

招商引资

——对台经济合作方法和策略

刘震涛 江成岩 编著
王建芬 张 娟



清华大学出版社

招商引资

——对台经济合作方法和策略

刘震涛 江成岩 王建芬 张娟 编著

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书分为三大部分,分别是两岸经济关系现状及其走向、台湾产业特点及两岸产业合作发展前景简析,以及对台招商引资策略探讨。

第1章介绍两岸经济关系的形成和发展,使读者对二十多年来两岸经济关系发展中取得的成绩和存在的主要问题有较为清晰和清醒的了解,从而更多地体会对台经济工作的特殊性和敏感性,掌握台商投资活动的特点;第2章概述台湾经济转型和产业发展的简要历程,简析台湾产业结构的特点和不同产业的内涵、现状与发展趋势,以使读者对台湾产业的特点具有初步认识;第3章是对台招商引资的有关基本理论、方法、途径和策略的探讨,并结合昆山丰富的实践和成功的经验加以具体表述。

本书主要读者为各级地方政府招商引资人员、经济贸易合作部门人员,各级台办及两岸经济合作研究人员,同时也可以作为在大陆投资或拟投资的台商的参考书籍。

版权所有,翻印必究。举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

本书防伪标签采用特殊防伪技术,用户可通过在图案表面涂抹清水,图案消失,水干后图案复现;或将表面膜揭下,放在白纸上用彩笔涂抹,图案在白纸上再现的方法识别真伪。

图书在版编目(CIP)数据

招商引资——对台经济合作方法和策略/刘震涛等编著. —北京:清华大学出版社,2006.8

ISBN 7-302-13593-2

I. 招… II. 刘… III. 一国两制-经济合作-经济策略-研究-中国 IV. F124

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第090980号

出 版 者:清华大学出版社 地 址:北京清华大学学研大厦

<http://www.tup.com.cn> 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 客户服务:010-62776969

责任编辑:曾 刚

封面设计:范华明

版式设计:郑轶文

印 装 者:北京嘉实印刷有限公司

发 行 者:新华书店总店北京发行所

开 本:180×250 印张:12.25 字数:120千字

版 次:2006年8月第1版 2006年8月第1次印刷

书 号:ISBN 7-302-13593-2/F·1614

印 数:1~5000

定 价:18.00元

序

清华大学台湾研究所所长刘震涛教授十分关注外向型经济的发展，在对台经济研究方面具有很深的造诣。长期以来，刘教授一直关心并支持昆山对台经济工作，在台湾研究所的协助下，我市已连续举办了五届“海峡两岸产业合作发展论坛”，为昆山做好对台招商和经贸合作提供了理论指导和信息咨询，发挥了重要作用。此次刘教授将自己从事促进两岸产业合作的研究成果著书出版，对地方经济发展具有积极的指导意义。

改革开放以来，昆山坚持从实际出发，解放思想，大胆实践，走出了一条以外向型经济为主要特色的“昆山之路”。截至 2005 年底，全市已吸引了世界 55 个国家和地区的外资、台资项目 4000 多个，累计注册外资、台资超过 150 亿美元，实际到账的超过 100 亿美元，开工投产的企业达到 1900 家。目前利用台资已占全市利用境外资金的一半以上，使昆山成为大陆的台商投资的密集区之一。台资企业在昆山经济发展中发挥了重要作用。

一是坚持审时度势，采取灵活的招商策略。昆山针对不同阶段的发展特点，提出了不同的招商策略。在招商对象上，20 世纪 80 年代早、中期主要吸引“三线”军工企业和上海产业转移项目。90 年代初抓住浦东开发开放的机遇，打时间差、空间差，与上海实行错位发展。1997 年，在对东南亚金融危机的分析研究中，我们敏锐地发现台湾产业基础



较好，受金融危机冲击小，且“南下”投资受挫，于是果断决策，提出“主攻台资”的重大策略，当年就取得了重大突破。2000年以后，昆山抓住出口加工区获国务院批准设立的契机，主攻台湾电子信息产业项目，使昆山很快成为国内重要的电子信息产业基地。近年来，我们实施“巩固台资、主攻日韩、拓展欧美”和以“四个巩固发展和提升”为主要内容的招商选资策略，推行精细招商，进一步提高利用外资（台资）的质量和水平，促进产业升级和结构优化。

二是坚持以人为本，打造一支战斗力强的专业招商服务队伍。我们一直把招商服务队伍建设作为干部队伍建设重点，强调招商人员应具备四种素质：诚信、亲商、专业、忠诚，同时要有激情、热情、豪情，不断充实整合工作力量、强化培训、加强考核。近年来，先后选派 15 批 500 多名中青年干部到新加坡、中国香港、英国、澳大利亚学习培训，选派 200 多名年轻干部到上海外贸学院脱产培训，努力建设一支形象好、业务精、作风硬的招商服务队伍。

三是坚持适度超前，规划建设一批功能特色鲜明的招商载体。适应产业集聚、企业集群、功能集中的发展要求，针对不同产业发展的特殊需求，量体裁衣，规划建设了一批功能各异的招商载体，形成了以经济技术开发区为龙头，出口加工区、花桥国际商务城、留学人员创业园、高新技术园区、沿沪产业带、软件园、国家现代农业综合开发示范区、中科传感器产业基地等各类功能性园区为配套的大开放、大开发格局，有效增强了招商引资的吸引力和承载力。

四是坚持亲商为民，着力营造最适宜投资创业和居住生活的环境。



外向型经济是服务型、环境型、功能型经济，政府的一个重要职能就是营造环境。一是要有一个完善的产业环境。从增强自主创新能力、壮大支柱产业、培育“种子”产业出发，大力实施“外向带动、民营赶超、服务业跨越”三大战略，努力形成境内外资金相互融合、双赢发展的新格局，制造业和服务业“双轮”驱动、相互促进的新格局。二是要有一个高效的政务环境。以营造“零障碍、低成本、高效率”经营环境为目标，大力加强机关效率效能建设，精心打造“效率昆山”，努力降低商务成本。三是要有一个优美的生态环境。以创建全国生态市为契机，城乡统筹，市镇联动，突出做好“水”和“绿”两篇文章，不断加大环境保护和生态建设的投入力度，有效改善城乡环境质量。四是要有一个和谐稳定的社会大环境。以构建和谐社会为主线，发挥政府的公共管理职能，积极协调各方利益，引导企业“诚信经营，依法纳税，善待员工，安全生产，保护环境”，积极开展以教育、管理、服务、维权为重点的“新昆山”建设工作，大力弘扬优秀传统文化，实施市民文明素质提升工程，加强社会治安综合治理，努力构建管理有序、治安稳定、服务高效、社会和谐的人文环境。

本书坚持理论和实践相结合，可以说是一部对台招商引资的教科书。希望通过该书的出版，进一步加强地方政府、两岸专家学者、工商界人士之间的相互交流，为促进两岸经贸合作作出各自积极的努力。

中共昆山市委书记 曹新平
昆山市人民政府市长 张国华

编著者的话

按惯例，写一本书总要有个“前言”或“编者的话”，就我理解这好像是一份出版物的说明书。《招商引资——对台经济合作方法和策略》是一本介绍如何自我完善和提高、积极有效地促进两岸经济产业合作的书。对台招商引资是一个把台商请进来，让台资企业在本地生根并且开花结果的过程，这个过程实际上包括了“招商”、“建设”、“经营”和“发展”四个阶段，而本书讲述的是关于“招商引资”阶段，也就是开始阶段有关人员应该掌握的知识和具有的能力要求。这个阶段的特点是作为投资主体的台商正在四处寻找合适的地点，而有的台商可能并无强烈的投资意愿。但有时会随着考察过程的进行而“触景生情”，产生联想而“偶发”投资意愿。无论是属于哪一种台商，他们对投资地都会作非常缜密的考察调研和思考，会提出各种各样的问题，在得到正确的答案后才会作出最终的决策。所以当地政府和招商人员在极力“推销”自己时，要适应不同的方案，尽量让对方满意，希望他们选择在本地上户，一旦实现了这个目标就算有了好的开始，接着就会较为顺利地进入建设阶段和经营阶段，从而完成招商引资的全过程，也可以说“成功”了。由此可见，整个招商阶段，在与台商互动过程中，政府工作人员与招商人员素质的高低对招商的成败起到的作用是非常关键的，有时甚至是决定性的作用。

本书共分三章。第1章介绍了两岸经济关系的形成和发展，阐述了



在这个过程中海峡两岸经济交往的态势、方式和在不同历史时期的特点，以及台湾当局对大陆的经济政策和两岸互补互利、共同发展的原则等。使读者对二十多年来两岸经济关系发展中取得的成绩和存在的主要问题有较为清晰和清醒的了解，从而更多地体会对台经济工作的特殊性和敏感性，掌握台商投资活动的特点，以便更好地与他们沟通和增加理解。

第2章概述了台湾经济转型和产业发展的简要历程，分析了台湾产业结构的特点和不同产业的内涵、现状与发展趋势，使读者对台湾产业的消长有一个初步认识，帮助读者在此基础上思考影响两岸产业对接中的若干重要因素，进而掌握台湾相关企业和产业的关系，有利于读者在工作中明白台资企业、尤其是产业中的龙头企业在该产业中的地位，可以帮助大陆各地在招商活动中避免盲目性而更具针对性。

第3章是对台招商引资的有关基本理论、方法和策略的探讨，并结合昆山丰富的实践和成功的经验加以具体表述，形成读者犹如亲临招商现场的感觉，易于引发自己对招商引资活动的联想和回味，可帮助自己不断地总结经验，并灵活策划今后的招商计划。

为了达到自我完善、积极有效地开展对台招商引资工作的目的，本书在编写过程中特别注意了以下几点。

一、本书的定位是一本对台招商引资实践活动有一定指导意义的“科普”读物，它虽然不是一本具有重要理论价值的学术著作，但可以说是一本将各地对台招商引资的经验作了认真分析和总结提高后的研究专著。近年来，各地负责对台招商引资的领导和工作人员不仅在思想

上十分重视，在行动上也非常努力，并都取得了不同程度的效果，但随着形势的发展，确实也需有个相互交流、取长补短和共同提高的机会，本书在一定程度上可以起到这个作用。本书以一名从事招商引资人员的必备素养、作风和知识能力及培养和提高招商引资人员的政策水平、策略和睿智作为中心内容展开，全书重点突出，力戒面面俱到，并且力求文字通俗、易懂、简练。

二、由于重视了“学以致用”的原则，因此理论和实践的結合、现实和未来的需要两者兼顧，是本书的另一个特点。近几年来，为了学校教学和社会活动的需要，我经常要为硕士研究生和大陆各地十多个省（市）招商引资人员、相关领导干部讲授有关两岸经济合作、台湾经济与产业、招商引资策略等方面的专题。为编写好本书，特别将各地提出的意见加以归纳和整理，并与招商人员进行了交流，将他们的成功经验进行总结和提高。特别是昆山市领导和昆山市台办为编著本书提供了大量成功的工作实例，使本书的内容更加丰富和充实。

由于台湾产业结构在不断调整，有必要对台湾产业的内涵和发展趋势作一定篇幅的描述，同时考虑到两岸经济关系在发展之中仍有不少变化和不确定因素，特别是在台湾当局对台商投资大陆坚持紧缩政策的背景下，本书对今后两岸经济关系的趋势和影响也作了基本的分析，使招商人员既能面对两岸经济合作的现实，又能基本把握未来的发展方向。坦率地说，目前写进书中的内容正是各地对台招商人员所迫切需要的。每次当我讲完课之后，他们纷纷向我索要讲稿，我都毫无保留地提供讲课资料，此情此景令我十分感动，希望他们招商成功。但毕竟一堂课的

内容是有限的，正是在他们不断要求提供资料的启发下，我萌生了编著本书的念头，现在我将此书奉献给他们，并借此机会向曾经给予我关心和支

持的所有朋友表示最衷心的感谢。

三、组织一支具有招商引资专长和各方面特长的人员形成写作班子，将他们丰富的经验贡献出来，使本书的内容更加有的放矢，经得起实践的检验，而避免夸夸其谈。本书由我和江成岩、王建芬、桑登平、张娟五人编著，分工如下：首先由我提出全书的章节和目录，经讨论、修改后确定；第1章由桑登平撰稿，江成岩负责修改并定稿；第2章由张娟撰稿，我负责修改并定稿；第3章由江成岩撰稿，我负责修改并定稿。最后，由我负责对全书统稿，由江成岩和张娟进行整理并作文字、图表修改和校对，王建芬负责提供昆山市有关资料及参与部分章节的修改。江成岩曾长期在江苏省台办担任经济处处长、宣传处长等职务（2003年起被清华大学台湾研究所昆山研究中心聘为特约研究员），王建芬长期担任昆山市台办副主任、主任之职，桑登平现为江苏省台办研究室副主任，张娟现任清华大学台湾研究所资料员、助教。可以说这支写作队伍的成员曾经或现今都是在对台招商引资基层第一线工作并发挥积极作用的人员，这为该书的顺利编著打下了较好的基础。我们五人各尽所能，合作愉快。尽管如此，由于我们的知识、经验以及政策水平有限，书中还有很多不足之处甚至是错误，敬请读者谅解并欢迎批评指正。

刘震涛

2006年4月于清华园

目 录

第 1 章 两岸经济关系现状及其走向	1
1.1 并不和谐的两岸经济关系	1
1.2 台湾对大陆“步步为营”的经济政策	20
第 2 章 台湾产业特点及两岸产业合作发展前景简析	33
2.1 台湾产业结构及其演变	33
2.2 两岸产业合作前景广阔	56
第 3 章 对台招商引资策略探讨	79
3.1 台资与外资	79
3.2 “筑巢”才能“引凤”	83
3.3 思路决定出路	89
3.4 极其重要的产业定位	94
3.5 渠道·方法·效果	96
3.6 知己更要知彼	102
3.7 “举足轻重”的对台招商人员	108
3.8 优质服务是对台招商引资的长久竞争力	126
3.9 对台招商引资中政府的互动作用	145
附录 1 中华人民共和国台湾同胞投资保护法	150
附录 2 中华人民共和国台湾同胞投资保护法实施细则	153
附录 3 国务院关于鼓励台湾同胞投资的规定	171
附录 4 2005 年台湾制造业前一百大企业	176
附录 5 台湾地区部分民间工商、经贸团体名录	181

第 1 章 两岸经济关系现状及其走向

1.1 并不和谐的两岸经济关系

1.1.1 间接、单向——两岸经济交往的局限性和不平衡性

近些年，由于海峡两岸经济往来发展迅速，以及岛内民众的强烈呼声，曾迫使台湾当局对大陆经济政策作了些调整。但是出于“泛政治化”的思维，以及对所谓岛内“安全”的考虑，台湾当局一直将两岸经济往来定格在间接、单向的框架内。

两岸投资、贸易的间接往来，既费力又费时，造成各项成本的大幅增加，从而大大制约了台湾厂商的市场竞争力；单向交流则又造成两岸投资贸易的严重失衡和资源配置的浪费，致使两岸经贸往来呈现出人为的“三不”现象，即不对等、不平衡、不公平。显然，台湾当局现行的大陆经济政策有悖于两岸经济双向有利、合作双赢的原则。

1. 台商赴大陆投资受到台湾当局的诸多限制

台湾当局首先在台商投资大陆的金额上控制上限，而后在台商拟向大陆投资项目上又分为许可、专案审查、禁止三类，现调整为禁止、一般两类。其中，禁止类约占总数的 5%，虽然比例不高，但大都是高科技产业以及基础设施类、石化产业上游、金融等，技术层次较高，投资金额较大。一般类项目则需要经当局逐一审批后才能放行。这一政策严重阻碍了台湾高新技术产业赴大陆投资的步伐，由此背离了两岸技术、资源互补的原则，进而让这些企业丧失了在大陆市场与国际同类厂商竞

争的机会。

再者，台湾当局为了限制台商赴大陆投资，还对所谓“违法”赴大陆投资的台商进行处罚。为此，台湾当局大陆事务主管部门与经济主管部门还联手修“法”，着意提高岛内企业“非法”赴大陆投资的罚金额度，以及施以刑期的条件。

2. 大陆企业赴台投资尚未开放

同样，台湾当局出于“泛政治化”的思维，至今仍坚持不开放大陆企业赴台投资，也不允许大陆人士去台湾从事经济贸易活动（包括禁止赴台进行招商活动），这种封闭的政策，只能对台湾经济造成更大的伤害。

在海峡两岸相继成为 WTO 成员后，迫于国际舆论及其岛内工商业界的压力，台湾当局才开始着手对其大陆经济政策进行有限度的调整，但是一直也无实质性进展。2001 年 1 月，当时的大陆事务主管机构曾经宣布“分阶段开放大陆企业赴台湾从事服务性行业投资”的清单，但迄今也未付诸实施。2004 年 6 月，台湾大陆事务主管部门又制定了大陆赴台投资的“四不”原则，即大陆企业投资台湾岛内上市、上柜公司，其持股比例不得超过 50%；不允许大陆资金在公开市场收购岛内上市、上柜公司的股权；为防止岛内关键技术和高科技人才流失，不允许大陆企业在台湾设立研发机构；对大陆企业赴台湾投资农业、运输业、金融保险业、矿业和教育服务业等领域，其投资范围不得超出“侨、外”在台湾的投资范围。

截至 2005 年底，台湾对大陆投资金额已累计 400 多亿美元，而大

陆在台湾投资却基本上仍然是一片空白。2006年3月，WTO秘书处已向台湾当局提出警告，要求其改正对大陆采取歧视性、限制性的经贸政策，回到公正、公平的贸易轨道上来。

3. 贸易的不平衡性

在两岸贸易方面，台湾当局实行了一套“管进不管出”的政策，即严管自大陆进口商品，放开对大陆出口商品，致使大陆在两岸贸易中始终处于逆差地位，而且逆差金额呈快速上升扩大之势，如表 1.1 所示。

表 1.1 两岸间接贸易金额及逆差发展状况

亿美元

年份	进出口总额		大陆出口		大陆进口		贸易逆差
	金额	年增长率%	金额	年增长率%	金额	年增长率%	
1990	40.44	16.08	7.56	30.41	32.78	13.18	-25.13
1991	43.34	68.3	5.95	49.9	36.39	61.37	-30.44
1992	65.59	51.3	6.94	16.94	58.66	61.20	-51.72
1993	143.94	119.5	14.62	110.70	129.31	120.44	-14.69
1994	163.28	13.4	22.42	53.35	140.86	8.93	-18.44
1995	178.82	9.5	30.98	38.18	147.84	4.96	-16.86
1996	189.85	6.1	28.03	-9.5	161.82	9.96	-13.79
1997	198.38	4.5	33.96	21.20	164.71	1.60	-30.45
1998	204.99	3.3	38.70	13.90	166.30	1.10	-27.30
1999	234.8	14.5	39.5	2.1	195.3	17.4	-155.8
2000	305.33	30.1	50.4	27.6	254.94	30.6	-204.54
2001	323.4	5.9	50	-0.8	273.4	6.3	-223.4
2002	446.7	38.1	65.9	31.7	380.8	39.3	-314.9
2003	583.6	30.7	90	36.7	493.6	29.7	-403.6

续表

年 份	进出口总额		大陆出口		大陆进口		贸易逆差
	金额	年增长率%	金额	年增长率%	金额	年增长率%	
2004	783.2	34.2	135.5	50.4	647.8	31.2	-512.3
2005	912.3	16.5	165.5	22.1	746.8	15.3	-581.3

资料来源：国家商务部、国家海关总署

从表 1.1 中的数据不难看出，自有两岸间接贸易统计开始，大陆在两岸贸易中就一直处在逆差地位。

在两岸加入 WTO 几年后的 2004 年 4 月，尽管台湾对大陆商品进口有所放开，但其放行量也只有 8521 项，开放比例仅达 77.5%，与其他国家和地区开放比例的 98% 以上相比，台湾对大陆的贸易开放仍保留了较大余地。被台湾当局拒之门外的大陆商品实际上都是大陆主要出口商品，其中还包括台湾消费者喜爱的家用电器、化妆品、服装，以及粮食、蔬菜、水果等农产品。

台湾当局对大陆输台商品实施的禁止进口和限制进口等专管措施，严重破坏了两岸贸易互通有无的自然性。这些做法虽在一定程度上保护了台湾市场和部分岛内企业的利益，但是对于台湾长远和整体经济的发展却是极其不利的，不利于岛内经济竞争力的提高，同时也严重损害了岛内民众的消费权利。

1.1.2 亦步亦趋——两岸经济关系发展的曲折历程

两岸经济关系的发展是一个复杂的矛盾运动，其推进过程是各种经

济变量（要素）交错发生影响以及政治因素相互综合作用的结果。从两岸关系长期处于“政冷经热”的态势中不难发现，政治影响是次要的，总体上说主要是“市场”这只无形的手起了主要的推动作用，也可以说是经济要素中处于支配地位的主导因素，决定并规范了两岸经济关系的发展方向。然而，主要因素与非主要因素并非一成不变，在一定条件下可以互相转化，事物的发展过程就显现出明显的阶段性特征。在两岸经济关系演进过程中，当一个主导因素由强变弱逐渐被另一个新的主导因素代替时，就标志着从一个阶段开始进入另一个新的阶段。所以，这里所说的并不是严格意义上的阶段。

1. 两岸经济关系发展过程的三次重大演进

（1）1979年——转折

1979年初，全国人大常委会发表《告台湾同胞书》，提出关于“和平统一”的对台政策，同时发出“三通四流”，即通邮、通航、通商，探亲旅游、学术交流、文化交流、体育交流的积极倡议，并呼吁尽早结束两岸隔绝的局面。1981年9月，时任全国人大委员长的叶剑英又发表了争取实现祖国和平统一的“九条方针”。1986年6月，邓小平在会见美籍华人学者时，则对实现大陆与台湾“和平统一”作了进一步阐述，并首次提出关于争取实现“和平统一、一国两制”的伟大构想。“和平统一、一国两制”既体现了实现祖国统一、维护国家主权的原则立场，又充分考虑到台湾的历史和现实，具有高度的灵活性。以此为转折，在大陆“和平统一、一国两制”方针的指引下，两岸敌对气氛开始缓解，



两岸经济往来也开始有了接触。

（2）1987年——契机

大陆“和平统一、一国两制”的方针在台湾岛内日获人心，面对隔海相望的两岸同胞，台湾当局不得不开放岛内民众赴大陆探亲。1987年11月2日开始，一股股探亲热潮直接影响着台商寻访心理。于是，众多台商借机赴大陆考察、访问，制造了两岸工商界能够直接沟通、交流和投资合作的契机。1988年7月，大陆不失时机地以国务院名义颁布了《关于鼓励台湾同胞投资的规定》（简称“22条”），为台商投资大陆的优惠政策和合法权益提供保障，不少台商开始“偷偷地”在大陆做“投石问路”式的投资。1989年5月，国务院又公布在福建设立三个台商投资区，并予以投资台商许多方面的便利和优惠，起到了推波助澜的作用。在这一形势下，台湾当局不得不逐步放宽对两岸经济交流与合作的限制，开始改“严格禁止”的政策为“限制和禁止并重”的政策，以此为契机，台商投资日趋活跃，使两岸经济关系得以迅速发展。

（3）1992年——推动

1992年春天，在邓小平南巡讲话精神的鼓舞和指引下，大陆进一步加快了改革开放的步伐，社会主义市场经济发展方向更加坚定，台湾工商界也受到极大鼓舞，从而引发了新一波的台商大陆投资热潮。1994年3月，大陆颁布了《中华人民共和国台湾同胞投资保护法》，提升了对台商保护的法律层次。1994年4月，国务院召开对台经济工作会议，明确了对台商在大陆投资的领域、项目、方式等采取“同等优先、适当放宽”的方针，并提出了大陆是台湾经济发展广阔腹地的论述，为台商