

臺灣製造業外向投資大陸或越南之 政治經濟分析

專題研究

A Political and Economic Analysis of the Investment of Taiwan's
Manufacturing Sector : The Selection in China or Vietnam

賴金城 (Lai, Chien-Cheng)

國立政治大學中山人文社會科學研究所博士候選人

摘要

1980年代以來，臺灣傳統製造產業在成本利益的考量下往海外探路，資金不斷湧向中國大陸和東南亞等新興國家。尤其中國經濟的崛起，臺商更是前進這個世界工廠的一大族群。但是近年來大陸工資大幅上漲、政策的不穩定、能源供應的不足等等，均使前進中國面臨諸多風險。另又基於全球布局及產業分工的需要，促使臺商思考發展第二個生產基地的可能性，南向因而重被提起，而在東南亞國家中，被視為最具投資潛力、政經環境最為穩定的越南，自然就被留意評估。本文即根據外向投資理論中最適合解釋東亞地區的國際生產綜合理論，分別針對南向越南與西進中國投資的優劣條件作分析比較，期能研析出西向中國投資之外的越南投資價值，以作為臺商企業全球化布局的參考。

關鍵詞：臺灣製造業、外向投資、外資政策、對外投資理論

壹、前言

1980年代以來，臺灣傳統製造業面臨產業升級、環保意識覺醒、勞力與土地成本提高等經濟情境的改變。加上面臨激烈競爭的國際市場、政治權力所處的邊緣化位置等種種不利因素，臺灣資本轉而著眼於國際市場的開放與資本流動的利益，在成本利益的考量下開始往海外探路，於是掀起海外投資熱潮，資金不斷湧向中國大陸和東南亞等新興國家。尤其近20多年來，中國經濟快速興起，廣大的市場，以

及便宜的人工成本，使得各國均紛紛踏上中國進行投資；在經濟國際化聲浪中尋找發展契機的臺灣製造業，更是趁著地利之便、無語言障礙以及兩岸經濟條件的互補性，成為前進中國的一大族群。惟近年來大陸許多投資重鎮紛紛調漲工資，東南沿海地區並出現勞工荒現象，另外，政策的不穩定、能源供應的不足，以及鐵腕宏觀調控的動作，在在都使前進中國面臨諸多風險。

另一方面，政府也在政治和經濟層面的考量下，配合產業外移推動「南向政策」，鼓勵臺商前往東南亞投資，期能誘導國內資金、技術深入東南亞國家，使得東南亞繼大陸之後，成為我國經貿結構重要的一環。但當時由於臺灣陷入投資中國的熱潮之中，因此推動成效有限。近年來則因大陸經濟環境風險的顯露，促使臺商思考發展第二生產基地的可能性，此時東南亞各國正積極吸引外資，追求經濟成長，尤其是越南，依官方記錄，自2004年以來臺商的投資金額已是越南境內的外資之首，2005年臺商投資金額更達4.53億美元，創下東亞金融風暴以來的紀錄¹。

越南，是世界排名第14的人口大國（人口約8,440萬人），原本是一貧窮落後的國家，1975年完成南北統一，並致力於經濟改革，1986年後，越南仿效中國大陸，逐步推行「新經濟政策」，經過10多年的摸索和實踐後，越南也和中國一樣，漸漸從計畫經濟走向市場經濟，並在經濟發展上獲得了重大的進展。尤其在美、越貿易關係正常化之後，越南對外經貿關係為之改觀，搖身一變成為資本家的天堂。

由於臺商向外投資主要在於經濟安全中追求企業利潤，並尋求企業永續發展，本文主軸即根據外向投資理論中最適合解釋東亞地區的國際生產綜合理論，分就越南與中國投資的優劣條件作比較分析，並以政治社會穩定性、外資政策、內在投資環境、群聚效果以及獲利情況等面向作探討，同時搭配臺商自身專屬的優勢特質，及內部化管理方式的運用，期能探討出中國投資之外的越南投資價值，並舉出目前臺商布局大陸及越南的一些實例，以作為臺灣製造業海外投資布局的參考。本文所探討的主要是針對製造業，故科技產業、服務業非本文探討範圍。由於南向或是西進投資，並不是零和遊戲，臺商似可根據本身的企業型態、垂直或水平整合需求，採取不同的地區投資組合。

貳、相關文獻探討

本文主要針對越南投資進行探討，另一方面將中國大陸投資環境作比較分析，

¹ 經濟部統計處，製造業對外投資實況調查報告，經濟部統計處（臺北，2005年12月）。

近年來相關文獻包括：郭旭光²（1994）；黃賀³（1996）；黃兆仁⁴（1999）；秦宗春（1999）⁵；蘇孫賢⁶（2000）；張丞傑⁷（2000）；楊文利⁸（2001）；林玉全⁹（2002）；劉大年、顧瑩華¹⁰（2002）等。

黃賀（1996）指出越南政治法律環境的優點包括：政局穩定，政府政策相當明確且有一貫性；以技術官僚為主導，積極鼓勵外國投資。而缺點則為：共產官僚體制下的官員收入在社會中顯得偏低，以致政府官員收賄、瀆職情形嚴重、行政效率低落，加上不周全的法令規章與行政命令，不利於外資企業的投資意願。

秦宗春（1999）研究發現廠商前往越南投資的首要原因是政治穩定，越南共產黨所建立的社會主義領導體制不曾被動搖，但未來越南政治穩定上的最大考驗將是政府如何妥善處理民眾對共產黨長期掌控所產生之腐化的不滿。

張丞傑（2000）就中國大陸與越南投資環境進行比較後發現：越南由於領土小、層級少，因此中央與地方間的聯繫快、溝通好，對於改革的腳步與方向比較有一致性；越南所有的經濟糾紛通常由外國的商業仲裁委員會或雙方同意的其他仲裁單位解決，而中國大陸仲裁機構較越南不明確；中國大陸與越南的法律體系、法官素質、人民法律素養都不是很良好，整體法律環境有待加強。

郭旭光（1994）；黃賀（1996）；黃兆仁（1999）等皆認為越南經濟社會環境的優點為勞工充足且素質優良、工資低廉、自然資源豐富、社會治安良好等。另指出越南適合臺商前往投資發展的主因尚包括：越南與臺灣近年來經貿關係維持良好發展，且簽有「投資保障協定」及「避免雙重課稅協議」，對於前往越南投資的臺商較有保障，而越南政府也已准許臺商在越南設立臺灣商會聯合總會及分會；越南人民信奉佛教，風俗習慣及想法與臺灣相近；與臺灣距離接近，臺北至河內直飛僅3小時，時差僅1小時。

包括郭旭光（1994）；黃賀（1996）；黃兆仁（1999）；秦宗春（1999）；

² 郭旭光，「蘇比克灣與越南投資環境之研究」，臺灣大學會計研究所碩士論文，1994年6月。

³ 黃賀，「中國大陸與越南投資環境比較」，國立中山大學企業管理研究所碩士論文，1996年6月。

⁴ 黃兆仁，「越南投資停看聽」，臺灣經濟月刊，臺北，1999年9月。

⁵ 秦宗春，「越南投資環境策之現況與展望」，經濟情勢評論（第4卷第4期，1999年3月），頁116-128。

⁶ 蘇孫賢，「臺商在東南亞投資現況分析—以臺商在泰、馬、越、菲為例」，2000年6月，頁13-76。

⁷ 張丞傑，「中國大陸與越南投資環境比較」，國立中山大學大陸研究所碩士論文，2000年6月。

⁸ 楊文利，「臺灣與越南經貿關係之研究—1999至2000年」，南華大學研究所碩士論文，2001年6月。

⁹ 林玉全，「越南與中國吸引外商投資環境與政策之比較研究」，國立中山大學大陸研究所碩士論文，2002年6月。

¹⁰ 劉大年、顧瑩華，「越南經貿發展情勢與臺商投資概況」，東南亞經貿投資研究季刊，第10期，臺北，2002年9月1日。

蘇孫賢（2000）；楊文利（2001）等皆認為越南的電力、交通、通訊等基礎設施相當落後且運作效率低，成為阻礙越南經濟發展的重要因素。陳舊落後的基礎設施不僅是制約經濟發展的瓶頸，也是外資進入的主要障礙。

林玉全（2002），針對越南與中國吸引外商投資環境與政策作比較研究，發現對投資中國之報酬率、外銷成本、市場需求、及配套制度（如稅法、銀行、行政效率等）各種條件都比越南佳，因而中國較能吸引外商。

參、解釋東亞國家對外投資的相關理論

國際貿易理論中，有著眼於國際間技術水準不同的李嘉圖理論（Ricardian），也有以國際間既有生產要素不同的Heckscher-Ohlin理論為基準的精緻國際分工。一般而言，所得水準較低的國家，因為薪資水準及技術水準比較低，所以發展技術層次較低的勞動密集產業較有優勢。另一方面，所得水準較高的國家則在技術水準、物質資本及人力資本要求高的產業比較優勢。這樣的理論對於解釋過去東亞地區的經貿投資有一定的說服力。另外，被用來說明東亞各國發展類型的「雁行理論」，基本上也是以技術水準和既有生產要素為根據的理論。但是隨著東亞的生產、物流網絡的發展，傳統的國際貿易理論已經無法完全解釋所有的對外投資現象。

直接投資的一個重要特徵是，資本的移動不再只是單純的資金移動，技術及經營know-how等企業資產，也將同時跟隨移動。如此一來，傳統理論所假設的各國本土企業技術的差距，將不再成為問題，基本上多國籍企業是有能力把自己的技術帶往任何投資國家。過去東亞的國際分工模式是，新產品首先在日本進行生產，之後生產據點順序轉移到亞洲四小龍、東南亞國協（Association of South East Asian Nations, ASEAN）諸國、中國，也就是所謂的「雁行型」。但是近年來，生產據點轉移的速度加快，有些產品甚至是各地同時開始生產。尤其就多國籍企業而言，即可以根據企業集團的戰略，將生產新產品的know-how帶往世界的任何一個地方。因而隨著國際分工模式的改變，生產、物流網絡的發展，企業海外直接投資的動機及戰略也跟著改變，同時也衍生出從企業觀點切入的對外投資理論。

一、無形資產說（Intangible Asset Hypothesis）

無形資產說最先由海默（Stephen Hymer）所倡議。海默（1960）認為廠商所以對外投資是因為它擁有一些無形的資產，例如專利、良好的品牌形象、特殊的生產品或服務等等，這種無形的資產可以拿到海外市場上應用；其應用時的邊際成本很

低，因此很容易獲利¹¹。後經其導師金德爾伯格（C. P. Kindleberger）以及約翰遜（H. G. Johnson），凱夫士（R. E. Caves）等學者補充，發展成為完整的理論。海默等人認為，一個企業或公司之所以對外直接投資，是因為它具有比東道國同類企業或公司有利的壟斷優勢，從而在東道國生產能獲得更多的利潤。如果無形資產是推動對外投資的主因，那意謂著無形資產必須與現地生產搭配才能發揮其功效。例如知名的汽車公司或電腦公司也常在主要的消費市場投資，目的是提供消費者更好的服務，以發揮其品牌形象的價值¹²。

二、產品循環說（Product Cycle Hypothesis）

產品循環說由Raymond Vernon所倡議，Raymond認為許多產品在市場上均有明顯的生命週期，由創新到成長，而後趨於成熟，最後則完全標準化。不同時期的產品適合在不同的地方生產。創新的產品因為剛剛推出，產品的樣式與功能都未定型，價格也昂貴，生產需要鮮為人知的技術，而且消費市場大部分在高所得國家，因此適合在高所得國家生產。產品一旦進入成熟期，產品的樣式及功能逐漸固定，而且普遍為市場所接受，需求量增加，因大量生產而降低成本，這時產品在所得達一定水準的國家均有需求，可以在擁有量產條件的國家生產。等到產品進入標準化時期，產品的樣式及功能均已標準化，技術十分普及，而市場價格競爭激烈，產品適合在低工資的國家生產。因為產品在不同階段適合在不同地區生產，因此擁有這種產品的技術或行銷通路的廠商就會在不同階段把生產基地設在不同的地點，乃造成對外投資的行為¹³。

三、內部化說（Internalization Hypothesis）

內部化說由William Buckley和Carl Casson等學者所倡。Buckley & Casson（1976）等認為多國籍公司是一種跨國交易行為的內部化，因此解釋這種現象必須由「內部化」的核心現象切入才能得其真髓。一般的跨國交易通常以市場交易完成，例如進出口、授權生產、代理銷售等型式。但多國籍公司顯然不滿意這種市場交易的形態，因此自己在海外設立生產、銷售或服務的據點，直接在海外進行生產活動、銷售活動或者提供服務，把市場交易變成內部交易。這種「內部化」的選擇可能是因為市場交易有瑕疵，或者夾帶過多的風險，因而不適合採行的緣故。例如麥當勞不

¹¹ Hymer, Stephen, *The international Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, 1976. p.201。

¹² 劉碧珍、陳添枝、翁永和等著，*國際貿易理論與政策*，雙葉書廊（臺北，2005年10月），頁320。

¹³ Vernon, Raymond, *International investment and International Trade In the Product Cycle*, *Quarterly Journal of Economics*, 1966, pp.190-207。

能以出口的方式供應漢堡，因為它無法訂立一個有效的契約，以避免進口商賣冷了的漢堡給消費者的事件發生。因此麥當勞只好遠渡重洋，自行設立店面。

四、國際生產綜合理論 (Eclectic Theory of International Production)

國際生產綜合理論由John Dunning 所提出。他綜合上述三種假說，認為無形資產說所描述的是一個廠商對外投資必須擁有一種自身專屬的優勢 (ownership advantage)；產品循環說描述的是一種地區性的生產優勢 (location advantage)；而內部化說則是內部化的優勢 (internalization advantage)。Dunning (1980) 認為，對外投資其實是因這三種優勢的結合而生的行為。當廠商的專屬優勢必須與某地區的優勢結合才能有所發揮，而且必須以內部化的方式呈現，不能訴諸市場交易時，即形成對外投資的現象。

具體而言，所謂擁有的優勢指的是企業擁有可以在海外進行競爭的技術及經營 know-how，或是可以搶得海外市場的占有率及獲得利潤的能力。另外，經由全球生產及物流網絡的布局所帶來的風險降低，也可以歸於此類。至於考量內部化優勢的海外投資動機，則包含了經由內部化節省的交易費用、迴避風險等。舉例來說，供給技術給外國企業，或給予使用品牌進行販賣是危險的，因此透過在當地設立子公司，將海外活動內部化，就屬於內部化的優勢。

例如一個擅長生產勞力密集商品的臺商，發現擁有豐富勞動力的中國最能發揮其企業的優勢，而且以自己設廠生產直接管理最易發揮時（不能把技術傳授給當地企業，或者是不知如何傳授，或者是無人願意付滿意的價錢來學這項技術），就發生臺商在中國投資的行為¹⁴。

五、分散冒險理論

越南作者阮金寶在她的“外國直接投資在中國（從1979年至今）”一書中就提出H. M. Markawitey及R. E. Caven的分散冒險理論。H. M. Markawitey認為有效投資是財產多樣化投資，意即分散化，但若各投資項目之間補償額過低或等於零，那麼可以使預定的報酬高於報酬變動價雙方都能獲得利益，不管一個國家的產品的價格比他國貴賤或絕對效率比他國高低。這是因為每個國家在生產中都有一定的比較利勢價值¹⁵。而R. E. Caven認為企業活動多樣化、產品多樣化就可以分散冒險。

¹⁴ 劉碧珍、陳添枝、翁永和等著，*國際貿易理論與政策*，雙葉書廊（臺北，2005年10月），頁322。

¹⁵ 阮金寶，*外商在中國直接投資：自1979年至今*，社會科學出版社，（河內，2000年6月）。

肆、臺商對外投資理論解釋

1970年代臺灣企業僅有少數對外投資的個案，至1980年代中期以後，臺灣企業對外投資的件數和金額均大幅增加。臺灣企業對外投資最主要的地區是美國、東南亞和中國；東南亞中又以泰國、馬來西亞、印尼、菲律賓、越南等地臺商的投資最多。根據經濟部投審會統計資料，自1991年至2005年止經濟部核准之臺商對外直接投資，以中國大陸為最多共47,256.2百萬美元，其次是美國的8,438.9百萬美元，東南亞地區則除香港和新加坡外，以越南為最多共1,230.8百萬美元，同時越南投資有越來越重要的趨勢，2006年前3月的投資額達15.1百萬美元，僅次於中國大陸及美國¹⁶。

若以對外投資理論來檢視臺灣對外投資的現象，似乎以「產品循環說」最適合詮釋臺灣經驗。臺灣對外投資的產業以電子、化學、紡織品為主，這些產業都有產品循環（product cycle）的現象。臺灣曾經是這些產品最有利的生產基地，生產的內容以位於成熟期和標準化期的產品為中心。在1980年代中期以後，臺灣因為勞動成本的上升，逐漸失去這些產品的生產優勢，只好把生產據點轉移到海外工資較便宜的地方。那時東南亞的國家如泰國，工資約只有臺灣的三分之一，中國的工資則只有臺灣的五分之一到十分之一，低工資構成區位性的生產優勢，它們吸引以勞動成本為競爭基礎的臺灣產業¹⁷。

但是「產品循環說」似乎也未能全盤解釋臺商對外投資的現象。人生地不熟的臺商跑到泰國設立紡織廠和泰國本地的紡織廠同臺競爭，許多臺商並不會說泰語，也不知如何管理泰勞，更不知如何和泰國政府打交道，如何能在劣勢下保證企業的有效經營？「無形資產說」告訴我們，臺商必定有一些它們專屬的優勢，足以克服人生地不熟的劣勢。一般而言，臺商的本事是擁有外銷的訂單和良好的客戶關係，而且具有管理量產的能力。臺商將生產線移到海外，發揮其量產的能力，把生產成本壓低，利用既有的客戶關係輸出產品。東南亞和中國的低廉勞動力使臺商量產的優勢發揮得淋漓盡致，海外的區位條件和其專屬優勢互補，使臺商的競爭力得以提升¹⁸。

臺商所擁有的本事，如客戶關係和量產能力，是一種無形的資產，但無法在公開市場交易。譬如一個長期從事成衣外銷的臺商，主要的客戶是美國的連鎖店

¹⁶ 經濟部投審會95年6月資料。

¹⁷ 同註5，頁324。

¹⁸ 木村福成等著，林慧如譯，*經略中國布局大亞洲*，經濟思潮社（臺北：2004年9月），頁118。

Walmart，當臺灣的工資上漲，以致在臺灣生產成衣無法獲利時，他很難把他和 Walmart 的「友好關係」賣給泰國或印尼的廠商，而取得無形資產的報酬。但這項多年來好不容易才建立的相互信賴關係確實是有價值的，如果要繼續發揮其價值，只好把生產據點轉移到泰國或印尼，繼續為老朋友服務，於是就產生對外投資的行為。這種無法在市場上出售，而必須內建於企業之中才能發揮的優勢，就是「內部化」的優勢。由以上的分析可知，臺商的對外投資也同時反映 Dunning 所謂的專屬優勢、區位優勢和內部化優勢。

另外，由於有效投資是財產多樣化投資，意即分散化。臺商 20 多年來就近前往中國或東南亞進行海外投資即是基於財產多樣化，企業活動多樣化，產品多樣化，以獲取利益並分散風險，尤其是近年來改變對大陸集中投資，部分項目移往東南亞各地，以降低投資大陸的政經風險，這些也都呼應了阮金寶等人分散風險的理論。

伍、投資中國與越南之優劣比較

由於東南亞各國發展狀況不一，本文將以目前臺商投資熱點越南，來與中國投資作比較。根據經濟部統計處資料，至 2005 年底為止，臺灣已超越新加坡，躍升為越南外人投資的第一名，累計投資件數有 1,400 件，金額近 80 億美元，其中實際流入約 30 億美元，而這尚不包括透過海外子公司以第三國名義申請的投資案¹⁹。基於上述理論架構分析後，本文將比較做為直接投資目的國的中國與越南，就產品循環說理論以產業區位優勢以及企業本身特性交互產生的優勢條件進行比較評估。

一、產業區位優勢

為便於探討直接投資的產業區位優勢，特將其要素分為生產投入、產品的運輸及物流、產品的市場需求、政治社會的穩定性、產業群聚效果及相關政策環境等面向，以利進行討論。並將生產投入再細分為資本、勞動、原材料及零組件等的中間投入，及基礎建設服務（如圖 1）。

¹⁹ 經濟部統計處，製造業對外投資實況調查報告，經濟部統計處（臺北：2006年3月）。

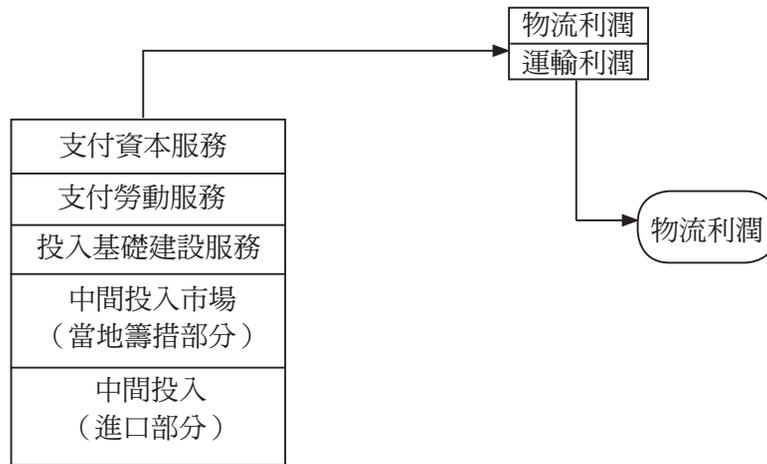


圖1 決定生產成本的要素

資料來源：木村福成等著，林慧如譯，*經略中國布局大亞洲*²⁰。

(一)關於資本方面

直接投資時的資金，大部分募集自本國，因此不論前往何處投資，都不會出現太大的差別。只不過，每個國家對於投資金額的限制或合作要求的訂定都不相同，必須把這些當成是地區條件考量。特別是國內資金部分的週轉金，大部分都需要在當地進行籌措。因此，當地金融系統的成熟度、金融服務自由化對外資金融機構的影響，會出現不同程度的差別。比較中國與越南的資本面，以目前臺商的募集及融通資金實際情況來看，越南較為有利。越南對其金融體系改革步調很積極，原只允許外資銀行設立分行，但自2006年3月開始允許外國全資銀行在該國開展全方位業務，以開放其金融市場。大陸金融體質尚弱，目前臺商在大陸的融資大都是由臺灣的母公司、大陸的分公司或在第三地所設立的分公司，來做財務上的資金調度，目前向大陸銀行貸款的比率，大約占臺商在大陸融資額度的2至3成，由於大陸國有銀行體系的政策性貸款，對中小企業民營企業仍多所歧視²¹，因此現階段我企業欲獲得大陸銀行貸款有其困難。另由於大陸受限於兩岸金融限制，以致僅能設辦事處，至今仍無法升格為分行，業務上僅能以維持臺商關係了解大陸法令為主。根據95年7月7日經濟日報的報導指出，銀行業進軍大陸設限重重，因而國內三商銀轉向布局海外市場，三商銀主管表示，大陸市場中許多傳統產業的大陸臺商，開始將廠房移往

²⁰ 木村福成等著，林慧如譯，*經略中國布局大亞洲*，經濟思潮社（臺北，2004年9月），頁360。

²¹ 連雋偉，「大陸融資臺商1200億元」，*工商時報*，臺北，2005年9月8日，第1版。

成本更低廉的越南，因此越南成為銀行積極開拓的新選擇²²。

(二) 勞動成本方面

傳統製造業中勞工薪資水準的高低是相當重要的生產要素。在中國，特別是大陸沿海地區，勞工生產力的薪資水準特別高，平均每月薪資為100至120美元。在中國華東等發展較快速的地區，由於出現勞工荒現象，勞工的薪資水準更逐步上揚；而越南勞工每月平均薪資約為50至60美元，顯然，越南勞工成本較為低廉。對生產者而言，越南不僅擁有較低的工資成本，勞動素質也較高（平均年齡24.5歲，全國識字率達94%）²³；長期研究比較臺商東南亞與大陸投資的中華經濟研究院研究員顧瑩華指出，臺商製造業海外投資看中的就是當地的低勞力成本，而越南勞動成本比大陸東南沿海平均低兩成。另根據經濟日報的報導，高盛證券之投資報告指出，中國經濟過熱，導致缺工嚴重，工資高漲，雖然廉價勞工還是有，但很快就會成為熟手，他們往價值鏈高處走的速度超過大家預期。有鑑於此，廠商已開始找尋其他生產地點，除了中國幾個內地城市外，越南及孟加拉也是受益者，尤其看好越南²⁴。

(三) 自然資源及基礎建設

天然資源的豐足以及基礎建設的完善，亦是外資是否樂於進來的重要因素。外商直接投資不僅利用當地資源，投入開採及快速出口比其他國家價格低廉的原料，加強其競爭力，而且在東道國落後的機器工業基礎上還可以直接進口本國的機器設備。比較中國與越南的自然資源，越南較具優勢。越南自然資源豐富，尤其是農、漁、礦等甚具開發潛力，惟尚未總體規劃開採，至今僅有石油投資領域發展較快，目前能源供應無不足現象。中國自然資源則較不豐富，同時投資開採不足，還有能源供應的不穩定現象。關於生產投入的基礎建設服務。這個部分包含了電力及其他能源、水的供給、工業區服務等。例如電力，並不只涉及單純的供電量，還必須考慮電壓的安定性、停電頻率等等問題。因為企業必須依此評估是否有必要自備發電系統。在這方面，中國則是領先越南。越南基礎設施建設不完善；建設計畫不集中，建設速度慢，使得經濟增長率受到影響，導致服務成本過高。但是中國在這方面的發展速度非常快。中國沿海基礎設施建設較完善，建設計畫較集中，建設速度快，使得經濟增長率高。而且每個省、市、鄉鎮，甚至是各個工業區之間，都在進行激烈的相互競爭，因此服務品質不斷快速改善。另在電力之使用費率上，大陸電

²² 「宏觀調控衝擊，臺商轉戰越南」，經濟日報，臺北，95年7月7日，第5版。

²³ 林玉全，「越南與中國吸引外商投資環境與政策之比較研究」，國立中山大學大陸研究所碩士論文，2002年6月。

²⁴ 「大陸勞工成本高廠商轉戰越南」，經濟日報，臺北，95年10月25日，第5版。

費每瓦0.035美元，越南較昂貴每瓦0.07美元。

(四)產業群聚效應

關於原材料、零組件等中間投入的部分，如可以在投資目的地附近獲得供給，就可以節省服務連結成本。特別是需要與供應商密切聯繫的零組件、中間財，與供應商的接近便顯得格外重要。這也是聚落利益最重要、顯著的形態。在開發中國家的政府莫不極力吸引供應商的投資，以求獲得較進口便宜的零組件供應，所以對於連帶組裝廠一起而來的協力廠商，也大表歡迎。因此，提高產業群聚效果的政策就變成有其必要性。

比較中國與越南在中間輸入的部分，雖然各有優缺點，但是中國明顯逐漸居於上風，華東和華南的大型產業聚落的評價甚高。由於產業聚落的快速成長、本國企業相對的高素質，再加上致力於降低服務連結成本，使得中國逐漸在這方面比越南具備優勢。越南由於開發較晚，週邊產業支援能力不足，尤其是資訊科技產業。惟越南目前正積極設法群聚一定比例的外資製造產業；但是單一的國家絕對無法完成進口替代型的直接投資，因此拉高到東協自由貿易區（Asean Free Trade Area, AFTA）層級來考量或許才有希望。不過，整體而言臺商企業近年來發展出口導向型的直接投資，甚而自大陸轉進越南投資的製造業日多，產業群聚效果正逐漸形成中。

(五)產品的市場需求

如果產品適合出口，那麼就可以視同運輸、物流的問題來處理。消費財的情形是，國內市場愈大，初期投資費用愈容易回收，並可以坐享規模經濟的利益。由於中國擁有巨大的國內市場，因此在消費財方面比越南占有優勢。中國市場不僅遼闊，有10多億的消費人口，人民消費能力提升，是相當有發展性的內銷市場，非常適合投資內銷產業。越南的市場較小，居民的購買力較弱，內需型產業不宜，目前較適合投資外銷產業。惟ASEAN各國間如能有效的經濟整合，促進市場規模的擴大，將成為增進前往東南亞各國投資的誘因。

(六)相關政策環境之比較

自冷戰結束後，越南與中國為快速發展經濟，從事經濟改革及對外開放，並推行鼓勵性的外資政策。雖然越南比中國實行吸引外資政策晚10年，但由於政策的目標及措施正確，因此在很短的時間，兩國都有可觀的成績。過去政策環境是中國的一項弱點，雖然要使全國整體管理能力全面改善仍然困難，但是藉由工業區、地方縣市之間相互競爭，也帶動了相關政策環境的改善。至於越南在政策環境上需要改善的問題也很多。但是近年來越南吸引外資日益活躍的主要原因，就是越南具有先天性的投資環境優勢，過去雖然法令較不周延；但在參考臺灣關稅法、保稅制度及

委託加工等制度，已陸續改善。

1.大陸的外資政策

中國大陸改革開放後開始進行吸引外資政策，1996年以後，中國將吸引外資重點放在高新技術產業，同時有意以西方工業國家資金取代香港等鄰近國家資金。由地區優惠轉向產業優惠、鼓勵外商投資現有的國有企業，特別是國有大中型企業、積極鼓勵外商到中西部地區投資及為了矯正過去獨厚於外商而有損於內資發展的不公平競爭，未來將逐漸減少外資的優惠條件，惟將允許外商擴大大陸市場。另外，中國大陸目前對我國中小型企業已開始排斥，並以加入WTO為由，逐漸收回原先承諾之投資優惠²⁵。

2.越南的外資政策

過去越南無法有效吸引外商直接投資的主要瓶頸就是越南的投資法令較不周延，不過，近年在臺商轉進越南後，越南政府參考臺灣關稅法、保稅制度及委託加工等制度後，已陸續修法改善。越南外人投資法2000年5月之主要修正條款為；(1)外資企業營運過程中可更改投資方式，辦理企業撤股、分開、分割或合併；(2)越南法規更改損及外資企業之權益者，外資企業仍可獲投資執照所列之優惠或取得越南政府妥當處理如補償等；(3)外資企業可在國外開設帳戶，並可在越南商業銀行購買外幣，供其交易之用等；(4)簡化聯營企業改為獨資企業之手續與流程。越南政府於2003年3月19日進一步公布第27/2003/ND-CP號議定有關外人投資法施行細則修訂案，主要措施為間接出口免稅；提供土地租金減免及免稅期等優惠；營利所得稅免稅期最長為8年；取消外資企業應外銷80%以上之產品項目；逐步採取單價制，如旅遊觀光費、設立公司代表辦事處手續費等；取消投資執照申請收費規定；取消外資企業利潤匯出稅。

(七)政治社會的穩定性

1.中國大陸的政經風險

由於兩岸關係長期處於緊張的狀態，大陸投資充滿風險及不確定性。另一方面，臺灣對大陸經濟依賴日增，臺商在大陸無論從事投資或貿易行為，可說是在中共的掌控之下進行，即以2001、2002年底中共宣布的查稅行動為例，多數臺商感到風聲鶴唳，深怕遭到整肅。從管理上的一致性來說，中國因為領土幅員遼闊，從中央到地方政府還存在著上下不協調的行政風格與態度。對於中央的命令，地方官員未必能確實依照辦理，這種情況使得中央政府對地方政府的關係不易連結，在政治安定

²⁵ 「入世後中國引進外資政策的轉變」，中國商情快訊，香港貿易發展局，2005年7月。

及社會秩序難以有統一的管理政策。

2. 越南的政治社會穩定性

越南多年來經濟的增長率逐步上升，民眾的生活得到改善。對臺灣的關係而言，越南與臺灣並無正式外交關係，可是近年來經貿往來熱絡，雙邊關係友好。在政策的一致性與穩定性上，由於越南行政層級少，中央與地方聯繫及溝通迅捷方便，對於國內外政策觀點及方向都有一致性。因此，政府對全國各地管理及監督措施十分靈活有效。另外，越南治安情況良好，勞工關係尚稱和諧，東南亞各國受金融風暴及政治不安定之影響，而曾有大規模撤資現象出現，惟我國投資於越南之廠商，由於越南政治社會安定，故迄今無大規模撤資情形發生。

二、發揮「擁有的優勢」和「內部化的優勢」

企業考慮進行投資光是探討生產區位優勢是不夠的。投資是否能夠讓企業的技術及經營know-how有所發揮，或是應該以何種型態進行投資，也是不能忽視。因此除了區位優勢，也必須同時檢討企業自身擁有的優勢及內部化的優勢。

無論地區生產優勢多麼良好，如果沒有擁有的優勢及內部化的優勢，也有可能不適合進行投資。例如，在當地企業或外資企業競爭白熱化的市場中，若判斷無法與這些企業競爭，投資就沒有意義。另外，革新契約型態及確立排解糾紛的方法，可以降低企業彼此間的交易費用，企業就可避免採用成本較高的直接投資，而將部分工作委託其他的企業。另關於企業的特殊資產、技術該如何運用的問題，都需要冷靜的判斷。如果是能夠歷久彌新的技術，不妨採取專利的獲利方式。相反的，若所擁有的技術是其他企業立刻可以追上的，則應該在可以銷售時盡量銷售出去。

比較對中國與越南之直接投資，以產業的成熟度而言，對臺灣製造業至越南投資具有先占優勢。各方面顯示，越南可預測性高於中國，因此就分散風險的角度來看，越南是較具價值的投資地點。另根據高盛證券之投資報告指出，大陸的廉價勞工很快就會成為熟手，他們往價值鏈高處走的速度超過大家預期。因此臺商所擁有的技術優勢很快會被其他企業追上，這種情形在越南目前尚不足慮。

另由於越南產業結構仍處勞力密集產業階段，臺灣製造業至越南往往以整廠輸出的方式進行，臺灣製造業所長期建立的產業網絡及商業關係，經由整合生產、行銷網路，配合臺商標準化量產能力，越南是相當合適的生產據點。相較於越南，中國產業結構逐漸升級，並不歡迎某些傳統產業，且市場成熟度高，市場競爭激烈，臺商擁有的優勢較難發揮。

其次，不論中國的地區優勢有多麼強，由於競爭過烈，造成部分產業的直接投

資未必可以獲利。相對於此，臺商在越南的優勢則明確許多。根據經濟部的統計顯示，2004年臺商在越南投資的獲利比率逾五成，首度超越臺商在大陸長期以來四成左右的獲利比率。而根據駐胡志明臺北經濟文化辦事處在當地的統計，2004年臺商在越南投資獲利比率更高達八成。經濟部2005年10月對2460家對外投資廠商問卷調查，在海外投資賺錢比率最高的為日本占55.6%；其次為越南占54.24%。經營最艱難的是西歐，只有23.08%在西歐的廠商賺錢，虧損的卻占53.85%。在美國投資虧損的廠商占47.7%，34.48%賺錢。而在大陸投資獲利率則有40.8%²⁶。

中國有臺資、港資企業，國有、鄉鎮、私人企業，那意味存在著各種潛在性的合作夥伴，代表著充滿了革新的契約型態。如同纖維、服裝產業或農產品、農產品加工產業般，只要多花些心思在企業之間的關係上，就有可能創造出新的商機。而從另一方面來看，正由於這樣的情況，使得選擇其他的商業型式可能會比自己直接到中國投資來得有利。但在越南因較無其他的商業合作形式，因此直接投資反而是較為可行的方法。

陸、臺商外向中、越投資之分工實例及趨勢

由於臺商經營具有手腕靈活變通、企業關係良好、適應力強韌等特質，這些優勢也是臺商得以立足臺灣進行海外投資發展事業的利基。根據經濟部94年10月對2,460家對外投資廠商問卷調查顯示，臺商到海外投資的廠商，最主要是海外事業產品與母公司產品的關係，垂直分工者約占9.52%，水平分工占58.82%，有行銷關係者占20.21%，無關係者占11.44%。製造業對外投資地區以大陸占76.6%最多，顯示兩岸分工與經貿往來熱絡；美國占18.3%居次，東協五國占16.75%居第3²⁷。對臺商製造業而言，最主要對外投資地區顯然仍以大陸為主，且多為水平分工。但如前述分析，到大陸投資仍有政經風險，越南具有比大陸便宜的人工，又沒有政治壓力，近年來，已成為臺商在大陸以外的備胎。

根據越南計畫投資部2005年上半年統計，臺商在越南投資額，以76億2千萬美元的投資金額，領先新加坡累計的74億4千萬美元，也遙遙領先第三名日本、第四名的韓國超過10億美元以上的差距。包括食品、紡織及機車大廠三陽，早在10年前即進越南扎根²⁸。其他如中紡、南紡、士電、大亞、鋁新、東隆興以及百合等公司陸

²⁶ 「日本、越南 臺商賺錢比率最高」，聯合報，臺北，94年11月13日，第10版。

²⁷ 同註13。

續前往投資，最近三年來，寶成集團帶著臺灣鞋材廠，如三芳化學，建構出鞋業垂直整合聚落。2005年9月大亞越南電線電纜公司成為第一家在越南股市上市的外資公司，越南股市第28家上市掛牌公司²⁹。而海外投資加碼之餘，如何國際布局、產業分工，將是臺商在越南投資的主要課題，以下實例足堪參考。

2003年臺塑集團進軍同奈省仁澤縣打造石化發電垂直整合王國，2005年臺塑集團因為政策不允許輕油裂解廠到大陸，最近加碼投資越南，以7億5千萬美元（約合新臺幣250億元）設臺灣興業工業區，希望在越南複製麥寮經驗³⁰。

根據經濟日報報導，大陸實施宏觀調控，臺商危機意識升高，東元、大同、奇美都有意赴越南投資，還有近百家臺商已到越南探路。一位臺商總會會長私下表示，臺商大嘆頻頻被大陸當局查稅，威脅感大增，決定建立第二基地，放眼東南亞，越南成為大多數臺商的首選。這位會長說，光是該會的會員就有70家決定轉進越南³¹。

大陸主要家具生產基地——廣東東莞大嶺山鎮的200多家臺資家具業者，因美國商務部擬對大陸進口木製家具課徵最高11.98%反傾銷稅率，已有逾百家的臺資業者轉赴越南設廠。這是大陸投資條件變化後，迫使臺商轉向異地求生的寫照³²。

以大亞電線電纜為例，越南是大亞海外第二大生產重鎮，主攻越南內銷市場，進一步則是以越南為踏板，進攻具有關稅優惠的東南亞國協市場。大陸布局方面，大亞在東莞、上海都設有工廠，主攻外銷市場，產品是應用在工業用馬達的工業用漆包線。大亞越南廠、大陸廠定位清楚互補整合，互不衝突。

另一家在胡志明市新順工業區的派力士公司，也在越南生產高價位產品。派力士董事長張宏光說，「越南人工比大陸便宜一半以上，但紡織針織工素質卻比大陸高，適合發展精緻手工手套。」派力士在臺灣從滑雪手套起家，1991年到大陸深圳設廠，走量大、價格便宜的滑雪手套市場。1994年到越南設廠，一樣做低價滑雪手套，兩地產能同步增加，經營卻不見成長，反而陷入殺價競爭。張宏光苦思越南廠的競爭優勢與定位。2000年派力士決定用越南的高素質針織工，再加上歐盟對越南手套紡織品只課5%關稅優惠，轉型生產賽車級的機車手套。現在派力士越南廠是義大利Dainese牌手套最大代工廠，占有Dainese八成訂單。目前派力士大陸廠主攻美國

²⁸ 財訊月刊季報資料，臺北，2005年11月25日出版。

²⁹ 同前註19。

³⁰ 同前註19。

³¹ 「大陸宏觀調控臺商危機意識提高」，經濟日報，臺北，93年10月25日，第5版。

³² 「大嶺山逾百臺資家具廠赴越設廠」，經濟日報，臺北，93年10月25日，第10版。

低價市場、越南廠走歐盟高價市場³³。

柒、結 論

從以上對越南與中國投資之生產區位優劣比較分析，以及臺灣製造業的海外投資布局顯示，本質上大陸仍是臺商海外投資的主要市場，但由於時勢推移，中國原有的某些製造業生產優勢條件正逐漸流失中，反而是新興的越南，擁有較中國低成本、資源豐、勞工足、獲利率高、具開發潛力、政經風險低、政治社會穩定等比較優勢，且與臺灣關係友好，沒有兩岸的政治包袱，這些生產區位優勢，如加上臺商具有手腕靈活變通，企業關係良好，並善於製造業內部化管理等經營優勢特質，在直接投資的選擇上，越南是目前東南亞國家中唯一可與中國大陸抗衡的國家。若是考量到5億人口規模的東協（ASEAN）市場，越南將可作為臺商進入東協自由貿易區最適合的灘頭堡。

就產業分工而言，由於大陸經濟持續成長，產業結構亦逐步調整，中國將吸引外資重點放在高新技術產業，對一些傳統製造業不再歡迎。臺商科技產業如需外移將仍以大陸為先，製造業則有逐漸轉向大陸以外投資的現象。以臺灣製造產業外移走向觀察，越南適合投資的產業以紡織及鞋業等傳統勞力密集產業為主，且越南目前仍處開發階段，市場成熟度較低，臺商投資可獲取先占優勢，故以在越南投資設置生產據點，發揮量產能力較為有利。另對於電子資訊等科技產業，以目前越南產業的發展來看時機仍未成熟，未來必須周邊產業跟進具有群聚效果之後才適合前往投資。

³³ 「投資大陸，臺商轉趨審慎」，工商時報，臺北，94年11月8日，第10版。