限額管理，依風險較高的國家、地區或產業，訂定該國家、地區或產業的海外暴險佔全部海外總暴險的控管機制，同時也必須將風險較高或暴險額度已將達限額預警門檻的國家、地區或產業進行更慎審的評估，才能有效控管金融風險。

七、另外由於中國大陸之徵信系統事實上並不完善，與臺灣聯徵中心水準尚有一段差距，一旦大陸經濟持續下行，或兩岸產業競爭更趨激烈，將使臺資銀行在中國大陸曝險程度較臺灣本地為高。有鑑於各家臺資銀行並無充足人力與物力發展中國大陸企業徵信系統，臺灣應該積極建立中國大陸企業徵信系統，協助臺資銀行降低其經營風險。

兩岸的產業的發展隨著兩岸政策的不同而出現競合或合作的態勢，臺灣金融業者在產業波譎雲詭的發展中面臨巨大的風險。因此，臺灣金融業者不論在國內或中國大陸開拓金融業務，皆須重視各項金融服務的風險控管，在嚴謹的金融風險控管下追求市場開拓與金融業務發展，臺灣金融業才能繼續朝永續經營的方向大步前進。

## 參考文獻

- 1、中國大陸國家發展改革委員會 (2015)《推動共建絲綢之路經濟帶和 21 世紀海上絲綢之路的願景與行動》，北京市：人民出版社。
- 2、臺灣經濟研究院 (2013)，「中國大陸產業結構調整對臺灣經濟之影響」，國家發展委員會。
- 3、臺灣金融研訓院 (2015)《中國大陸『一帶一路』政策與亞洲基礎設施銀行對臺灣銀行業之商機與挑戰》，中華民國銀行商業同業公會全國聯合會補助研究計畫。
- 4、臺灣金融研訓院 (2015)《海外布局資料區》，中華民國銀行商業同業公會全國聯合會委託研究計畫。
- 5、臺灣金融研訓院 (2015)《大陸主要金融中心與臺灣金融業競合關係之探討》，中華民國銀行商業同業公會全國聯合會委託研究計畫。
- 6、臺灣金融研訓院 (2015)《兩岸金融合作的現況與未來》，中華民國銀行商業同業公會全國聯合會委託研究計畫。
- 7、臺灣金融研訓院 (2016)《中國大陸經濟金融情勢變化對臺灣銀行業之影響與因應對策》，中華民國銀行商業同業公會全國聯合會補助研究計畫。
- 8、左峻德、陳彥豪、張行直(2013)，”兩岸綠能產業合作投資環境與相關政策之研究”，行政院大陸委員會委託研究報告
- 9、臺灣地區電機電子工業同業公會(2016)，”2016 年中國大陸地區投資環境與風險調查-十三五規劃躍商機”，商周編輯顧問出版。
- 10、臺灣地區電機電子工業同業公會(2016)，”2016 年中國大陸地區投資環境與風險調查-十三五規劃躍商機”，商周編輯顧問出版。
- 11、邱薰儀(2014)，”兩岸生技產業績效分析”，財務金融系碩士論文，國立雲林科技大學。
- 12、李沃牆(2015)，”中國大陸將邁向服務業大國 服貿延宕將喪失契機”，國政評論，財團法人國家政策研究基金會。
- 13、李淑蓮(2015)，”大陸 IC 市場規模愈萬億人民幣 投資彼已成「必要之惡」?”北美智權報 2015 年 9 月 23 日
- 14、林其志(2010)，”簽署 ECFA 後兩岸機械產業經營策略之研究-以 TT 公司為例”，高階經營碩士班碩士論文，國立中山大學。
- 15、林秀英(2016)，”重要議題評析-談金管會推動銀行夾層融資挺創業的新金融政策”FINDIT，2016 年 6 月 6 日
- 16、林宜純(2007)，”兩岸經貿競合機制研究-從歐盟整合經驗探討兩岸共

- 同市場”，中國大陸研究所碩士論文，淡江大學。
- 17、林祖嘉(2014)，”兩岸產業由分工到競爭的警訊”，國政評論。
  - 18、周仕鵬(2012)，”台商工程機械小型企業於中國市場之競合策略”，管理學院高階主管企管碩士班碩士論文，國立中央大學。
  - 19、吳中書、吳明澤、林柏君(2014)，”由一帶一路與亞投行看臺灣金融業的機會與挑戰”，臺灣金融服務業聯合總會委託研究計劃，中華經濟研究院。
  - 20、吳家駿(2014)，”兩岸 LED 產業競合策略之探討-以 E 公司為例”，高階經營管理碩士在職專班碩士論文，國立高雄大學。
  - 21、吳淑美(2016)，” 前瞻 2016 年全球暨我國通訊產業趨勢與焦點”工研院(IEK)專題演講活動報導。
  - 22、胡鞍綱(2014)，”走中國特色農業現代化道路(1949~2012)，當代中國史研究。
  - 23、凌岩聘(2015)，”淺談大陸台商企業融資管道與模式”，兩岸經貿網電子報，2015 年 3 月 3 日。
  - 23、張超群(2014)，”藉整合型試點來深化兩岸合作”，產業雜誌。
  - 24、許旭昇(2015)，” 調查看天下／臺灣的經商環境好嗎?”天下雜誌，2015 年 11 月 11 日
  - 25、清華大學中國與世界經濟研究中心、中國經濟網 (2014)「絲綢之路經濟帶- 發展前景及政策建議」。
  - 26、陳子昂(2015)，”由「中國製造 2025」探索兩岸產業競合態勢”，銀行公會會訊第 89 期，4-15。
  - 27、陳奇奕(2014)，”半導體晶圓代工與 IDM 之競合關係分析臺灣晶圓代工產業之競爭優勢與策略”管理學院高階主管管理碩士論文，國立交通大學。
  - 28、陳政琦(2013)，”臺灣半導體設計產業赴中國大陸投資多元區位競合分析”管理學院管理科學學程碩士論文，國立交通大學。
  - 29、陳世圯、黃鎮江(2009)，” 兩岸綠能產業發展與合作契機”兩岸經貿文化論壇報告，財團法人國家政策研究基金會。
  - 30、陳德昇 (2013)，《大陸台商轉型升級－策略、案例與前瞻》，陳德昇主編，2013 年 9 月。
  - 31、勤業眾信(Deloitte)與美國競爭力協會 (2016)，《2016 年全球製造業競爭力指標報告》，2016 年出版。
  - 32、彭禎伶(2016)，”金融施政監圖 兩岸不見了”工商時報，2016 年 9 月 8

- 日。
- 33、梁明暉(2002),”製藥產業之競合模式初探—以兩岸為例”,工業工程學研究所碩士論文,國立臺灣大學。
  - 34、曾皇華(2004),”兩岸加入 WTO 後經貿競合之研究”公共行政與政策研究所碩士論文,南華大學
  - 35、游智彬(2010),”兩岸產業競合分析—以海峽西岸經濟區為例”,中國大陸研究所碩士論文,淡江大學。
  - 36、維基百科:2016 年 BRANDZ 最具價值中國品牌 100 強
  - 37、黃璿哲(2013),”應用 Malmquist 生產力分析選擇兩岸製藥業策略聯盟之組合”,工業工程與管理研究所碩士論文,國立虎尾科技大學。
  - 38、經濟部 (2016),《2016 生技產業白皮書》,經濟部工業局,2016 年 6 月。
  - 39、鄭建新 (2016),「我國生技醫藥產業現況與展望:懷特生技—臺灣第一家植物新藥公司」,2016 年 1 月 5 日,簡報資料。
  - 40、劉佩真 (2015),「紅色供應鏈對我國電子零組件廠的影響評估」,臺灣經濟研究月刊,第 38 卷第 10 期,第 69-72 頁
  - 41、劉孟俊(2016),”中國製造 2025 下兩岸傳統產業的競合”產業評析。
  - 42、簡獻政(2002),”臺灣工具機產業協力網路移轉中國大陸之探討”,工業工程學系碩士論文,東海大學。
  - 43、Brandenburger, A. M., & Nalebuff, B. J. (2011). Co-opetition. Crown Business

## 附錄 訪談紀錄

### 甲智庫訪談紀要

#### 臺灣金融研訓院金融研究所

#### 「兩岸產業競合趨勢對我國金融業經營的影響」

##### 一、 拜訪成員：

鍾銘泰 專案研究員 (臺灣金融研訓院金融研究所)

謝順峰 副研究員 (臺灣金融研訓院金融研究所)

林佳慶 助理研究員 (臺灣金融研訓院金融研究所)

黃若瑜 分析師 (臺灣金融研訓院金融研究所)

##### 二、 拜訪期間：2016年10月12日(星期三)下午4點30分-17點30分

地址：甲智庫專家辦公室

##### 三、 拜訪目的：

本次訪談旨在探討中國大陸之總體經濟情勢、金融改革局勢與金融業務演變等方面，進行研究與分析，以利釐清兩岸經貿往來、臺資企業經營、兩岸產業競合可能遭受之風險與困境，提出相關風險評析與因應對策，緣此向專家請教。

##### 四、 會議記錄：黃若瑜分析師

##### 五、 拜訪議題：(以下系概要式訪綱，專訪過程將視實際狀況調整)

#### 1. 中國大陸在經濟新常態下，「十三五規畫」時期未來五年經濟成長率平均至少須維持 6.5%。試問您對中國大陸下半年與今年度經濟情勢之看法？看好或看壞之原因為何？

我個人看好中國大陸下半年的經濟成長率，因為中國大陸的貿易依存度比臺灣還要小一點，加上全球景氣下半年可能會好轉，對於未來五年經濟成長率平均至少須維持 6.5%，短期來講是可能的，但長期來說因為還存在債務、全球經濟情勢變化等外在因素，明年以後是否還會維持經濟成長率平均 6.5%，存有莫大的變數。

十三五規劃中談到中國製造 2025，許多專家學者分析中國大陸要達到規劃中這麼高的目標，是很困難的，因為歐美各國等先進國家也在開發智慧製造，製

造能量依舊勝過中國大陸；除了發展製造之外，中國大陸也想發展內需型的服務業，但是國內儲蓄率仍然偏高，因為對於未來的生活前景是不確定的，中國大陸年金制度、養老制度、安老制度不夠健全，這樣的不確定性對於消費的慾望會降低。以去年來說，想要依靠內需卻拉抬不動，基本工資調整也無法拉升，所以將錢直接投入股票市場，但股市上升一段時間之後股票市場也就掉下來，對於拉抬內需的效果不大，持續是擺盪的狀況。

投資方面則更加的危險，中國大陸概念上希望有很多新投資能夠取代舊的投資，但是習近平及李克強的看法並不一致，就算能夠靠投資來拉抬經濟局勢也很危險，因為很少國家是靠著投資來維持經濟成長動能，一般國家投資佔 GDP 比重達 30% 左右就已經很高了，中國大陸達到 40-50%，並非永續性的。

## **2.現行中國人民銀行實行寬鬆貨幣政策，且利率上限取消。請問對產業及金融業之影響？未來人行可能措施為何？**

中國大陸本身其實就是實行寬鬆貨幣政策最大的實驗室，實行寬鬆貨幣的後果，往往貿易商品類不容易上漲，所以寬鬆貨幣的政策效果一定是反映在可以上漲的產業上面，也就是房地產；如此而言，透過任何的方式去打房，效果其實都有限。

現行房地產市場泡沫的情形非常嚴重，中國過去的控制力很強，使用選擇性信用管制、定向降準的方式來控制市場，但是目前房地產產生的泡沫會壓縮壓縮貨幣政策；目前全世界實行寬貨幣政策效果有限，包括中國大陸，實行寬鬆貨幣政策對經濟體有其射悖性，政策若有造成實質效果便好，否則只是在累積泡沫。現行在面對寬鬆貨幣政策這麼多的情況下，未來中國大陸會較為約束，尤其去年降準、降息這麼多次，政策應會有所收斂。

中國人民銀行實行寬鬆貨幣政策對產業及金融業之影響，其實我認為現行產業與資金的關係較不密切，現在發展產業缺乏的是技術還有人才，政策對產業的影響並不明顯。然而金融業的問題我想還是在債務、壞帳，政策對其影響也不大。

3.今年開年以來，人民幣波動加劇，在貿易順差創下歷史新高之際，惟進出口均呈現大幅衰退。試問人行對人民幣匯率政策可能為何？您對未來走勢之看法？對進出口未來之看法？

依據慣性，目前為止人民幣貶值狀況已經創新低，人民幣政策依舊會維持相對弱勢，外在的因素在 QE 已經結束，當初習李剛上台的時候，信心滿滿的要將外需轉成內需，就不需要再靠任何刺激政策，因為刺激政策是刺激出口的，但後來內需及外需都沒有抬升，在內需起不來且不能犧牲經濟成長率的前提下，只好靠著人民幣貶值刺激出口，若要依賴出口，人民幣便不能維持強勢。

現在全世界貿易有一個荒謬的現象，就是全世界增相生產以因應出口的減少，競相貶值維持出口，造成當今這等局勢，與美國的再工業化的影響有關，過去生產是有人買、有人賣，但現在大家都在賣東西沒有人買，自然就賣不動了。美國景氣好很久了，但亞洲的出口衰退也很久了，代表亞洲的景氣已經與美國的景氣完全脫鉤了。

4.中國大陸政府推動「一帶一路」政策，對於中國大陸未來經濟發展上之正負面效益為何？對臺灣影響為何？台商之可能商機？以我國的新南向政策來看，有無可能搭中國大陸「一帶一路」政策順風車？

一帶方面，也就是往中亞去，較無證政治上的干擾，推動上較為平順，但同時經濟效果也不大。一路這邊則是變數極多，東南亞局勢變化多端，與美日等國家有很大競爭，不論是高鐵、港口的基礎建設的投資。

這段時間不只是南海的問題，包含陸地東協河川(湄公河流域)，有很多爭議在其中，對東南亞國家的心態來說，其實也就是看風向，美日國家給的益處較多，便會靠過去，中國大陸給的較好，那就會靠近中國大陸一點。3.所以我對於一帶一路的看法較為保守，有很多原因包含 TPP 及 RCEP，RECP 今年恐怕已經談不成，以後就更難談成。RCEP 已經有很多的國家是 TPP 的成員，未來美國大選確定，美日的是國會通過正式加入 TPP，包含菲律賓、泰國、印尼、印度也會考量加入，發展的可能性也許會朝這樣的發展，美日在 TPP 及東南亞的影響力越來越大，即是中國大陸最不願意樂見的。

對臺灣的影響相對較小，中國大陸在東南亞的發展主要是基礎建設，臺灣能夠搭中國大陸順風車的廠商也就是固定的那幾家廠商，對全面性的影響不大，臺灣比較偏向產業及服務業，走自己的路就好。

**5. 中國大陸自貿區自去年起擴展為 4 個，就您的觀察，廣東自貿區與福建自貿區之成效如何？對外招商情況是否符合預期？對台商的影響為何？**

任何的開放相信都會造成一點效果，但是自由貿易區的效果在全世界由長期來看，效果都不大，屬於暫時性的目標。總體來看，出口能不能維持，還是要從結構性、技術層面去加強較有效果。

**6. 中國大陸現階段對央企改革甚為重視，試問央企壞帳升高對銀行業之衝擊程度？政府該如何解決央企壞帳與殭屍企業問題，可能採取之手段為何？**

中國大陸以往的壞帳嚴重時，從外部來看，都認為他會發生金融危機，但實際上中國大陸為了不讓危機發生，使用各式各樣的手段，像是成立資產管理公司處理壞帳等等，至今也沒有發生金融危機，時間久了大眾也不敢批評。

中國大陸要解決央企的問題，我這裏猜測，概念上中國大陸比臺灣還要資本主義，臺灣的想法是希望所有的產業都可以茁壯，但隨著市場化越來越明顯，中國大陸解決央企問題，也許透過資產處理的方式，也許透過民營化，有一些退場機制，畢竟過度投資的情況嚴重，所以這方面的處理我猜測中國大陸在央企問題的處理上會比臺灣積極。

**7. 面對中國大陸所推出之產業發展政策所帶來之商機及挑戰，您認為對兩岸經貿之影響為何？台商應該如何看待這個政策帶來之機會？以及相關機會背後的可能風險為何？**

中國大陸市場的確是有商機存在，在中國大陸的台商製造業也希望漸漸轉型成服務業，但是成功的很少，中國大陸係人治的社會，當中的潛規則難以預測也造成一些進行上的阻礙。這樣的商機在威權性的地方是否真的能夠取得，以及到底這是否是一個商機則有待商榷，需謹慎評估。

**8. 中國大陸政府提出「調結構」，產業勢必面臨轉型升級。試問中國大陸產業未來之優勢與走向，重點產業(例如晶片)為何？這些產業對臺灣在全球供應鏈上之**

## 影響為何？是競爭關係或合作關係？應如何合作？

事實上競爭或合作關係，紅色供應鏈你也可以加入他們，就是合作，事實上臺灣的廠商較沒有所謂的國籍概念，商機在全世界任何地方展現，這些身處臺灣的國際大品牌就會往哪裡去，不僅僅是中國大陸，哪邊有機會就會往哪邊去，大老闆心理關心的還是怎麼樣能夠賺到錢。

長期來看調結構有兩個層面，一是產業升級、二是產業的完整化(供應鏈)，對臺灣的衝擊很大，其實是有好有壞。中國大陸調結構，講到半導體產業，舉與臺灣的半導體產業為例，都是產業的中上游，如何維持優勢，非常重要，目前半導體產業資源過度集中、大到不能倒，已經投資太多，以長期來講沒有競爭力的，就必須將資源適度分散。面板廠業具有競爭力，但是結構出問題，下游都在別處，上游已經做出一流的面板，但是沒有下游出海口，必須思考如何建立。

過去政府希望為兩岸搭橋，但是廠商始終不上橋，並非沒有努力過，當然個別廠商的合作還是有的，從國家的角度來看，對個別廠商好的不一定對國家好，非常的困難，建議沒有競爭力的產業就別再硬撐了。中上游發展的好的產業，中下游都在其他人的手上，建議要建立更穩固的下游，僅有上游沒有下游除了銷售去處受限，利潤也受到很大的限制。

## 9.現行中國大陸政府積極推行「供給側改革」，重點方向為何？落實成效為何？對產業與銀行業之影響為何？

現在的供給策改革，並非像以前的雷根經濟學提倡的減稅增加經濟動能的概念，而是希望讓資源做更有效的運用，落實的成效現在來談還太早，因為供給策改革改革的阻力很大，判斷這些央企營運上是否有效率很困難，但說實話供給側改革方向是對的。

對產業及金融業的影響，原則是短空長多，改革勢必會有陣痛期，但對銀行業長期來說是有好處，因為產業的體質調整好，銀行的業務也會更加穩健。全世界最難控制的價格就是房地產的價格，只要全世界的中央銀行慣性寬鬆，房地產價格就會很難下降。在金融海嘯時大家努力投資也製造了很多泡沫，美國預計在 12 月升息，也是希望能夠不要再製造泡沫。全世界的經濟在成長，但是貿易在萎縮。

## 乙大學訪談紀要

### 臺灣金融研訓院金融研究所

#### 「兩岸產業競合趨勢對我國金融業經營的影響」

一、時 間：2016 年 11 月 17 日(星期四)下午 14：00-16：00

二、地 點：乙大學商學院 12 樓研究室

三、受訪者：乙大學教授

四、出席者：張凱君研究員、謝順峰研究員、鍾銘泰研究員、李宛蓁分析師

#### 五、會議記錄

##### 1. 關於十三五計畫中國大陸內部發展瓶頸：

- (1)經濟成長率要維持在 6.5%以上，夕陽產業需做調整。
- (2)中國內部最大問題是原貿易為出口導向，但目前出口不足成為經濟成長動力，因 TPP 可能被凍結，日本想取而代之掌握 TPP 的主導權，而 RCEP 內會員國看重中國龐大市場，故中國大陸要朝進口導向發展以鞏固其國際地位，RCEP 會開放東協、中亞、南亞，進口一定會有所成長，而出口希望盡可能在東協。在一帶一路政策推動上，進口是中國的誘餌，一帶一路主要是基礎建設，也就是中國輸出的貸款及過剩產能，產能輸出回收需要時間，所以強調合作而非霸權。
- (3)經濟成長主要靠政府支出、消費、投資，大陸國內消費因負債比例過高，且若要增加消費必須減少儲蓄，故短時間內無法提升消費力。
- (4)房地產價格過高。
- (5)川普上任後要將產線拉回美國，對進口課關稅以減少進口，且川普認為美元過分寬鬆是造成房市泡沫的主因，故調升利率使美元升值，其他國家相對貨幣貶值，若中國不想讓貨幣貶值過多，則需調升利率，利率升會影響經濟發展及不利中小企業貸款。
- (6)中國地方債過高，需靠中央資助地方，故中央對地方掌有控制權，若要調整金融制度，須將資金投入地方，但中央不願下放權力，若利率上升，地方債還不起，調整金融制度的難度會更高。

2. 因美國民生用品多為中國製造，若減少中國進口，反而會使人民福利下降，情勢反轉不易，如日本 1985 年 Plaza Accord(廣場協議)聯合對美元升值，使日本從國際貿易大國轉變為國際投資大國，美國若築起貿易壁壘，會造成投資取代貿易，美國為全世界最大消費市場，將產線拉回可創造就業機會，

臺灣也應以投資取代貿易。

3. 以日本為例，廣場協議後成為投資大國，但經過一段時間，國內過分炒作、企業外移或投資國外，造成 1991 年股市、房市崩盤，是否該警惕此現象？經濟發展與所得分配無法兩全，有辦法投資國外的多為大商社，韓國在這方面做得很好，成立許多中小企業放款基金做海外投資，臺灣的政策及教育需要國際化，可以此作為參考。
4. 對於新南向政策有何看法？政府 ODA 預算放在邦交國，邦交國是否為目標市場？

新南向政策與臺灣較競爭的國家如中國、日本、韓國皆已涉入很深，ODA 預算放在邦交國對經濟發展的效益不大，臺灣外交政策太過政治化，要進入東南亞須對 92 共識讓步，不要讓中國成為阻礙，且不要放棄 TPP，TPP 唯一的阻礙是日本，對臺灣是一個機會。RCEP 目前停擺，若能達成 ECFA 則進入 RCEP 難度不高。

5. 目前日本核食品進口問題是否也與政治相關？

日本目前內部經濟也存在許多問題，安倍除願意向中國低頭處理貿易問題，也希望使對台貿易成為施政亮點，看準臺灣政府對日本依賴越來越重，希望將原有眾多限制減少，臺灣與中國關係是與日本談判的籌碼，但目前去中國化造成對日無談判本錢。雖總統為談判出身，但談判與外交是兩回事，若主觀意識過重會自我設限。

6. 如何加強與日經貿合作？

中國是未來最大市場，但日本要進入中國市場很困難，如夏普靠鴻海打通中國市場使銷量大增，臺灣有許多企業在中國佈局很深，臺灣可以學習日本技術，日本可以靠臺灣打入中國市場甚至東南亞國家。

7. 新加坡發展區域金融時設限引導外資銀行教導新加坡銀行業務，大陸目前對臺資銀行也有諸多限制，但臺灣金融業對外資銀行未設限，目前有可能再設限嗎？設限後外資銀行是否會離開？

臺灣有許多財金人才，但臺灣的銀行僅商銀業務，業務發展受限，商業銀行與投資銀行薪資相差甚大，投資人才易外流，臺灣應放寬業務，讓業務層次升級，強化人才能力深度與厚度。臺灣過於保守，態度上須開放。

8. 臺灣製造業已發展到一定程度，目前產線已移到海外僅研發在臺灣，要保障就業機會應發展高端服務業。

9. 經濟學及國際貿易上的比較利益法則，臺灣的優勢在哪裡？

從長遠來看應先改革教育，從前發展製造業，旅外人才多，目前五大產業主要因應局勢發展而無明顯利基，臺灣除可學習日本產業發展政策，由學術研發成果帶動產業發展，也可加強與國外學校的合作，或學習香港放寬國外學者來台講習限制。臺灣目前有另一個模式，企業派員去 MIT 短交流，代價是捐錢給 MIT 資助活動，當產業遇到瓶頸，可趁交流時尋找突破的觀點。

10. 請教「競合」的研究方法，應用什麼工具分析？過去文獻較多討論競爭，即便引入賽局理論也僅可談競爭，如何導入合作因素？

大陸習近平最近舉辦第一屆「標準化治理學術研討會」，標準化的思維與競合有一點關係，標準化即減少交易、學習、研發等成本，但成長的動力來自創新、研發，要異中求同、同中求異。競爭本身就是在差異化，但合作是要成為一個團隊，團隊一定要標準化、規格化，標準化與差異化的關係該如何？一個帝王要控制大局需要勢、術、法，習近平要控制中國，「標準化」這個方法是正確的，重要的是若經濟要成長，要讓大家思維有寬闊的空間，每個社會都需要「競爭」與「合作」，只是差異化需要多大，有時差異化過大會浪費資源，如財務上的風險溢酬，須看風險值多少錢。

11. 新南向要對不同國家有了解，科技發達資訊獲取容易，未來國與國的差異只剩文化，印度有非常輝煌的文化，目前人口已超越中國，未來成長力可觀，但臺灣與印度貿易量少。

12. 臺灣新南向政策是否應設立專門機構？

因研究需經費，且要能持續，尤其人文社會科學較為濃厚的國家應特別設立機構。

13. AEC 後東協十國實際上是否真的可以去除掉經貿、人才、關稅壁壘，直接貿易互通有無？

AEC 主要為共議制，和西方國家以強國為主不同，可能與歷史背景相關，東協十國受西方影響有共同的宿命，僅宗教結構較複雜，其中最大國印尼，發言較溫和，如果要走入組織，領導人須直接接觸，但臺灣僅靠台商，台商較自我利益，以打散彈方式難進入，要進入市場需處理好與中國的競合關係，因這些國家對中國多少有警惕，但目前去中國化，失去兩面討好的機會，這樣僅能安內無法壤外，臺灣需有突破點。

## 丙銀行訪談紀要

### 臺灣金融研訓院金融研究所

#### 「兩岸產業競合趨勢對我國金融業經營的影響」

- 一、拜訪時間：2016 年 12 月 15 日(星期四)上午 10 點 00 分-12 點 00 分
- 二、拜訪地點：丙銀行忠孝分行辦公室
- 三、訪談對象：丙銀行經理
- 四、拜訪成員：謝順峰研究員、張凱君研究員、林佳慶研究員、黃杭浚分析師
- 五、會議記錄：黃杭浚分析師
- 六、訪談重點：

1. 中國大陸在經濟新常態下，「十三五規劃」時期未來五年經濟成長率平均至少須維持 6.5%。試問您對中國大陸下半年與今年度經濟情勢之看法？看好或看壞之原因為何？

雖然大陸經濟下行，但中國經濟成長相較全球還是很高，所以不要因為大陸經濟下行而不做業務，現在反而是好機會。大陸經濟下行對臺資銀行的影響在哪裡，因為臺資銀行據點少、資金有限，加上無法做人民幣業務，只能做進出口貿易企業的業務，故以前台商在大陸都找陸資銀行合作，但大陸經濟下行後，陸資銀行不理台商，現在台商反過來找臺資銀行，反而有新的業務機會。

2. 在中國供給側改革及「十三五」規劃的大環境前提下，對於臺灣銀行業者將帶來何種商機與衝擊，有何因應建議？

在「十三五」規劃的大環境，可強化大陸地區的金融佈局跟隨一帶一路加速東協、南亞的投資佈局，並發揮兩岸金融優勢，有效運用龐大人民幣資金池與配合人民幣國際化進程，發揮貿易投資優勢。

3. 中國大陸政府推動「一帶一路」政策，對於中國大陸未來經濟發展上之正負面效益為何？台商之可能商機為何？以我國的新南向政策來看，有無可能搭中國大陸「一帶一路」政策順風車？臺灣銀行業者是否應隨著中資企業的脚步跨境擴展業務？對臺灣銀行業者是否是各利多？

大部份臺資銀行的海外分行無法做 Retail 業務，通常只能做 Wholesale 的業務，就是投資、參貸、聯貸等業務，但其實這些業務 OBU 就可以做了；而新潮業務因為受到限制不敢做，再來也沒能力做。所以臺灣銀行業若無法拋棄意識形態的包袱，無法拋棄臺灣本位主義的包袱，是很難在全球發展。現在臺灣因為意識形態問題，加上大陸經濟下行，整個銀行業都用超嚴格的標準來審查中國大陸的業務。

目前臺灣金融業在大陸的業務都是靜如止水，十個案子中有九個被檔下來，因為都是用臺灣思維來處理大陸事務，舉例來說，中國大陸的法令規定土建融資可用再建工程來設定抵押，之後再按照需求撥款，但臺灣並沒有這樣的模式，臺灣母行審查案件時，卻因為臺灣沒有這種抵押模式而無法通過審查。反而這種對銀行更有利的抵押權，卻因為以臺灣角度來思考，而損失好的融資機會。

4. 面對中國大陸所推出之產業發展政策（諸如扶植紅色供應鏈）所帶來之商機及挑戰，您認為對兩岸經貿之影響為何？台商應該如何看待這個政策帶來之機會？以及相關機會背後的可能風險為何？

台商在中國大陸都是艱苦奮鬥過來的，故在紅色供應鏈出現後，台商仍一定有辦法存活。雖然現在有很多台商撤回，但都是因為這些台商不長進只想依靠低廉工資生存，當大陸技術進步與工資上升後，這些台商沒有與時俱進研發就被淘汰。

5. 中國大陸政府提出「調結構」，產業勢必面臨轉型升級。試問中國大陸產業未來之優勢與走向，重點產業(例如晶片)為何？這些產業對臺灣在全球供應鏈上之影響為何？是競爭關係或合作關係？臺灣銀行業者有何業務機會？

中國產業在經濟發展過程會有所消長，不過臺資銀行對這些企業仍是沒機會做的，因為臺資銀行資金太小，加上曝險限制綁手綁腳，故這些業務都沒辦法做。加上臺資銀行海外分行業務項目受限制，是因為雙方都有限制，業務項目減少，例如臺資銀行在陸分行只能吸收 100 萬以上的人民幣存款，而陸資銀行在台只能吸收 300 萬元以上的新台幣存款；第二是臺資銀行本身受到曝險額度限制；第三是因為據點少無法投資大筆資本到硬體設備，導致系統設備落後。

但臺資銀行在中國大陸仍有其他合作模式，像是：

1.聯行間合作：將內部資源整合來掌握有根台商，將國內聯行、海外分行、OBU 整合行銷，與臺灣聯行或香港分行進行內保外貸或外保內貸等，並於大陸境內各家聯行以區域分工拓展業務，如上海分行負責長三角、廣州分行珠三角。

2.臺資同業間合作：同業間風險資訊共享，將風險分攤共同參與聯貸，同業間已建立人民幣資金相互拆借融通管道，或是資訊共享如臺資同業聚會，並以合作取代競爭，避免相互以惡性殺價方式競爭。

3.與陸資銀行合作：臺資銀行可降低學習成本，將系統合作如如人民幣二代支付系統(CNAPS)、人民幣跨境支付(CIPS)及自貿區申報系統等業務之代理；互聯網金融發展合作，目前許多臺資銀行已與陸資銀行及第三方支付業者(如騰訊、阿里等)針對跨境電商的支付結算合作。授信及投資業務合作：臺資同業目前主要同業存放皆以中資行為主，或許可辦理海外代付或境內代付等同業業務合作，陸資銀行目前亦開始與臺資接洽聯貸及債券合作業務

## 6. 目前臺資銀行在陸發展有那些策略？目前尚有那些優勢可與陸資銀行競爭？

臺灣銀行業在中國大陸優勢是：1.掌握台商企業發展基礎；2.語言文化進入障礙相對較小；3.豐富國際聯貸及中小企業融資經驗；4.穩定低成本資金；5.龐大離岸人民幣資金池；6.服務態度佳；7.對銀行危機處理經驗豐富，例如提供銀行法修正資料或卡債處理；8.有豐富理財業務，但現在臺資銀行無法在中國大陸做理財業務。

至於發展策略可把握以下重點，1.掌握台商利基客戶，避免過度競爭；2.把握人民幣國際化機遇；3.加速金融人才培育；4.善用購併及策略聯盟降低進入成本；5.在金融管制體制內尋找超額報酬；6.搭上金融科技化及互聯網金融列車。

雖然中國大陸經濟面臨下行風險，但仍充滿機會，因為大陸仍是全球成長最快經濟體之一，但須注意風險調控。而臺資銀行應以合作取代競爭，面對中資銀行的競爭，臺資銀行團結合作才有機會。並且要掌握大陸金融開放契機跟著政策走：例如十三五規劃、SDR 開放、一帶一路、人民幣國際化等，並發揮兩岸金融優勢，掌握利基客戶與台商，善用離岸人民幣資金池。

## 7. 其他相關議題分享，如中國大陸房地產泡沫、股市風險等。

現在房地產在三線以下的城市都很糟糕，但一線城市基本上可以放心，因為需求過高，應該還能支撐下去。目前中國有很有資金，但資金沒有投資管道只好往房地產去，現在打房主要是要把資金逼到股市去。

## 丁座談會紀要

### 臺灣金融研訓院金融研究所

#### 「兩岸產業競合趨勢對我國金融業經營的影響」

一、 開會時間：105 年 9 月 7 日 (星期三) 下午 2:30 – 5:30

二、 開會地點：某研單位 11 樓大會議室

三、 與會專家：

- |         |            |
|---------|------------|
| 1.王董事長  | 某銀行國際租賃    |
| 2.翁經理   | 某銀行新莊分行經理  |
| 3.黃部長   | 某銀行大陸業務發展部 |
| 4.靖副研究員 | 某研究單位      |
| 5.溫總裁   | 某金融服務集團    |
| 6.陳經理   | 某銀行企業金融事業部 |
| 7.顏經理   | 某銀行忠孝分行經理  |

四、 諮詢議題：

#### 背景說明：

隨著兩岸經貿交流的熱絡，兩岸分別在 2009 年 11 月與 2010 年 6 月簽訂「金融監理合作瞭解備忘錄」(MOU) 以及「海峽兩岸經濟合作架構協議」(ECFA)，後續兩岸主管機關陸續開放金融業者前往對岸設點。截至目前，台灣銀行業者在中國大陸已設立 26 家分行、3 家代表人辦事處以及 40 家其他類型分支機構，大陸地區銀行業者也在台灣設立三家分行與兩家代表人辦事處。

正由於我國金融業者近來赴大陸發展業務開端的MOU簽訂至今已  
然七年，此刻正好可做一回顧與檢視，探究我國金融業在重要海外佈  
局地區也是我國銀行業海外最終曝險金額居冠的--中國大陸經營的成  
效與挑戰。藉由此次座談，希冀針對兩岸產業的發展對我國金融業的  
挑戰與困難點提出因應對策及對主管機關建議，以利金融業者與主管  
機關訂定發展策略或政策制訂參考。聽取銀行業及專家學者之意見，  
爰邀學者專家與會共同討論，並就以下議題提出卓見：

- (一)、 台灣金融業面對兩岸產業競合的機會與挑戰
- (二)、 台外資銀行在中國大陸經營業務所遇到之法規面限制(含准  
入、合規監管技術限制)
- (三)、 台灣銀行業者在中國大陸經營業務所遇到之業務面挑戰
- (四)、 金融業者的因應或對主管機關的建議

#### 五、 會議紀錄（依發言順序排列）：

##### 陳經理

1. 從去(104)年開始降息，人民幣貶值，其利差變小，導致已經沒有套利的空間。
2. 台資銀行在中國大陸經營業務遇到的狀況經常是法律上可行，但經辦窗口卻會在收件後不進行後續作業，因此業務無法獲得批准。
3. 跟著中國大陸政策走，例如中國大陸推動的「一帶一路」，主要做的是基礎建設，其特色為一個新的專案工程、期間長、初期沒有營收、金額大，台灣雖然無法做，但可做的是將資金放款給有接到這些工程的公司，如中鼎工程。
4. 其實台灣金融業者在中國大陸受到的限制在今(105)年已經有放寬，例

如今年 5 月中國人民銀行公布《中國人民銀行關於擴大全口徑跨境融資宏觀審慎管理試點的通知》，放寬對外債的算法。6 月中國大陸的國家外匯管理局發佈《國家外匯管理局關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》針對資本項目的結匯管理進行放寬，資本項下外匯結匯由「支付」結匯制改為「意願」結匯制。

5. 台商大多會選擇與中國的中、農、工、建、交，五大銀行簽屬聯貸案，例如聯電的廈門 12 吋晶圓廠。即使台資銀行想服務客戶也沒有機會。
6. 近年來有幾個聯貸案出現了問題，例如陸企索力鞋業聯貸案、中國旭光新材料集團公司聯貸案及中國福斯特紡織聯貸，造成一些台資銀行損失，因此挑選客戶時需要非常謹慎。
7. 中國大陸的銀行能承做的業務較多，例如公司金融下有資產管理業務，但中國大陸並不開放這項業務給外資銀行。
8. 中國大陸每一個分行的企業金融皆設置投資銀行業務，因此獲得許多利潤和现金流。不過台灣的商業銀行與投資銀行是分開的，因此無法這樣做。

## 黃部長

1. 中國大陸在金融系統上的投資已經超越台灣，台資銀行不管如何投資都處於跟不上的情況，如何在據點少的情況下達到一定的效益是我們該面對的問題。
2. 在互聯網等創新金融落後許多，如何與別人競爭。
3. 台資銀行在中國大陸開業只是代表有執照，但做任何一項業務都必需逐一申請，而且審批時間很長，過程也會遇到一些不成文規定或者因為規

定不明確，而在辦理時找不到的條文則以其他辦法替代，這造成中間的複雜度與時間的拖延。

4. 以前台資銀行強調我們擁有細緻的服務，但事實上，中國大陸市場和台灣市場並不一樣。中國大陸擁有許多零售業務以及自製的產品，這與台灣的代銷不一樣。因此到中國大陸發展時，到底能不能複製一樣的模式？當時間一久，我們看到中國大陸的速度越來越快，而我們的機會和優勢慢慢地降低。
5. 在 WTO 架構下，中國大陸開不開放境外執照？而境內居民的執照不是單一銀行進行申請就會核准，台灣是否也會考慮開放給中國大陸的銀行做境內台灣居民的生意？這中間存在著許多對等的問題。
6. 當台灣金融業者碰上詐貸案件或海外追索問題時，台灣的主管機關是否能提供管道或組織才能讓台資銀行順利地與對方協商。中國大陸當地政府會替詐貸公司出面，而台灣金融業者至中國大陸債權協商時，因當地政府的介入，導致協商的困難度。

### **顏經理**

1. 我們常常高估中國經濟面的困難，低估中國對改革及應對風險的能力。台資銀行必須跟著中國大陸當地的政策走，才有機會。
2. 中國經濟下行，才是台資銀行在中國大陸強壯體質的機會，因原本在大陸的台商，在中國經濟繁榮時，高端的台資企業大多與陸資銀行做往來業務；但目前中國大陸經濟下行，陸資銀行開始關注陸資企業，對台資企業的關注度降低，此時高端的台資企業對於台資銀行的需求就出現了。根據經驗分析，現在與台資銀行合作的台資企業，如果持續與台資銀行往來，等到中國大陸經濟情勢好轉，這些台資企業就會成為台資銀行的基礎，台資銀行的體質會健檢，何嘗不是個機會。

3. 十三五規劃後，台資銀行跟外資銀行機會是均等，台資銀行是否有能力去把握這個機會。
4. 目前中國大陸為了擴大資金的內流，大陸對於外債的控制已開始放鬆，陸資銀行舉外債以前是需要報准，現在只需要事後報備即可，此對於台資銀行資金的調撥上，較會有獲利的機會。
5. 最大的挑戰就是政治，政治情勢不好，台灣與大陸的關係就靜如止水。
6. 台資銀行在大陸的營運資金來源第一個是資本金，第二個是大陸核給的中長債跟短債，第三個是同業拆借，第四個也是最重要的，從當地吸收存款。台資銀行吸收當地存款是有一定困難，目前大陸已經開放台資銀行從事理財業務，但限制只能做 100 萬人民幣以上的存款，相對的，陸資銀行在台灣只能做 300 萬台幣以上的存款。如果希望台資銀行能夠在大陸生存下去，也必須開放陸資銀行在台執行業務的權限，這樣台資銀行在大陸也才能夠得到同等的待遇。
7. 吸收當地存款的部分如何能夠增加，第一個想法將存款利率提高，但這部分划不來，因為現在放款的利率降低，若提高存款利率，會入不敷出，故此方法不可行。因此另一個辦法是，不要過於強調曝險額度。
8. 台資銀行在大陸，能做的業務項目有限，高端企業多與外商銀行合作，因此經營能力就會有差別。台資銀行的總資產規模小，跟其他陸資、外商銀行無法相比。
9. 台資銀行的電腦設備，相對是較落後的，因據點不多，也暫不考慮花過多成本來購入設備。
10. 當台資銀行在中國大陸拿到案子，交由台灣相關單位審核時，審查單位的思維方式多以台灣的思維來處理大陸事務，這樣是無法處理的。

11. 向金管會提出建議，看是否能夠台灣與中國互相放寬規定，但可能性不大。
12. 針對台資銀行在大陸設點，相較其他外資銀行來說，是否有受到歧視這個問題，就台灣銀行顏經理的看法，不只是沒有歧視，甚至比其他外資銀行受到更好的對待。

### **溫總裁**

1. 台資銀行因為據點少，導致投入的 IT 單位成本高，建議台資銀行可與各省的平台合作，達到解決時空的問題。
2. 台灣金融業者派去中國大陸的幹部有當地化的問題。
3. 主動參與法規的制定，中國大陸官方經驗不夠以及與我們語言能溝通，因此期待能從台灣學習經驗。
4. 目標客戶的設定是業務面臨的挑戰，台資銀行主要的重大業務是對台商融資，不過目前我們公司沒有一個客戶是台商，我們公司的業務員都是大陸人，因為不認識台灣人故尋找的客戶也是大陸人。
5. 建議主管機關可以放寬讓台灣的銀行業者能從事資產交易。
6. 建議台灣金融業者只要非中國大陸政府的負面表列都可以做，但這適用在非銀行業者。台資銀行擔心會被大陸銀監會和台灣金管會盯上，導致業者在負面表列尚未公布前不敢動作。當負面表列公布後就沒有改變的空間，而我們公司是從負面表列、試行階段及強化管理階段皆參與，而負面表列正式公布後就跟著不做。

## 靖副研究員

1. 中國大陸將台灣定位與中國沿海、東南亞為一區，因此不會讓台灣進入亞投行，並且希望能因與台灣的地緣關係讓台灣企業帶動經濟不易起來的福建等地。
2. 因為利差縮小造成海外跨境業務的機會也減少。
3. 中國大陸現在重視特色產業，所以台灣金融業者需具備獨特性才能吸引客戶。
4. 中國大陸的發展戰略，原先是採設點的方式，但我們每一個設點的金額被規範，因此要擴展到一定程度會有困難。
5. 中國大陸在銀行業務的開放問題，例如證券發行、貨幣經濟、資產管理是不開放給其他國家銀行從事的業務。
6. 中國大陸現在推的業務，例如汽車金融，台灣有申請，但似乎沒有允許台灣金融業者可以去做這部分。
7. 服務方面，現在中國大陸推的是線上、線下結合，假如台灣金融業者無法在這方面投資太多，會造成業務的發展受到限制。
8. 加入世界貿易組織，中國大陸兩年會對法規或貿易做檢討。而在 2016 年對中國大陸政策的檢討似乎沒有任何國家針對中國大陸銀行提出挑戰。
9. 中國大陸在 WTO 規範對資產管理這方面並沒有開放給其他國家之銀行業。
10. 金管會應該深入研究中國大陸的實際情況，才能瞭解哪些項目是能夠放寬讓台資銀行做。

11. 金管會要針對中國大陸整個政策的引導方向走，以及沒有禁止的項目就要讓業者展開去做，否則會管住很多商機。
12. 建議台灣金融業者能跟著中國政策走，如綠色信貸、綠色經濟、低碳經濟等。
13. 大陸業務模式處理由原本的信用仲介變為資訊仲介，也就是走向 IT 導向，而原本推動銀行業持有資產變成管理資產導向，建議台資銀行必需走向 IT 和資產管理，並與手機結合的各式各樣發展，台資銀行至中國大陸，如果依舊是走傳統金融的模式，恐怕發展的空間越來越小。

### 王董事長

1. 2016 年 10 月開始，人民幣納入 SDR 貨幣籃子將正式生效，就變成第三大的儲備貨幣，再加上大陸一帶一路的發展，臺灣企銀接觸的台商，他們是需要資金，而目前當地台商很難取得資金，而台商又有資金投資需求的，在這部分台資銀行應該是有發展機會的。
2. 挑戰的部分，目前中國大陸經濟下行，再加上利率水準的下跌。在 2009 年中國大陸整體的利差還有 3.15%，當時台灣大約為 1.24%，到 2016 年上半年中國大陸整理利差降為 2%，台灣則大約仍在 1.2% 左右。由此可見，中國大陸整體利差的大幅下滑，表示他們的競爭及貨幣寬鬆的政策，會造成整個金融業的挑戰很大。去產能化、去庫存的部分，造成中國本身 GDP 的下滑。
3. 台資銀行在中國大陸發展所面臨的法規限制部分，事實上中國大陸的地緣非常廣大，所以銀監會在定義法規的部分，大多都是概括性的規定，其他的解釋權是在各地的銀監單位。例如在上海的銀監局及廈門的銀監局，對同一個法規的解釋就不大相同。因此當台資銀行在經營業務時，必須了解當地銀監單位的看法，以及對法規的解釋，且大陸

法規經常變動，台資銀行必須隨時追蹤動態了解，因此銀行內的合規人員通常都是聘任當地的人員。

4. 而人民幣的貶值，因為匯率的損失，對大部分的台資銀行產生一定的困擾，某些台資銀行更是有大幅度的虧本。此外，大陸人員的流動性大，較不穩定，此對台資銀行來說也是一個很大的壓力。如同銀行同業先進提出，台灣拿自己的觀點來看中國大陸的合規，其實是很大的風險，因為台資銀行在中國大陸的分行所提出的合規，若不依照執行，會面對很大的困難。
5. WTO 架構下檢視中國大陸法規對外資及我國金融業的開放限制，這部分當中國大陸與台灣還處於蜜月期時，中國大陸對待台灣是超越 WTO 的待遇，當年中國大陸提出每一個外商銀行到中國大陸，必須經過三年的代表處，二年的營業獲利，一年之後才能申請人民幣業務；但台資銀行當初只需要經過二年的代表處，一年後可申請人民幣業務。
6. 給主管機關這部分，第一個建議，主管機關是否可針對在中國大陸設點做一些區域劃分，讓各家銀行專於在一個特定地區。第二個建議，時常在系統對接上有問題，在存匯款時常出現狀況，不知是否能夠由台灣的金融資訊服務中心（現為財金資訊股份有限公司）去跟中國大陸溝通，但這部分王副總經理暫時持保留態度，因尚未研究透徹是否能夠藉由金融資訊服務中心（現為財金資訊股份有限公司）團隊的力量去跟中國大陸協商匯款的對接問題。以上建議尚未經過審慎評估，僅提供參考。
7. 針對台資銀行在大陸設點，相較其他外資銀行來說，是否有受到歧視這個問題，臺灣中小企銀王副總經理的看法，初期對待台資銀行是較寬容，但目前對於台資銀行的態度與一般的外資銀行無異。

## 翁經理

1. 台資銀行在大陸經營的業務，大概是以在大陸發展的台資企業為主，去提供台資企業金融方面的需求，當初彰化商業銀行會選擇在昆山設立分行的主因，是因為昆山為台資企業高度聚集的地方。在過去，當地的台資企業占昆山的經濟比重是很高的。但當地較為高端的台資企業，大多都是中資銀行在提供他們金融上的需求，這部分造成台資銀行業務執行上有一定的困難。
2. 業務上舉例來說，中國大陸的大小額支付、同城支付，台資銀行是透過代理行，採取間接連結的方式來執行，但事實上類似這樣的事件其實在台資銀行業務發展上存在很大的問題：客戶與台資銀行做業務往來，例如在台資銀行辦理資金的匯出，因為間接連結的關係，可能就會有時間上的延遲。目前台資銀行也積極朝向二代支付的方向努力，若是台資銀行是以直接連結的方式執行業務，雖然速度較快，但風險也更大，因為客戶的資金帳戶跟銀行的存款準備金帳戶是同一個帳戶，當台資銀行沒有足夠的資金可供提領時，存款準備金帳戶的錢就會用於客戶的提領，此時存款準備金的帳戶餘額就可能低於監關機關規定的底線，存在合規的風險。
3. 大陸的監管機關，在一開始的時候，對台資銀行的態度還算友好，只是初期在業務申請上時程的延誤，會擔心影響整個業務的發展；但到後期，例如說要加入銀行間的拆借市場，只要台資銀行送件符合大陸的規定，某些准入的條件是很寬鬆的，但在監管面就較為嚴格。
4. 即使目前中國經濟下行，其 GDP 仍約維持在 6%，姑且不論此數據的真偽，大陸經濟的發展還是優於其他地區的，利差上也相當大，尤其目前大陸在進行金融改革，對市場做一些適度的開放，中國作為世界第二大經濟體，在這個市場裡面，台資銀行的機會，必須先思考如何將台資銀行本身業務的長處與中國大陸的金融改革政策做一個連結，

因為並不是所有的項目都可以發展，台資銀行必須要定位清楚在中國大陸到底能夠做哪些業務。

5. 法規部分有一些規定上的限制，比如說取得人民幣業務上的申請，一般來說，須成立一年代表處，且有一年的獲利情況，可以申請人民幣業務，但是實務上可能因為兩岸政治情勢，申請時間會拖延較久的時間。
6. 在法規面上，同樣一個法令，中國大陸各省監管的角度及寬鬆或嚴格是不相同的，即便是在同一個省/縣/地級市的人行裡面，他們對法規的講解不太一樣，尤其是中國大陸會依照經濟因素現況，可能會採取另一套的應變措施，此會造成台資銀行在執行業務上會有困難。實際經營下來看，就法規面來說，所面臨的挑戰大於機會。
7. 人員的流動性，無論是培養人才後離職，或是人員在分行中調職，都是台資銀行的一大困難。當人員從 A 分行調職換到 B 分行，因各地法規規範不同，在必須重新學習的狀況下，勢必會延誤業務上的進行。
8. 針對台資銀行在大陸設點，相較其他外資銀行來說，是否有受到歧視這個問題，彰化銀行翁經理的看法認為，一開始在大陸成立分行的時候，兩岸開始金融交流，那時大陸對台資銀行設立分行提供的協助是多於其他的外資銀行，監管面也較為寬鬆，行政方面也儘量快速通過，讓分行能夠儘速成立；初期台資銀行若有業務上的錯誤，也是寬容以待。其實中國大陸對台資銀行的態度，前提還是取決在兩岸的政經情勢。

## 總結與建議：

1. 中國大陸的銀行能承做的業務較多，例如公司金融下有資產管理業務，但中國大陸並不開放這項業務給外資銀行。
2. 中國大陸每一個分行的企業金融皆設置投資銀行業務，因此獲得許多利潤和现金流。不過台灣的商業銀行與投資銀行是分開的，因此無法這樣做。
3. 建議台灣金融業者只要非中國大陸政府的負面表列都可以做，但這適用在非銀行業者。台資銀行擔心會被中國大陸銀監會和台灣金管會盯上，因此台灣正還沒有正式公布負面表列之前不敢做。但當中國大陸負面表列正式公布後就沒有改變的空間了。而我們公司是從負面表列、試行階段到強化管理階段皆參與，而負面表列正式公布後出來後就跟著不做了。
4. 建議台灣金融業者能跟著中國政策走，如綠色信貸、綠色經濟、低碳經濟等。
5. 大陸業務模式處理由原本的信用仲介變為資訊仲介，也就是走向 IT 導向，而原本推動銀行業持有資產變成管理資產導向，建議台資銀行必需走向 IT 和資產管理，並與手機結合的各式各樣發展，台資銀行至中國大陸，如果依舊是走傳統金融的模式，恐怕發展的空間越來越小。
6. 中國大陸雖處於經濟下行，但其發展優勢還是優於其他地區，在這個市場裡面，台資銀行的機會，必須先思考本身的優勢為何，如何將台資銀行本身業務的長處與中國大陸的金融改革政策做一個連結，必須要定位清楚在中國大陸到底能夠做哪些業務。
7. 針對台資銀行在大陸設點，相較其他外資銀行來說，是否有受到歧視這個問題，各界專家的看法，都認為中國大陸對台資銀行並無歧視。初期中國大陸對待台資銀行較為寬容，但目前對台資銀行的態度則與一般的外資銀行無異。