

兩岸共構全球商品供應鏈之現象與挑戰

一以電子資訊產業為例

邱垂正**

中文摘要

英文摘要

一、問題意識

二、何謂「商品供應鏈」

(一) 全球商品供應鏈時代來臨

(二) 兩岸共構全球商品供應鏈

三、兩岸共構全球商品供應鏈之形成因素與特質—以資訊硬體與筆記型電腦為例

(一) 台灣資訊硬體產業發展

(二) 以筆記型電腦為例

(三) 兩岸共構全球商品供應鏈的主要特質

四、結論：兩岸共構全球商品供應鏈下的台灣發展策略

(一) 以「兩岸共構全球商品供應鏈」作為新的經濟戰略

(二) 「兩岸全球商品供應鏈」是台灣最佳防衛安全機制

參考書目

*感謝兩位匿名審查委員的審查。

**邱垂正，台灣師範大學政治學研究所博士生，景文技術學院兼任講師。

兩岸共構全球商品供應鏈之現象與挑戰

—以電子資訊產業為例

邱垂正

中文摘要

國內朝野針對與中國經貿關係發展與政策主張，有極大爭議，爲了統合各界意見，政府先後舉辦「經發會」、「經續會」，凝聚共識求同存異。本文主要目的在於正確描繪兩岸經貿交流的現狀模式，在兩岸近 10 年的經貿往來，產業分工與投資佈局的發展脈絡下，從相關數據與營運模式發展下，基本上已建構出「兩岸共構全球商品供應鏈」。

雖然台灣企業仍掌握著整個「兩岸共構全球商品供應鏈」的大部分利益與主要優勢，但這種供應鏈的優勢主導性卻不是固著不變，面對中國經貿實力崛起與全球化競爭挑戰，台灣在「兩岸共構全球商品供應鏈」優勢位置確保已開始面臨的挑戰。

當台灣朝野正爲著兩岸經貿爭論之際，如何建構一套經濟發展戰略，以正確理解並掌握兩岸經貿發展的現狀與未來發展趨勢，既能滿足台灣經濟發展的需求，又兼顧國家安全的需要，對此，本文特提出「兩岸共構全球商品供應鏈」概念，可以作爲台灣對兩岸經濟發展戰略的思考架構。

關鍵字：兩岸經濟整合、國家安全、商品供應鏈、經濟戰略

Constructing Global Commodity Supply Chain by Both Sides of Taiwan Strait

Chui-Cheng Chiu

Abstract

The dispute among the ruling and the opposition political parties in Taiwan regarding national policies and development of relations with China is extremely serious. In order to achieve an agreeable consensus, the government of Taiwan has convened the so-called “Economic Development Advisory Conference” (EDAC) in 2001 and Conference on Sustaining Taiwan Economic Development (COSETD) in 2006. This paper will accurately describe the complex status quo and the formulation of cross-strait relation. Under the developing context of industrial compare advantage and investment, the facts and the accounts of cross-strait exchanges were used to formulate the term “Constructing Global Commodity Supply Chain by Both Sides of Taiwan Strait”.

Although the majority of advantages and interests of “Global Commodity Supply Chain by Both Sides of Taiwan Strait” are held by Taiwanese enterprises, globalization and China’s rise in the region will cause the Chain to become more dynamic and changeable. In other words, Taiwanese government and enterprises have already begun facing the serious challenges of protecting their interests and positions.

While political stalemate in Taiwan has persisted, it is very important to develop a strategy and solution to manage the negative impacts of cross-strait trade and exchange and meet the challenges of improving Taiwan’s economic development while giving serious consideration to national security.

Therefore, the concept of “Constructing Global Commodity Supply

Chain by Both Sides of Taiwan Strait” may be a good framework and strategy for Taiwan to be successful in cross-strait economic integration.

Keywords: cross-strait economic integration、national security、global commodity supply chain、economic strategy

一、問題意識

台灣與中國自 1987 年交流以來，有威脅也有機會。「和平共存、互利共榮」本應是兩岸最好的發展，但是中國對台灣的併吞、軍事恫嚇、外交壓迫及政治分化等威脅，至今沒有鬆懈跡象；但另一方面，兩岸經貿、文教與社會各層面的密切交流，尤其經貿密切的依賴關係，創下歷史上敵對國家中，「政治敵對、經濟密切」的奇特互動現象。台灣經濟對中國高度依賴的現象，包括中國是台灣最大的出口國家，2005 年出口依賴高達 37.8%，台灣對外投資竟然有 71.1 以上集中在中國¹，台灣依賴中國生產基地製造，再行銷世界的比例迅速遽增，台灣廠商利用中國程度，世界第一，兩岸經貿現狀幾乎可宣告：「台灣經貿已高度依賴中國，被中國大陸緊密地吸納住」。

面對中國改革開放後的經濟磁吸，台灣政府也曾運用強化「經濟民族（國家）主義」的思考與防衛²，避免對中國傾斜造成對台灣經濟安全的威脅，過去李登輝時代的「戒急用忍」就是代表作，但依然無法抗拒中國經濟吸納力量，理由不外乎台灣國家認同分歧，台灣廠商願意為國家長期利益而調整經濟行為的人畢竟太少；加上中國對台商經濟吸納統戰成功，從中央到地方政府對台商的親切接待與優惠政策奏效。

本文的重要假設是，雖然兩岸經貿整合密切，但必須基於全球化的大架構下進行觀察與解釋才有意義，舉凡進出口、投資、市場佔有等統

¹ 依照國貿局網站資料，2005 年我國出口結構為，中國大陸 37.8%，美國 15.1%，東協五國 9.8%，歐洲 8.0%，日本 7.6%，其他 21.8。另我國 2005 年對外投資地區結構部分，中國大陸 71.1%，美國 3.7%，歐洲 3.5%，香港 1.3%，新加坡 1.2%，東協五國 2.0%，其他地區 17.3%，另可見陸委會主稿（2006），「全球佈局與兩岸經貿」台灣經濟永續發展會議背景說明文件，95 年 6 月出版，頁 8-10，見陸委會網站（<http://www.mac.gov.tw>）。

² 「經濟民族主義」觀點，參見 Glipin, Robert(1989)，楊宇光譯，《國際關係政治經濟學》(The Political Economy of international Relations)，北京，經濟科學出版社出版，p205-209。但本文要強調採取「戒急用忍」或對兩岸經貿緊縮政策者，是對中國的「經濟民族主義」防禦，而非全方位或全球的防禦。

計數字，已失去雙邊經濟往來的意義，只有放在全球化的生產架構思考，才能獲致真正意涵。

例如：台灣對中國出超金額逐年增長快速(見表一)，從 1996 年台灣對中國出超為 176 億美金，經過 10 年，2005 年為 362 億美金(含香港則為 498 億美金，中國海關統計達 580 億美金)，增長兩倍以上，2006 年 WTO 秘書處所撰關於中國貿易政策檢討之秘書處報告，特別凸顯台灣對中國龐大累積的出超金額，高居世界第一³。

在數據上看似台灣對中國佔盡便宜，中國官員動輒以此強調對台灣經濟的貢獻，但真正意涵是，不是台灣專門只賺中國的錢，而是台灣與中國經濟合作，賺美國以及全世界市場的錢。

就產業經營佈局型態而言，這是兩岸之間因「產業內貿易」(intra-industry)，而導致台灣出口模式進行了分工轉化。簡言之，台灣企業大多將關鍵零組、半成品與中間產品出口到中國，利用中國的工廠再行「組裝」與「加工生產」，然後由中國再出口至歐美日市場；顯然在區域產業分工體系下，兩岸產業分工的合作模式取代了過去台灣直接出口至歐美日等主要市場的營運模式。依照 WTO 秘書處公布「中國貿易政策檢討」報告，台灣不但已是大陸貿易逆差最大來源，台海兩岸「產業內貿易」額，竟然超中國過大陸與全球產業間貿易額的一半⁴，充分顯示兩岸經貿整合，不能以單純雙邊的角度來理解，而必要以新的全球化觀點來詮釋，本文嘗試這方面的努力。

³ WTO 秘書處所撰關於中國大陸貿易政策檢討之秘書處報告之第一章第 50 項，中國大陸 2005 年貿易逆差國依序為台灣 580 億美元、韓國 420 億美元及日本 165 億美元。貿易逆差反應上述這些國家至大陸設廠之公司，輸入母國零組件並於大陸完成製品，再將成品銷往其他國家，亦即，台灣、韓國及日本係透過中國大陸將貨品運往美國與歐盟。

⁴ 見 “Trade police review—People’s Republic of China” (2006), report by the Secretariat, World Trade Organization, Feb28, No. 50, p24. 見

<http://intranet.mac.gov.tw/macpir/report/sl6l.pdf>，或經濟日報，2006 年 3 月 20 日，第一版。在 WTO 秘書處的統計報告中，1998 到 2004 年同時間中國與全球的產業內貿易為 40.39%，其中中國與台灣的產業內貿易比率達 24.02%，超過一半。

表一、台灣與中國的貿易關係：1996-2005

單位：億美元

年度	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
出口	207	225	198	213	250	240	315	383	489	563
進口	31	39	41	45	62	59	80	110	168	201
貿易總額	238	264	240	258	312	300	395	493	657	764
貿易順差	176	186	157	168	188	181	235	273	321	362

資料來源：行政院大陸委員會，<http://www.mac.gov.tw>，2006 年 7 月 10 日下載。億元以下四捨五入計算。

21 世紀的台灣面臨兩大挑戰：一是中國經濟的崛起，二是全球化的快速變遷，台灣不能再以過去「遠離中國、小心統戰」的思維來面對現況。針對台灣與中國經貿互動台灣與中國大陸的經貿關係，到底應如何定位，才能滿足台灣對國家安全與經濟發展的雙重要求？台灣要如何正確認識兩岸經貿交往現狀，進而尋找台灣經濟發展戰略？本文將以「兩岸共構全球商品供應鏈」(constructing global commodity supply chain by both sides of Taiwan Strait)，作為台灣為中心的經濟戰略思考架構，來解釋現狀，並掌握未來。

二、何謂「商品供應鏈」

(一) 全球商品供應鏈時代來臨

在上世紀即 90 年代經濟全球化的影響下，企業在全球生產與佈局，與二次大戰前以及冷戰期間比較，有顯著的不同，一方面是包括中國在內的開發中國家加入全球化生產要素的行列，中國已成為最大的生產基

地（陳博志，2003：3），另一方面是企業生產特性的轉變，呈現前所未有的現象。美國學者 Stephen Brooks 認為跨國企業（multinational corporations, MNCs）生產全球化模式（the globalization of production）有別於以往，1870 年以來的經濟全球化特質主要是國際貿易（trade）的拓展與加速，如今則以跨國企業的全球佈局為主要特色（the geographic dispersion of MNC），而這種全球生產特性的轉變主要表現在國際代工生產（international subcontracting）以及企業間的國際策略聯盟（international interfirm alliances）（Brook, 2005:1-12）。

Brooks 指出，跨國企業區域佈局的委外分工（outsourcing）大幅激增，無論在產值與比重方面皆節節升高，另一方面跨國企業間的策略聯盟也快速增加。透過不斷委外分工以及策略聯盟，不但帶動全球貿易的快速增長，更重要的是形成目前全球經濟生產產業鏈與商品供應鏈，這些產業鏈與供應鏈就是目前經濟全球化的主要特色（Brook, 2005:16-46），也對國際安全帶來重要的劃時代影響。

美國康乃爾大學研究全球經濟的學者 Gary Gereffi 則將商品供應鏈區分為「生產者驅動的全球商品鏈」（producer-driven commodity chains）以及「買方所驅動全球供應鏈」（buyer-driven commodity chains）（Gereffi, 1999:41-44），前者係大型製造廠商協調生產網絡，並在其中扮演核心重要角色，它擁有多層次生產系統，涵蓋成百上千的公司（母公司、子公司、包商）⁵，例如汽車業、資訊電子業等等。後者則是以品牌製造業者為中心，在各不同出口國家建立生產網絡，這種貿易導向的工業化情形在勞力密集產業以及消費性電子產品最為明顯，產品通常由第三世界承包商幫外國買家製造完成，產品訂單由下單的品牌製造商、市場商

⁵ Gereffi 總結日本汽車商生產模式研究，指出自 1990 年代開始，平均日本汽車製造商的生產體系包含了 170 個首要承包商，4700 次要承包商，31600 再其次的承包商，並透過這個複雜分工架構出日本在東亞與東南亞龐大的生產體系與商品供應鏈，日本在北美洲建立起類似的汽車生產模式。

家提供，亦即下單的買方只設計、行銷產品，卻不從事製造。

Gereffi 指出，全球商品鏈分析全球化產業的方法，主要是掌握發展產業要與最重要的領導公司（lead firm）連結，這些領導公司不見得是傳統垂直整合的公司，也不見得要參與製造成品，領導公司可以是製造的上游或下游，如設計研發、品牌銷售者（private label retailers）或是重要關鍵零組件的提供者，如 Intel、Microsoft。這些領導大廠憑藉關鍵新技術、產品設計、品牌、與符合市場運作的通路與需求，掌控主要資源並獲取大部分利益。然而，全球商品供應鏈內公司間互動與效益的研究，存在各種不同的運作模式，Gereffi 以價值鏈（value chain）概念來分析其效益之高低，並提出五種價值鏈管理(Gereffi,2005:82-88)：市場式（market）、組模式(modular)、關係式（relational）、受制式（captive）及科層組織式（hierarchy）⁶。

（二）兩岸共構全球商品供應鏈

歸納前述全球化生產與商品鏈的概念，本文提出所謂「兩岸共構全球商品供應鏈」定義，即由台灣企業主導下，台商赴中國投資生產基地，並結合中國協力企業與當地生產要素，所共構出來的全球代工製造業商品供應鏈。換言之，中間財與資本財由台灣輸往中國，經中國工廠加工後，再將成品輸往先進國家市場，尤其是美國、歐盟和日本。這種台灣、中國與先進國家間的貿易轉向，反映了區域之間的全球生產鏈的重組(童振源，2003：47)。

台灣在冷戰時期就進入國際產業分工鏈，以歐美-日本-台灣國際產業分工模式發展，加上地理位置優越，在生產經驗與空間優勢，奠下全球產業分工與供應鏈經過的良好條件，自 90 年代以來，兩岸在全球商品供

⁶ 影響全球價值鏈的三大因素，包括交易的複雜度（complexity of transaction）、解讀交易的能力（ability to codify transactions）、供應部位的能力（capabilities in the supply-base），依是否需要明確溝通協調由高到低，及雙方權力不對稱情況由高到低排列，可分為「科層式」、「受制式」、「關係式」、「模組式」以及「市場式」。

應鏈運作模式，呈現出「台灣研發-台灣製造-中國加工製造-中國出口」、「台灣接單-台灣研發-中國製造-中國出口」、「台灣接單-中國製造-中國出口」的生產模式與商品供應鏈，並成為構成全球商品供應鏈的重要環節，台灣有機會成為東亞營運新平台（尹啓明，2004：190-216）。

「兩岸共構全球商品供應鏈」帶來生產模式之空間與時間變革的意義，除了供給面生產模式運作，具有跨越國界結合區域空間的特性外，另一重要特性是，生產具有「即時性」(just in time)，亦即商品供應必須源源不斷生產以因應全球市場所需。反之，若具有中斷性，不可能成為商品供應鏈。而全球商品供應鏈的「即時性」特質，「沒時間」衝突的特性，為兩岸的和平穩定帶來有利的條件（Friedman,2005:357-360）。

因此「兩岸共構全球商品供應鏈」概念架構基本符合經濟全球化趨勢，可解釋兩岸經貿現狀，以及預測未來兩岸產業競爭：

1、以中國大陸作為全球生產基地

台灣製造業外移生產線到中國或到中國投資，大部分都是以降低生產成本為由，以中國作為生產基地，再出口行銷海外市場，大部分大陸台商的製造業都屬「出口導向」的生產模式⁷，亦即配合台灣營運基地的研發設計、關鍵元件以及運籌通路，形成「台灣接單、大陸生產、大陸出口」的全球運籌模式，這是由兩岸所共構出來的全球經濟分工運作模式以及全球商品供應鏈。例如台灣電子資訊產業投資中國後，其終端產品有 90%以上外銷，所以對中投資和大量出口乃成台商全球運籌的一環。根據大陸商務部 2006 年 7 月 12 日公布 2005 年出口額最高的 200 家中外企業中，有 37 家台灣電子資訊大廠進榜，合計為大陸創造 713 億美元的出口額，佔大陸全年出口總額近一成比重（經濟日報，2006.7.13：

⁷ 雖無精確數字，但以台商 9 成 5 以上集中沿海省分，製造業比例將更高，去大陸投資之主要誘因為尋求生產基地，以及擴大第三國外銷市場，以及大陸台商出口金額驚人，可研判大陸台商以出口導向為主，惟近來台商製造業內銷中國市場比例稍有增加，但仍以出口為導向。

A7版)⁸。

台灣全球代工製造業優勢結合中國生產要素，尤其是電子資訊產業，台灣在全球製造代工的競爭優勢與成就，幾乎獨領風騷，稱霸全球，這不得不歸功於兩岸共構的全球商品供應鏈已發揮出極大效益，並使兩岸產業合作分工，成為全球經濟運行規律不可或缺的商品供應鏈(蘇元良，2005：40-65)。

2、台商企業成為中國大陸出口的主力

兩岸經貿的現狀，就是台灣與大陸共構全球商品供應鏈，其中台灣企業與中國台商扮演關鍵性角色，而且成就非凡。以中國貿易部所公布的2004年「中國外商投資報告」為例，其中以「加工貿易」出口的外資大型企業前十名出口廠商均為電子資訊產業，其中台商企業鴻海（深圳鴻富錦）、友達（蘇州友達光電）、華碩（蘇州名碩電腦）、廣達（上海達豐、上海達功）竟囊括前五名，英業達（上海英業達）、華映（吳江）、神達（順德順達）分佔第八、九、十名（見表一），其餘六、七名分別是國際大廠的摩托羅拉與英特爾，在在證明，中國台商在國際代工製造業的成就輝煌與舉足輕重地位；在2004年出口10億美元以上的全部外商投資企業共有27家，台商實力堅強竟包辦14家，足以說明這是台灣與大陸在全球化經濟合作的成果（2005中國外商投資報告，2005.10.9：182）。

⁸ 詳細數字見中國商務部網站，<http://www.mofcom.gov.cn>，2006年7月13日上網。

表二 2004 年中國前十位外商投資大型出口企業

企業名稱	原投資企業	出口金額 (億美元)
鴻富錦精密工業 (深圳) 有限公司	鴻海-台灣	75.92
友達光電 (蘇州) 有限公司	友達-台灣	36.47
名碩電腦 (蘇州) 有限公司	華碩-台灣	30.5
達豐 (上海) 電腦有限公司	廣達-台灣	23.57
達功 (上海) 電腦有限公司	廣達-台灣	20.7
摩托羅拉 (中國) 電子有限公司	摩托羅拉 - 美國	19.1
英特爾產品 (上海) 有限公司	英特爾-美國	18.4
英業達集團 (上海) 電子技術有限公司	英業達-台灣	17.67
華映視訊 (吳江有限公司)	華映-台灣	17.24
順德市順達電腦廠有限公司	神達-台灣	16.41

資料來源：中國商務部，中國外商投資報告。

★ 有關台灣投資企業部分係以經濟部赴大陸投資資訊查詢。

根據中共商務部統計，2005 年大陸企業出口額排名，台資企業在前 30 名囊括 11 家 (如附表三)，在前 200 大出口企業排名，台商囊括 37 家，且清一色是電子資訊業者。2005 年出口前 200 大最高額企業之結構比重，外商投資企業佔 62.5%，大陸國有企業佔 28.5%，其他類型企業佔 9%，其中外商投資企業佔大部分比例，其中又台商企業佔重要地位⁹。

⁹ 同註 8。

表三、2005年大陸台資企業出口額排名（前30大企業之台資企業排名）

排名	大陸企業名稱	台灣母公司	出口額(億美元)
1	鴻富錦精密工業（深圳）	鴻海	144.7
2	達豐電腦（上海）	廣達	114.5
4	名碩電腦（蘇州）	華碩	62.1
6	英順達科技（上海）	英業達	41.9
11	仁寶電子科技（昆山）	仁寶	28.0
12	冠捷電子（福建）	冠捷	27.8
14	英華達電子（上海）	英業達	27.1
21	仁寶資訊工業（昆山）	仁寶	23.8
22	明基電通（江蘇）	明基	23.6
28	深圳富泰宏精密工業（深圳）	鴻海	19.1
30	友達光電（蘇州）	友達	18.3

資料來源：中共商務部網站，<http://www.mofcom.gov.cn>，2005年出口額最大的200家企業名單。

3、符合全球經濟合作需求與國際共同期待

「兩岸共構全球商品供應鏈」是由台灣企業所主導，台灣赴中國投資的生產基地，以及中國協力企業與當地生產要素，所共構出來的全球代工製造業商品供應鏈。全球知名品牌與市場，高度依賴這條供應鏈，誰要破壞這條商品供應鏈都會招致全球市場與各國政府的高度關切與制裁。若從台灣國家安全的角度，要思考為何各國對台海問題的一致性期待都是「維持現狀」¹⁰，對於政治與主權的現狀解釋，美中台三方雖然各有盤算，但針對全球商品供應鏈要求正常運作的「維持現狀」，各國發出的訊息卻是具體而一致的。

¹⁰ 美國、日本、歐盟、澳洲曾對希望台海能維持和平，反對大陸與台灣破壞台海現狀。參見〈白宮反對中國反分裂法〉，中央社華盛頓14日法新電；劉坤原，〈中國制定反分裂法偷雞不著蝕把米〉，中央社華盛頓電，2005.3.14；〈歐盟對反分裂法表態 籲兩岸避免使緊張升高〉，中央社布魯塞爾14日法新電，2005.3.15；〈日本擔心反分裂法將造成中國攻擊台灣〉，中央社東京14日法新電，2004.3.14。而中共推動反分裂國家法向國際說明的立法原因，竟也以為維持台海和平現狀；而維繫台海和平穩定也是台灣大陸政策的主軸，詳細內容參見北京向各國發出中國制訂反分裂國家法之說帖。

除了全球利益之外，台海爭端更會將兩岸經濟成就推向毀滅性的邊緣，因為企業外逃，資金避險，生產中斷，無法依約交貨，兩岸可能失去全球商品供應鏈角色，供應鏈源源不斷的龐大經濟利益將隨企業移動而喪失殆盡。台海啟動戰爭所付出的經濟成本代價，大大超越軍事成本，換言之，對台軍事動武，中國要以 25 年來經濟成就與政權穩定統治孤注一擲，其成本浩大，難以估量。

4、兩岸共構全球商品供應鏈並非固定不變

綜上所述，全球商品供應鏈其實是全球政治經濟的安全線與和平線。但並非高枕無憂，因為全球商品供應鏈是變動不居的，不會附著在固定地方，是隨企業的移動而變動，依企業競爭力強弱而變化，戰爭固然會立即驅走企業，長期的失去經濟吸引力的地方，也會迫使企業出走或消失。因此，台灣首要政經戰略，應是強化、擴大與鞏固台灣在兩岸共構全球商品供應鏈的主導性與影響力，以壯大台灣經濟利益，並確保台灣國家安全。

台灣固然積極掌握對商品供應鏈的優勢，大陸方面也利用其優勢，如龐大市場潛力、豐沛勞動力與後來居上的科技能力等急起直追，在兩岸共構全球商品供應鏈中掌握更多的經濟利益。供應鏈雖有賴兩岸的合作，也出現相互競爭的態勢。隨著台商企業經營型態當地化程度提高，兩岸垂直分工程度已逐漸降低，不論是原料或是零組件之半成品，台商向台灣回購比例有呈現下滑的趨勢，以及大陸在高技術產品出口比重增長快速，都對台灣在兩岸共構全球供應鏈優勢上形成挑戰局面（張建一，2006：10-13）（張瑞育，2006：112），也顯示兩岸供應鏈合作上亦有出現轉移與疏離之傾向。

因此，如何強化與壯大台灣在兩岸共構全球商品供應鏈的優勢位置，打造台灣能為全球經濟運行無可取代的關鍵基地，而非一味採取背離全球化經濟邏輯的行政管制措施，限制或延緩企業進入供應鏈中找到

最佳競爭位置，這是台灣制訂經濟戰略思維的核心問題。

截至目前為止，再爭奪兩岸共構全球商品供應鏈的主導權上，在政府政策層面，中共當局顯然已較我方政府更能理解「兩岸共構全球商品供應鏈」現狀意義，並已著手運用相關作為來拉攏討好我方企業界。例如今年4月國共論壇，中共政協主席賈慶林建議兩岸應共同創造國際品牌，以及共同建立自主技術標準，幾乎完全命中目前「兩岸共構全球商品供應鏈」發展現狀的瓶頸與要害，並以提昇供應鏈的價值作為對台灣企業的號召（聯合晚報，2006.4.14：第一版；工商時報，2006.4.15：A版）。

隨即5月份大陸信息部副部長蔣耀平率團來台，與我兩百多位重量級科技業代表進行「海峽兩岸信息產業技術標準論壇」，並達多項合作共識（經濟日報，2006.5.10：A2版；工商時報，2006.5.10：A5版），期許兩岸共訂華人標準，進而變成國際標準主流，扭轉台灣企業代工形象，藉由兩岸共同制訂產業標準，成為主宰全球產業發展的標準制定者，大陸方面能主動推出提升「兩岸共構全球商品供應鏈」價值的合作計畫，對台灣科技業將發揮相當程度的吸引力與號召力。

三、兩岸共構全球商品供應鏈之形成因素與特質—以資訊硬體與筆記型電腦為例

（一）台灣資訊硬體產業發展

以兩岸資訊硬體生產為例，2000年時台灣本地資訊硬體產值達231億美金，高居全球第四位，2005年降至52億美元，萎縮幅度高達78%，然而若將海內外生產合併計算，則台灣2005年海內外的資訊硬體產值高達770億美元，高居全球第一位。台灣資訊產業結合大陸台商企業與大陸生產要素，成就了全球資訊硬體的供應重鎮。從大陸生產的角度而言，2000年台商在大陸生產產值為147億美元，2005年則達到612億美元，5年間增加4.16倍，平均每年增加28%，台商在大陸生產的資訊硬體產

值高佔台灣海內外資訊產業總產值的八成（79.5%），已成為台灣資訊硬體海內外生產的主導力量。（以上數據見表三、表四）

至於大陸本地生產的資訊硬體產值，自 2000 年的 255 億美元，至去年即高達 720 億美元，以當地生產地而言，已超過美國，高居全球第一位，大陸已被國際間譽為資訊硬體生產王國，其中台商在大陸生產的 612 億美金，佔總生產高達 85%，台商對大陸資訊硬體產值貢獻比例，至為鉅大。若沒有台商到大陸生產，則台灣與其他海外地區生產不過 158 億美金，大陸也只生產 108 億美金，在國際間的產值都沒有重要地位，兩岸資訊硬體產值的發展實例，最能顯示兩岸共構全球商品供應鏈的價值與意義。（以上數據見表三、表四）

表三、2000~2005 年台灣資訊產業產值 單位：百萬美元

產值	2000 年	2001 年	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年
資訊硬體	47,019	42,750	48,435	57,105	69,664	77,012
數據網路	3,017	3,044	3,176	3,348	4,524	5,107
行動裝置	996	1,349	2,911	4,311	5,464	7,770
資訊軟體	3,802	3,947	4,134	4,360	4,700	5,200
總計	54,834	51,090	58,656	69,124	84,352	95,089

資料來源：MIC 整理；2006 年 3 月

表四、2000~2005年台灣資訊硬體生產地產值分析 百萬美元 %

產地 時間	臺灣		中國大陸		其他海外地區	
	產值	比重	產值	比重	產值	比重
2000	23,086	49.1	14,717	31.3	9,216	19.6
2001	20,135	47.1	15,775	36.9	6,840	16
2002	17,291	35.7	23,007	47.5	8,137	16
2003	10,736	18.8	37,118	65.0	9,251	16.2
2004	10,868	15.6	49,601	71.2	9,195	13.2
2005	5,237	6.8	61,225	79.5	10,550	13.7

資料來源：產地比重資料係由 MIC 之產值計算出來；2006年3月。作者自行製表

90年代以後的電子製造業的供應鏈是一連串由供應商、製造商、通路商、買家、賣家所組成的全球性網路，無論是零件供應商或 OEM 客戶、通路商與品牌商等，都是供應鏈聯鎖上的獨立單位，每個單位都是供應鏈的環節，每個環節都是至關重要，供應鏈的關鍵環節若出現問題，對全球電子產品的供應就會出現毀滅性的影響。台灣在全球電子資訊產業扮演舉足輕重的角色，擁有最先進的半導體 12 吋晶圓廠全球密度最高，並掌握最完整的資訊產業代工群聚，成為全球矽產品主要供應源之一，深深影響全球資訊產業市場，因此「矽屏障」就成為台灣國家安全最重要的防護罩（Craig Addison，2001：267-274）。

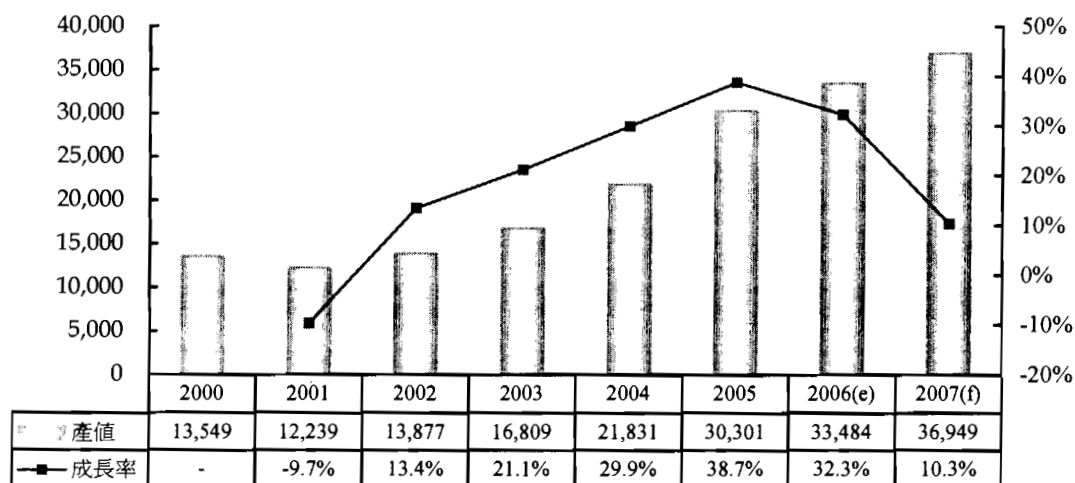
（二）以筆記型電腦為例

再以個別商品為例，兩岸筆記型電腦產業的生產來看，2002年政府開放筆記型電腦赴大陸投資前，2001年台灣生產筆記型電腦 1416 萬台，佔全球總生產量 2500 萬台的 56%。當 2001 年及 2002 年全球經濟不景氣，跨國品牌大廠包括 Dell、HP、IBM，甚至大陸聯想，要求台灣降低代工價格（朱炎，2006：179），然而當時台灣生產廠商毛利已相當低，若再降低將無利可圖，跨國企業也瞭解台灣廠商的困境，開始建議甚至要求

台商到大陸投資生產，以保持合理毛利。自此，從 2002 年開始台灣筆記型電腦逐向大陸轉移¹¹，到 2005 年底幾乎全部轉移大陸生產。

由於台商赴大陸生產，促使筆記型電腦在國際市場中得以降價推銷，在全球經濟不景氣中，筆記型電腦銷售反而一枝獨秀，平均每年有 25.7% 的高度成長，至 2005 年全球產量擴充至 4907 萬台，高占全球生產量的 82%，而且在這四年間全球生產量大幅增加 3500 萬台，恰是台商增加的生產量（即 4900 萬減 1400 萬等於增加 3500 萬台）。顯示近四年間全球筆記型電腦的大幅增長，幾乎全係兩岸所合作生產的增幅（以上數據見圖一、圖二）。

圖一、2000~2007 年台灣筆記型電腦產業產值 單位：百萬美元、%



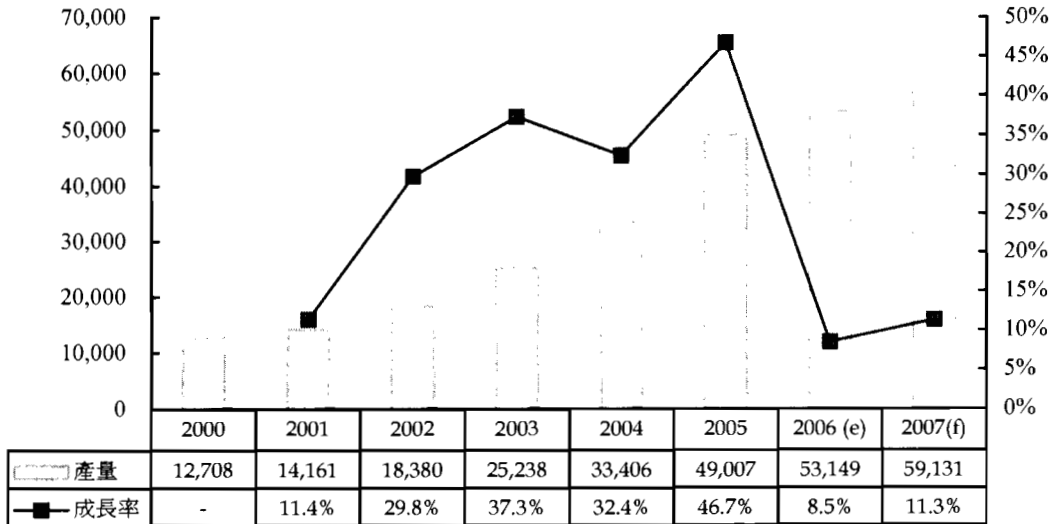
產值

成長率

資料來源：MIC 整理；2006 年 3 月

¹¹ 2001 年 11 月台灣政府召開經發會，調整「戒急用忍」政策，開放筆記型電腦赴大陸投資。

圖二、2000~2007年台灣筆記型電腦產業產量 千台 %



產量

成長率

資料來源：MIC 整理；2006年3月

台灣筆記型電腦轉移到大陸生產，2005年為大陸創造近303億美元的產值，加速了經濟成長，創造大量就業機會與外匯收入。對台灣而言，雖沒有筆記型電腦生產，卻因台商在大陸生產筆記型電腦迅速擴充到4900萬台，帶動大量的中間零組件與設備出口大陸，創造更多就業機會，以及對大陸出超的擴大，皆對台灣經濟持續成長扮演了重要的支撐力量。對台灣企業與大陸台商而言，得以掌握全球筆記型電腦供應的主導權，雖然毛利下降，但筆記型電腦銷售額自2001年的122億美元，至2005年卻增加到303億美元，2006年、2007年亦有穩定成長之預測，建構出無可取代的筆記型電腦全球生產供應鏈。（如圖一、圖二）

(三) 兩岸共構全球商品供應鏈的主要特質

1. 現狀為台灣企業所主導（技術主導、生產運籌管理）

從上述資訊硬體產業得知，兩岸共構全球商品供應鏈，主要由台灣企業投資大陸後，台灣企業（母公司）除提供大陸台商（子公司）技術、管理之外，並供應必要的關鍵零組件與中間產品。台資企業投資中國最初集中勞力密集產業與低附加價值產業，自 90 年代後半開始，有別於早期的夕陽產業，漸漸連資本密集與技術密集也前往中國投資，而且變成主流(Jack W. Hou and Kevin H. Zhang,2002:197)。

但無論投資結構型態如何轉變，大部分在中國設立生產線展開大量生產的同時，多半把營運總部留在台灣，也就是實施台灣接单、大陸生產的分業體制。其運用模式包括：在技術方面，中國工廠生產所需技術，主要由台灣總公司提供，台灣資訊科技產業即使生產線移到中國，研究開發工作仍主要在台灣進行，更有不少台灣企業在其他先進國家有研發基地；在經營權限方面，針對中國外資企業經營型態調查，發現主要權限都掌握在母公司中；根據富士通總研經濟研究所研究員朱炎調查為例（朱炎，2006：83-86），台灣企業即使在中國成立生產線或子公司，最終決策權，特別是經營戰略與財務都由母公司決定，只有人事與銷售等方面，大陸廠與大陸子公司才享有某種程度的決定權。

因此，台灣企業根據中國戰略與產業特性，已發展出台灣母公司與中國子公司的分業架構，基本上中國事業的發展與決策，都以台灣總公司的利益為優先考量。簡言之，中國子公司為生產線，不具備有自主性與主導性。

然而因經營環境逐漸改變¹²，中國台商企業已開始加強「在地化」經營策略，有逐漸不倚賴台灣公司，具有更有的相對獨立性的趨勢（朱炎，

¹² 最主要經營環境的改變包括，台商在中國投資逐漸出現群聚效應，以及開始拓展大陸本身的市場等因素出現，會使台商加強「在地化」經營策略。

2006:87-88)，但台灣企業掌握兩岸共構全球商品供應鏈的絕對優勢至少短期內沒有改變。

2. 由台灣企業與大陸台商獲得大部分利益

在中國設廠生產的產品主要用來外銷，台灣資訊科技以代工業為主，產品幾乎全部出口。從最終產品 (finished goods) 產值價值分配而言，處於代工製造業位置價值鏈的台灣代工企業，其利潤遠低於品牌大廠以及技術專利企業，但是就代工利潤而言，台灣企業的獲益將遠遠超過大陸方面提供生產要素的成本，在兩岸共構全球商品供應鏈，相對於大陸方面的獲益，台灣企業與大陸台商仍獲取大部分的代工利益。學者調查，中國生產 DVD 播放器佔全球 70%，一台輸往美國標價 32 美元的 DVD，其中 18 美元必需支付在專利技術費用，13 美元是生產成本，中國的生產要素真正獲益只有 1 美元。同樣情形，MP3 播放器標價 79 美元，其中 45 美元付掉專利技術費用，32.5 美元是生產成本，真正獲利僅有 1.5 美元 (Sung, Yun-wing, 2005 :42)。

台灣廠商能在專利技術部分獲得的利益很可能必須與歐美大廠分享，但憑藉技術轉移與經營管理的優勢，可望在降低成本方面具有競爭優勢。不過擠壓中國大陸所提供的廉價勞力與生產要素成本已日趨困難，部分缺乏技術與管理優勢的台資企業，有逐漸被大陸當地企業凌駕的趨勢。

3. 兩岸商品供應鏈結構的轉變

近年來台灣產業致力於國際化，雖展現全球佈局的強烈企圖心，但因大陸經濟的強力磁吸效應，加上台灣本身投資環境惡化，導致產業發展向大陸嚴重傾斜。2005 年台灣對大陸 (含香港) 出口佔總出口比重達 37.8%，2006 年將高達 4 成；企業對大陸投資佔整體對外投資比重高達 71%；台灣接單、海外 (大陸為主) 生產佔出口訂單比重創下 39.88% 的

新高點，其中資訊及通訊產品比重更高達 73.01%¹³，充分反映出台灣產業對大陸市場的高度依賴，形成兩岸共構全球商品供應鏈，但產業「全球化」的努力也被扭曲為「中國化」。

在中國投資設廠的台商企業，雖然相當多關鍵原材料與零組件必須從台灣調貨，例如 2005 年台灣出口到大陸的產品型態，中間產品比重仍高達 84.51，其次是台商投資所帶動的機器設備出口也佔比重的 13.12%¹⁴，投資所驅動的貿易型態依然明顯；但由於赴大陸生產台資企業已有當地化、群聚化趨勢，且大陸企業增長快速，已能提供台商方便就地取貨，使得台商回購台灣生產的中間半成品與零組件呈現下降趨勢。台商回購原料從 1995 年的 52.47%，降至 1999 年的 43.16%，2004 年再降至 35.06%；回購零組件、半成品部分則從 1995 年的 56.26%，降至 1999 年的 46.56%，2004 年更降至 40.88%（張建一，2006：13）。顯示投資大陸帶動出口增長的效果日趨遞減，而且因半成品由當地台商或非台商提供的比例增加，且當地非台商提供比例已超過當地台商所提供的比例，致使兩岸間產業合作關係，已出現逐漸轉為競爭關係，以使得兩岸共構全球商品供應鏈出現內部利益競爭情形。

兩岸共構全球商品供應鏈中，除了產業鏈垂直合作關係已出現競爭的結構轉變外，在供應鏈的市場佔有率也出現競逐現象。主要係因大陸企業的產業層次提升速度快，其產品出口在主要市場打擊了台灣的出口。例如，從 1994 年至 2004 年，我國「高科技產品」在美國市場佔有率減少 2.2 個百分點，中國則增加 18.9 個百分點（見表四），大陸在高科技能力的主導性越強，在兩岸共構全球商品供應鏈的產業重心已出現逐漸移向大陸內地，這對台灣構成全球商品供應鏈優勢轉移的嚴重挑戰。

¹³ 陸委會主稿（2006），「全球佈局與兩岸經貿」台灣經濟永續發展會議背景說明文件，95 年 6 月出版，頁 24，見陸委會網站（<http://www.mac.gov.tw>）。

¹⁴ 相關數據參考陸委會、經濟部國貿局網站，有關台灣出口中國產品分類統計。

表五 台灣、韓國、中國在美國市場市占率之變化—依科技產業區分

		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1994-2004 變動百分點
台灣	高科技	7.8	8.1	8.4	8.9	8.4	7.9	8.0	7.3	6.8	6.2	5.6	-2.2
	中高科技	2.2	2.1	2.1	2.0	1.9	1.8	1.7	1.5	1.5	1.5	1.5	-0.8
	中低科技	3.1	2.9	2.5	2.4	2.7	2.5	2.1	2.0	2.0	1.8	1.8	-1.3
	低科技	4.7	4.0	3.6	3.3	3.0	2.7	2.6	2.2	2.1	1.9	1.7	-3.0
韓國	高科技	7.0	8.7	7.5	6.8	5.9	7.4	8.1	6.7	6.7	6.7	7.2	0.2
	中高科技	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.9	2.4	2.8	2.9	3.0	3.5	1.9
	中低科技	1.6	1.5	1.4	1.4	1.8	1.7	1.5	1.5	1.4	1.2	1.3	-0.3
中國	低科技	3.2	2.6	2.2	2.0	2.1	2.1	2.1	2.0	1.9	1.6	1.5	-1.7
	高科技	4.6	4.9	5.3	6.0	7.3	7.9	8.6	10.0	14.4	18.5	23.6	18.9
	中高科技	2.6	3.1	3.5	3.9	4.2	4.5	5.0	5.1	5.8	6.7	7.4	4.8
	中低科技	4.4	5.0	4.9	5.3	6.1	6.1	5.5	6.1	7.1	7.2	7.3	2.9
	低科技	13.9	13.5	14.4	15.6	15.7	16.0	16.9	17.9	19.9	21.5	22.6	8.7

資料來源：台灣經濟研究院，見陸委會主稿（2006），「全球佈局與兩岸經貿」台灣經濟永續發展會議背景說明文件，95年6月出版，頁25

註1：根據OECD的標準，將產業依不同的技術密集度區分為四大技術產業，高科技產業：製藥、電腦與OA設備、電子與通訊設備、航太；中高科技產業：化工(不含製藥)、科學儀器、非電力機械(不含OA與電腦設備)、電力機械(不含通訊)、汽車、其他運輸工具；中低技術產業：橡膠與塑膠製品、造船與維修、其他製造業、非鐵金屬、非金屬製品、金屬製品、石油煉製與產品、鐵金屬；低科技產業：食品、飲料與煙草、紡織、成衣與皮革製品、造紙與印刷、家具與其他製造業。

註2：2002年起中國高科技產業在美國的市占率明顯上升，與台灣開放筆記型電腦赴中國投資有關。

4. 中國傷害「兩岸共構全球商品供應鏈」代價沉重

若是中國對台灣進行非和平的經濟制裁或軍事行動，造成全球商品供應鏈傷害，不僅對台灣打擊嚴重，對全世界也將造成傷害，從下列中國對兩岸共構全球商品供應鏈的依賴程度，對中國恐將帶來更大的傷害，包括：

- 中國的外貿依存度 2005 年突破 85%，而且依存度上升的趨勢沒有減緩的跡象，預計在三年內依存度將可能突破 100%，這對破億人人口的大型國家是無法想像的，同時期美國 19%、日本 21%、歐盟 17%、印度 24%、巴西 28%、俄羅斯 45%、印尼 19%¹⁵。這顯示中國的內需市場仍然無法成爲中國經濟發展的主力推手，中國仍極度依賴國際貿易，尤其是依賴兩岸共構全球商品供應鏈。
- 中國經濟高度依賴外貿，而中國外貿則高度依賴外資，根據國家統計局統計，2005 年外貿由外資企業掌控度已經高達 58%¹⁶，若兩岸共構商品供應鏈發生斷裂，對中國經濟發展傷害之大，實難以估計。
- 中國外匯存底於 2006 年底達一兆美元（台灣新生報，95.11.08，A3 版），超越日本成爲世界第一，但是扣除國際熱錢與外資投資與貿易出超外資超控的部分，剩下來真正屬於中國的外匯存底不到兩千億美元。這破紀錄的龐大數目不但不是中國的資產，反而是中國的隱藏負債。
- 中國極度依賴全球市場，尤其是美國市場，單對美出超高達 2000 億美金¹⁷，對美出口就佔中國 GDP 的 8%，台資公司又是對美出口的主要推

¹⁵ 有關各國貿易依存度之數據參見 Global Insight 網站。中國外貿依存度之不正常現象討論，參見劉力（2004），〈貿易依存度的國際比較〉，2006 年 1 月 25 日查閱學習時報網站，<http://www.studytime.com.cn>。

¹⁶ 根據中國對外貿易形勢報告，2005 年外商投資投資企業進出口達到 8317.2 億美元，占進出口總額的 58.5%，2006 年前三季也大約維持 58% 的控制額。請參見〈2006 年中國對外貿易形勢報告〉，商務部綜合司、研究院，2006 年秋季，p5，2007 年 1 月 25 日查詢中國商務部網站 <http://www.mofcom.gov.cn/aarticle>。

¹⁷ 依據美國海關統計，2005 年中國向美國出口 2343 億美金，進口 418 億美金，對美出超高達 2000 億美金，請參見陸委會兩岸經濟統計月報，166 期，2006 年 12 月出版，p56。

手。

- 台灣是中國重要外資來源，估計已累計超過 1000 至 1500 億美元¹⁸。
- 台灣提供中國最多的管理階層人員，約有一百多萬人¹⁹。
- 9 萬家台資公司（日資為第二名三萬間）提供大量的工作機會，估計有 2000 萬工作機會²⁰。

四、結論：兩岸共構全球商品供應鏈下的台灣發展策略

（一）以「兩岸共構全球商品供應鏈」作為新的經濟戰略

「兩岸共構全球商品供應鏈」是由台灣企業所主導，台灣赴中國投資的生產基地，以及中國協力企業與當地生產要素，所共構出來的全球代工製造業商品供應鏈。全球知名品牌與市場，高度依賴這條供應鏈，誰要破壞這條商品供應鏈都會招致全球市場與各國政府的高度關切與制裁。若從台灣國家安全的角度，要思考為何各國對台海問題的一致性期待都是「維持現狀」，對於政治與法律的現狀解釋，美中台三方各有盤算，但針對全球商品供應鏈要求正常運作的「維持現狀」，各國發出的訊息卻是具體而一致的。

從兩岸共構全球商品供應鏈的未來發展角度，中國已從合作者逐漸

約佔 2005 年中國 GDP 共 22,592 億美元的 8%。

¹⁸ 台灣投資中國到底有多少資金，因涉及第三地轉往投資，真實數字難以估算，若參考兩岸政府發表數據，加上第三地轉投資的權數，大致在 1000 億美元至 1500 億美元。

¹⁹ 據中國商務部對外公佈資料，累計至 2006 年 7 月底，共核准台商對中國大陸投資項目 70,566 項，請參見陸委會兩岸經濟統計月報，164 期，2006 年 7 月出版，p30。在約 7 萬家台商企業，若每家台商企業 15 位專業管理幹部計算，那麼台灣在大陸管理階層人士將達 100 萬人。

²⁰ 廣東省台辦主任甘兆勝指出，截至 2006 年 6 月 30 日，廣東省台資企業累計 2 萬多家，實際利用 350 億美元，解決就業人員 600 百萬人，參見大公報，〈粵台企突破兩萬家全國居首〉，2006 年 8 月 15 日。若以廣東的台商雇用大陸勞工 600 萬基礎估算，據中國商務部對外公佈資料，全國約 7 萬家台商企業，則全部大陸台商將有 2100 萬人，因此本文以約 2000 萬人來估算。

演變成潛在的競爭者，加上韓國替代台灣效果強，台灣作為整個全球代工製造業的領導者角色能不被取代的關鍵因素，在於台灣技術研發得以不斷創新、管理效能不斷提升，在產業的價值鏈上維持「技術領先，毛利加大」的動態領先地位。因此，政府如何吸引資金回流、人才匯聚，發展升級導向的創新產業，將是台灣能否繼續主導兩岸共構全球商品鏈的關鍵條件。

以政策的角度而言，兩岸經貿政策的鬆綁或緊縮、開放項目的檢討、幅度節奏的掌握，每一項個別的政策決定，都應有明確的政策引導。因此，經濟戰略構想十分重要。從當年經發會的「積極開放、有效管理」，到日前陳總統批評只重「積極開放」而忽略「有效管理」、故要改以「積極管理」為重的兩岸經貿政策。但「積極管理」僅是一道程序、一種態度、一項方法，並非目的，亦即「積極管理」應由一套對台灣經濟有利的戰略來引導，可惜政府迄今未提出能夠團結台灣產業、凝聚朝野共識的經濟戰略。因此，本文認為，對於中國經貿政策，應強化或提高以「兩岸全球商品供應鏈」作為戰略思考，而「積極管理」的真正意義，在於使台灣企業繼續主導「兩岸全球商品供應鏈」，並讓人民獲得實際的經濟成果，包括充分就業與提高所得。

以兩岸直航或開放產業到大陸投資政策為例，戰略重點在於能否強化「兩岸全球商品供應鏈」作為是否政策調整的依據，舉凡政策的收放，資金投入比重，都應以強化、鞏固、提升「兩岸全球商品供應鏈」的經濟效益為主要的思考重心，政策才能跳脫統獨的泥沼，並團結產業向心力，甚至減緩朝野對立。

因此，台灣經貿政策未來走向，應與強化與壯大「兩岸共構全球商品供應鏈」戰略目標一致，打造台灣成為全球經濟運行無可取代的關鍵基地，而非一味採取背離全球化經濟邏輯的行政管制措施，限制或延緩企業進入供應鏈中找到最佳競爭位置，喪失台灣在兩岸共構全球商品供

應鏈的主導角色，而斷送台灣經濟發展的生機。

(二)「兩岸全球商品供應鏈」是台灣最佳防衛安全機制

兩岸共構全球商品供應鏈，不但是全球經濟營運的關鍵動脈，更是兩岸防制衝突最重要防衛機制，其政經意涵在於：中共若對台動武，將付出毀滅全部經濟成就作為代價，兩岸共構全球商品供應鏈無疑是兩岸維護和平繁榮的最佳保證，同時也是全球政治經濟的安全線與和平線。在政治安全方面，對台灣與中國經濟交流，首重國家安全風險的控管，包括確保政治主權與維護經濟主體性，台灣長期面對中共三階段的經貿統戰（張五岳，2005：45-56），帶來國家發展嚴厲考驗與挑戰，引發朝野對中國關係與兩岸政策的爭論。然而，在經濟全球化的今天，政府若只採取對抗中國的「經濟民族（國家）主義」守勢策略，極易引起政府與企業的對立與朝野紛之間擾恐，恐不是最佳策略。

面對全球化與中國崛起的新形勢，兩岸經貿關係已非單純的雙邊關係，歷史上也從未出現像兩岸的例子，即政治敵對國家間竟出現如此緊密的產業鏈與全球商品供應鏈，這意味台灣兩岸的和平穩定，與全球經濟運作息息相關，關係著全球主要企業的股市市值與所屬企業員工工作權益，任何危害供應鏈的正常運行，將造成全球無法承受的大恐慌，主要國家必定強勢介入台海爭端，平息戰火。這也是目前全球主要國家，甚至是兩岸，對台海共同期待與一致性的要求--「維持現狀」：亦即維護兩岸共構全球商品供應鏈的正常運行。

除全球企業利益外，台海爭端更會將兩岸經濟合作成就推向毀滅性災難，因企業外逃，資金避險，生產中斷，無法依約交貨，兩岸可能失去兩岸商品供應鏈角色，供應鏈源源不斷的龐大經濟利益將隨企業移動而喪失殆盡。啟動戰爭所付出的經濟成本代價，遠遠超越軍事成本。換言之，中共對台軍事動武，就是將中國 25 年來的經濟成就與中共政權的統治穩定孤注一擲，其代價之浩大，影響之深遠，難以想像。

全球商品供應鏈既然是全球政治經濟的安全線與和平線，台灣現階段面臨挑戰是如何繼續讓全球商品供應鏈繼續附著固定在台灣，如何強化、擴大與鞏固台灣在兩岸共構全球商品供應鏈的主導性與影響力，才能繼續壯大台灣經濟利益，並真正確保台灣國家安全。

參考書目

- Brooks, Stephen G. (2005), *“Producing Security: Multinational Corporations, Globalization, and the Changing Calculus of Conflict”* (Princeton University Press).
- Gereffi, Gary (1999), *“International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain”*, *Journal of International Economics* 48,1(June):37-70.
- Gereffi, Gary; Humphrey, John and Sturgeon, Timothy (2005), *“The governance of global value chains”*, *Review of International Political Economy* 12:1 (February) :78-104.
- Jack W. Hou and Kevin H. Zhang (2002), *“Taiwan’s Outward Investment in Mainland China”*, in Hung-Gay Fung and Kevin H. Zhang, *Financial Markets and Foreign Direct Investment in Greater China* (Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe), p197.
- Sung, Yun-wing (2005), *“China: Global Manufacturing center or world sweatshop?”*, presented at International conference on *“The Rise of China: challenges and opportunities”*, Institute for National Policy Research and Mainland Affairs Council hosted. Taipei, September 10-11, p42.
- Friedman, Thomas (2005), 楊振富、潘勛譯,《世界是平的》(The World is Flat), 台北市, 雅言出版社。
- Craig Addison (2001), 金碧譯,《矽屏障：台灣最堅強的國防》, 台北, 商智文化。
- 尹啓銘 (2004),《台灣經濟：轉捩時刻》, 台北, 商周出版社。
- 王塗發 (2006),〈全球化等於中國化的迷思〉, 收錄於《台灣經濟重新起爐—全民經濟發展會議》論文集, 台北, 群策會主辦, 3月18日-19日。

- 朱炎（2006），蕭志強譯，《台商在中國---中國旅日經濟學者的觀察報告》，台北，財訓出版社。
- 邱垂正（2005），〈兩岸非正常化經濟整合關係之省思與挑戰〉，台北，《展望與探索》，11月，頁18-38。
- 張五岳（2005），《中共對台商政策、策略及作法》，台北，行政院大陸委員會委託研究。
- 張建一（2006），〈兩岸產業發展趨勢及其產品在世界主要市場的競合〉，《兩岸經貿》5月號，頁10-13。
- 張瑞育（2006），〈台商赴大陸投資之產業網絡關係之研究---以IT產業為例〉，收錄於《兩岸關係與大陸問題研究》研究生論文研討會，台北，行政院大陸委員會主辦，頁97-112。
- 梁寶華（2005），《大陸台商一千大》，台北，工商時報主編，工商財經數位出版。
- 陳添枝、鹽谷隆英編（2005），《迎向東亞經濟整合》，台北，中華經濟研究院。
- 陳博志（2003），〈深耕台灣、佈局全球之重點戰略〉，收錄於《台灣經濟戰略研討會論文集》，台北，台灣智庫主辦，二月，p1-20。
- 童振源（2003），《全球化下的兩岸經濟關係》，台北，生智出版社。
- 蘇元良（2005），《嗷嗷蒼狼---開拓台灣電子業新版圖》，台北，財訊出版社。
- 《2005中國外商投資報告》，2005年10月9日，中國商務部出版，p182。