

產業出走是另一種升級

近來在台灣，大家對於兩岸經濟關係的發展，有種強烈的恐慌感，以前是怕台灣經濟太依賴中國大陸，現在更是怕企業都遷移到大陸去造成台灣的空洞化。確實，兩岸政治關係的不確定，也使得大家對台灣的經濟願景缺乏共識，也因此難以判斷何者值得憂慮，以致於對快速的變化產生恐慌。

要瞭解這問題還是必須從台灣在全球經濟的地位來看，重點是要從產業結構變遷的角度來瞭解。台灣產業結構變遷的速度非常快，這有兩個原因，一是全球化使得競爭加劇變化加快，一是台灣加入國際市場的方式，亦即台灣生產代工的角色，使得台灣產業循環期更短。

台灣產業循環極為快速，譬如勞力密集成衣業，其在 1981 年還佔了台灣總出口的近一成半，到了現在則只有百分之一點多，而資訊產品則剛好相反，從 1981 年的不到百分之一，增到現在的近一成半。原來勞力密集出口產業的外移前後還歷經多年，到了 1990 年代初才大致完成，而資訊產業的外移卻極為迅速，在 1993 年海外生產比例還不超過一成半，至今則已超過五成，同時三成多是去大陸，這趨勢在這兩年還會加劇。

台灣的出口產業主要是擔任生產代工的角色，切入點多是在產品已經接近成熟的階段，先進國企業在要降低成本的壓力下，將生產訂單交給台灣廠商。而產品循環越到後期，則成本壓力越大，台灣生產也可能會開始外移。因此可說台灣多半只經歷產品循環的中後期，而非全程參與，因此產業循環期就更為縮短。

先進國的企業掌握從產品研發開始的整個產品循環的大部分過程，同時他們握有尖端技術與行銷管道，可以掌控下一波創新產品的發展，因此雖然不同的產品循環不斷在進行，不同的生產部分也可能陸續外移，不過他們的企業主體仍可以留在先進母國持續的發展。

因此部分生產外移一方面無法阻擋，一方面也不可懼，重要的是留在台灣的還有什麼在發展。這問題有兩個層面，一則是是否有足夠的新興產業（如生技產業等）興起，就如當初 1980 年代勞力密集產業外移之際，有資訊電子等新興產業來取代，這部分則要看政府的產業政策有無事先進行培育工作。一則是上一波產業中興起的企業，是否累積了足夠的能力，以致於可以存續下來，來參與下一波層級更高的產品循環的過程。

臺灣廠商以代工為主，當然無法像先進國的先進企業一樣，能掌握技術與行銷管道，並主導產品循環過程。產品流程有三階段：研發（R&D）- 生產- 行銷，代工就是主要作生產。不過一些比較成功的臺灣企業，在過去的學習過程中，累積了技術與管理的能力，開始多作一些開發與設計，亦即 R&D 中的 D，同時也對行銷多一些掌握與涉入。

也只有這些企業，可能有能力一方面將營運基地以及產品的開發與設計留在台灣，一方面將生產移往大陸進行量產，而量產的利潤也可支持臺灣的開發工

作。如此才能跟的上歐美先進企業，進行更高層次的代工。

同時對台灣企業而言，大陸的國內市場也提供了一個另一種升級的可能。與歐美先進企業在他們自身的歐美市場進行全面比品牌的競爭，對台灣企業而言是高難度也缺乏比較利益策略，也會危害到既有的代工訂單。不過在同文化的大陸市場競爭，則是臺灣企業有比較利益的場域，也提供了台商成為全方位企業(從研發生產作到行銷)的可能性。

從臺灣經濟過去發展的軌跡以及既有的潛能來看，這些發展是有可能實現的。生產外移本身並不可懼，只是升級的政策方向要清楚，重要的是要扶植新興產業以及協助產業升級，要改善工作條件並協助勞工轉業，而不是降低工資與延長工時。同時在兩岸政策中要清楚認識到，大陸市場對臺灣經濟未來發展的願景是如何相關。令人恐慌的其實不是產業外移，而是錯誤的政策。

(作者為中央研究院社科所研究員)