

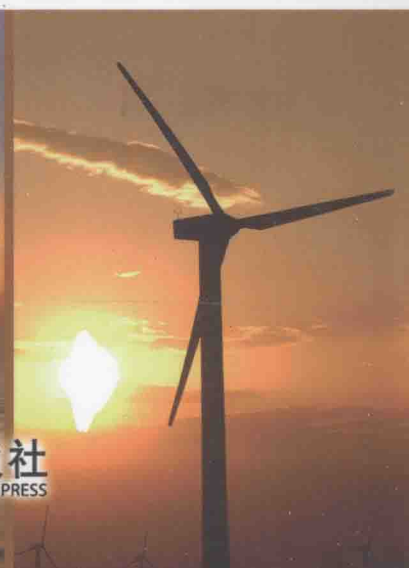
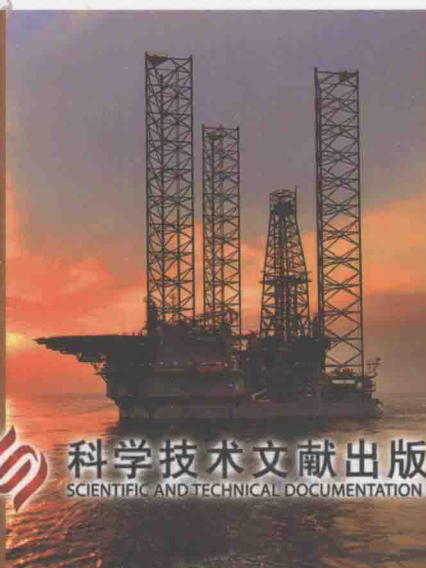
两岸科技交流20年

(下)

Scientific & Technological
Exchange of the Strait

20 years

科技部海峡两岸科学技术交流中心 主编



科学技术文献出版社
SCIENTIFIC AND TECHNICAL DOCUMENTATION PRESS

两岸科技交流
Scientific & Technological
Exchange
of the Strait 20 years

20年
(下)

Scientific & Technological Exchange of the Strait

Chapter 8

20 years

第八章 建立新型两岸科技产业 合作关系

第一节 “搭桥专案”的制定和实施

台当局两岸科技产业合作政策的重新研讨

在台湾，产业科技政策的制定与实施系由经济主管部门负责。其中，“经济部技术处”负责主持实施“科专政策研究及管理计划”，就台湾产业技术政策面、制度面、资讯面及愿景塑造面进行出综合整理，开展政策研究、资讯分析、制度规划、专案推动、绩效评估、成果推广，以及未来产业发展重点规划等工作，扮演各项科技专案的总研发管理角色，并强调与各项政策依据配合及与各产业领域中程纲要计划互补，以便台湾经济主管部门在产业科技发展中发挥决策性、整体性及共通性的功能，使科专计划的执行与管理能落实台当局推动产业科技发展的目的。

“科专政策研究及管理计划”中共包含“推动产业研究发展综合执行计划”、“2015年台湾产业与科技整合研究计划”、“产业技术知识服务计划”、“科技行政管理计划”、“台湾产业科技创新竞争力与开放式创新政策研究”、“全球产业科技竞合与价值创造之创新政策”等数个分项研究课题。其中，“全球产业科技竞合与价值创造之创新政策”研究课题以两岸产业科技竞合、创新研发机制以及大陆科技体制转型及发展策略等方向为研究主轴，持续进行专题研究与即时性议题的分析与咨询，以提供台湾经济主管部门有关两岸及各相关经济体间产业技术政策相关议题的决策支持及政策建言。这项研究的成果之一就是促成了“两岸科技产业搭桥专案”的产生以及支持ECFA的经济技术合作等议题。

该课题的主持人萧代基是台湾中华经济研究院院长。2008年下半年，中华经济研究院接受台湾经济主管部门的委托，开展了一项内容广泛的调查研究，并就全球金融风暴后两岸科技交流与合作的策略向台当局提出相关建议。该报

告认为，随着知识经济和全球经济一体化的发展，大陆超越过去以“市场换技术”的策略，不仅积极藉由国际合作解决其经济问题，更藉以提升其科技实力。尤其在国际金融风暴后，大陆推动产业结构调整，转换增长模式，正是两岸产业合作深化、产业科技交流合作的契机。

该项研究分析了两岸产业科技的优劣势，认为大陆科技活动背后，有相当强力的科技政策支持，加之专业研究机构数量庞大，科技人力资源不仅充沛，成本也具有优势，有利于扩充研发广度及细分研发任务，在研发活动的后续发展上有较大的施展空间，未来增长潜力大；且经过与西方国家的产业科技合作，大陆已拥有部分世界级技术及自主研发能力，专利与发明数量亦相当多产；但大陆众多研究机构的研发经费出现短缺的现象，技术移转能力因缺乏经验而有所不足；企业技术引进的能力仍旧偏弱，企业转型的包袱相对沉重，技术讯息不易流通，由于缺少市场运作的长期经验，导致大陆企业缺乏技术商品化的能力，研发成果无法有效利用。

而台湾的优势在于科技产业已发展多年，产业链配套完整，且财力资源与市场经验丰富，对于研发成果商品化的能力强；企业拥有完善的经营管理能力，国际化营运机制已行之有年，科技产业国际分工合作完备，拥有熟练的技术引进能力，并擅长结合海外技术人力；但台湾的制造业多以中小企业起家，资本小，风险承受度低，多无法投入大量研发成本，以蓄积创新能量，致使中小企业欠缺研发能力，而以代工为主的高科技制造业，其自主创新能力亦相当薄弱；另外，台湾不如大陆拥有雄厚的人力资源，总体研发人力不足，而较高的工资水准也导致高科技人力成本过高，加上专业研发机构的数量亦较少，研发活动的广度与细分度显然落后于大陆。

该报告指出，两岸产业科技交流合作存在各项优势，一方面台湾可运用大陆充裕的研发人力和研究机构，执行更大量的研发活动；同时，通过大陆与其他国家的产业科技合作，有机会与国际研发系统接轨；另一方面，大陆也需要台湾企业的技术引进和技术商品化的经验，以助其将研发成果转化为经济动力。

报告进而分析了两岸产业科技合作的现况，认为主要可归纳为两种模式：一是两岸厂商可能采取合资形式，例如大陆的海尔集团通过与台湾宝成集团旗下的精诚公司合资，取得精诚公司的研发技术，以及台湾智邦公司与大陆上海广电集团合资成立上海广智科技公司，建立产销、研发、渠道、制造等全面性

合作，由智邦提供企业管理技能及网络通讯等生产技术，搭配上海广电集团在大陆地区所建立完整的销售渠道及制造设备等资源；二是由两岸厂商组成策略联盟，诸如台湾智邦公司与大陆TCL集团的策略联盟，合作在台湾设立联合实验室，在深圳设立研发部及制造中心，并成立华中研究所，建立软件技术等多重研发体系；大陆大唐移动公司与台湾明碁集团开展策略联盟，签署了TD-SCDMA终端技术合作协定；另外，两岸部分厂商选择设立联合实验室，完全专注在研发活动上的合作，如TCL集团与台湾友讯公司共同设立联合实验室，进行芯片研究及开发，并在深圳建立生产基地。

报告还分析了目前阻碍双方进一步合作的障碍，认为两岸科技交流最大的阻碍便在于岛内政策法规的限制，两岸目前无法签订合作协议或租税协定以保障投资安全与收益，导致大型合作计划难以执行；且纵然实行合法技术转移，厂商尚需面临课征20%的税捐，导致合法技术移转意愿降低，向大陆进口技术需求的厂商多转向地下化交易。而且，台湾现行法规对于引进大陆技术或人才的限制过多。根据《大陆地区产业技术引进许可办法》，经许可引进大陆地区产业技术者所支付的技术报酬金，不得在台湾地区作为股本投资，此项限制可能减低大陆厂商的技术转移意愿。在引进人才方面，引进的大陆人才须具备大专毕业学历，并从事该项技术研究发展或生产连续两年以上的经历；即使得到延期许可，其总停留时间亦不得超过6年，此类人才引进相关的学经历与停留时间限制仍过于繁琐。

报告指出，另一障碍为两岸缺乏全面性的产业科技合作媒介平台。从现状看来，台湾推动两岸技术交流的中介机构主要为民间机构，均有其个别领域，缺乏足够资源整合的能量，亦即两岸尚未有足够规模且专业的技术中介组织，没有适当的媒合平台，协助合法的技术买卖及提升其成功率；现有中介机构的规模，亦难以因应大陆各地推动国际产业科技合作的需求。特别是台湾多为中小企业，无法独力承担引进中国大陆科技资源的成本，需要技术中介组织的辅助，甚至处理后续的履约问题；但中介机构却多与大型企业进行合作，较难顾及中小企业的需求。加上一般台湾厂商对于两岸产业科技合作的认知不足，未能了解两岸科技优势的所在与合作的潜在效益。一般台湾厂商可能认为技术转移至中国大陆，会使自己丧失竞争力，造成台商的技术移转意愿不高。事实上，大陆擅长于基础研究，台湾则擅长于技术整合及商品化，两岸的合作可取得互补效果。

此外，台当局的管理体制与配套措施仍稍嫌不足。两岸产业科技合作的需求日增，但台当局并未设有专门的统一管理单位，仅由投审会、海基会经贸服务处等分散处理相关事宜。而现今两岸技术交流的环境亦不算健全，关于产业科技合作过程中所需的周边产业，包括处理资金的金融业、原物料运输的物流业等，两岸尚无法完善配合；由产业科技合作所衍生的商务纠纷与智财权保护等议题，亦仍有待两岸司法的合作，强化两岸产业科技合作的意愿。须注意的是，两岸产业科技合作将可能影响台湾未来产业价值链的布局，例如两岸产业科技合作可能使台湾厂商扩大外移，对台湾产业发展造成影响，然相关议题的配套措施仍未见完整规划。

报告最后提出了两岸产业科技合作的建议，在两岸产业科技合作模式方面：可依循大陆创建海外科技园的模式，在台湾设立产业科技合作园区，更进一步两岸共建或入股现有的海外科技园，两岸研发资源可即时互通有无，发挥自创新至商业化的综效；至于共同技术引进与分享方面，两岸产业可成立团队，凭借集体谈判的优势，有效地自海外引进先进技术，并通过共同研发机制分享技术；面对其它国家不公平的倾销控诉或技术侵权等问题时，两岸亦可共同因应。为奠定两岸产业科技合作的基础，可考虑设立共同基金，为产业科技合作提供稳定且充裕的资金来源，而共同基金可以合作基金、创投基金或交流基金任一种形式推动。

该报告指出，为建设两岸产业科技合作的完善环境，首先必须于各层面建构科技交易合作的配套措施。除了建议就健全两岸技术进出口等相关产业科技合作统计为合作项目，帮助企业做相关决策，其它如在税制上，两岸技术交易难以进行税捐稽查，可思考免除税赋，取得交易透明化；在交通运筹上，两岸开放三通直航，以利人或物的交流，扩大技术交易的效益。

在两岸产业技术合作内容上：可以从产业发展的角度，前瞻分析未来两岸科技交流的重要议题，并作为往后两岸谈判交涉的依据。除了目前最为热门的共同标准研发之外，其它科技领域的拓展，可参考大陆科技部的《国家中长期科学和技术发展规划纲要》，再对比台湾“经济部技术处”《2015台湾产业新愿景》中的关键技术部分，大陆列出能源、水和矿产资源、环境、农业、制造业、交通运输业、资通讯产业及现代服务业、人口与健康、城镇化与城市发展、公共安全、国防等11个重点领域，而台湾则以生物科技、前瞻材料、新兴能源、半导体、新兴资通讯系统及综合项目等六大重点领域。其中，能源及资

讯为两者明确重合，建议可将其编入两岸产业科技合作初期的首要合作领域。

该报告认为，台湾也可考虑以参与大陆众多大型国家科研计划作为合作开端，如863计划、973计划、国家科技支撑计划等，但参与形式及实质效益仍需评估协商。

总之，“全球产业科技竞合与价值创造之创新政策”计划的研究成果对于两岸产业科技的互动与发展起到了积极的助推作用，所发表的各项研究报告与文章常在岛内相关会议中被引用，有助于台湾各界，特别是高层主管部门对于两岸经贸及科技与产业互动趋势的深入了解。该计划重要团队成员在岛内科技政策领域所扮演的政策建言角色日益受到重视，仅2009年度参与的研讨会（担任演讲者或与主谈人）就超过50场，与台当局经济主管部门的其他重要智库，包括台经院、工研院IEK、资策会MIC、政大科管所等进行同类研究的成果一道，影响台湾产官学界人士重新思考与大陆开展科技产业合作政策的利弊之处，最终导致台当局经济主管部门“搭桥专案”的出台和后续活动的开展。

“搭桥专案”的制定和实施

2008年5月20日，台湾新领导人上任后，采取了新的思维，积极寻求两岸关系的改善与突破，两岸经贸关系正常化成为执政团队的施政重点。

根据台湾方面的统计，到2008年初，台湾对大陆的市场依赖度已超过40%，大陆已成为台湾最大的贸易伙伴、最大的出口市场和第二大进口来源地。2008年上半年，在台湾整体经济形势不好的情况下，台湾与大陆贸易总额为567.6亿美元，比2007年同期增长22.1%，占台湾同期对外贸易总额的21.7%，均创历年新高；其中出口额为405.8亿美元，较2007年同期成长21.7%，占台湾出口总额的30.2%，比重较2007年同期增加0.9个百分点；进口额为161.8亿美元，较2007年同期成长23.1%，占台湾进口总额的12.8%，比重较2007年同期增加0.1个百分点；贸易顺差为244亿美元，较2007年同期成长20.7%。台湾对大陆进出口强势成长，其原因主要是两岸产业分工导致的结果。

到2008年上半年，台商在大陆的投资项目合计31,600多项，协议金额约600多亿美元，实际到资220亿美元。截至2008年11月底，大陆累计批准台商投资项目77,238个，台商实际投资474.7亿美元，台湾成为大陆第五大外资来源地。

台商在大陆的投资不仅数量增加，而且集聚规模不断扩大，其中以电子信

息、半导体、笔记本电脑、手机、电信设备等为代表的技术密集型产业大批涌入，并从以往单打独斗转为集体合作，从单纯的委托加工变为邀请卫星工厂共同参与，联合上中下游相关配套产业一起投资。此外，为了抢占大陆市场，台商开始采取策略联盟的方式进军大陆，或和外商结盟，或与大陆国营或民营企业结盟，以增加技术实力和品牌优势，提升竞争力。比如台湾数位联合电信公司与中国联通公司合作在上海成立办事处，以代理宽频的方式提供当地台商网络专线相关服务。

事实证明，台商投资大陆，并非像民进党部分人所说的那样，“掏空”了台湾，而是在带给台商巨大收益的同时，也带动了台湾岛内经济的产业升级和竞争力的提高。台湾劳动密集型产业对大陆转出，使得岛内原本日薄西山的产业重获新生，这种转移成为部分产业继续生存和获利的支柱。同时，此种转移释放出许多劳动力，其中很大一部分转移到了第三产业的服务业领域，像网络业、电子商务业、环保业等当今知识含量较高的产业，使台湾的服务业大幅扩张，第三产业占GDP的比重逐年上升，这对优化台湾的产业结构和促进产业升级起到了极大的推动作用。

台湾投资大陆的高科技产业，使台湾笔记本电脑产量全球市场占有率从1991年的31%增长到2008年的60%。由于台湾在大陆生产基地的规模经济效益以及制造成本的下降，在国际上确立了笔记本电脑代工的首席地位，使该产业的竞争力明显得到延伸。另一方面，投资大陆业为台湾造就了不少国际知名品牌。由于台湾本岛市场狭小，企业创建自有品牌不易，因此台湾电子信息制造业一向以国际代工为特色，拥有不少国际代工的企业，却少有知名品牌。这种情况因台商进入大陆投资而改变。

台湾是全球电子产业的重要基地，掌握大量的先进制造技术，中国大陆拥有13亿以上的人口，两岸合作所能创造的可能性是无可限量的。两岸企业合作可以创造甚至扩张新品牌、新技术、新产品所需的市场外，最终在可以支撑制定产业标准所需的庞大市场规模，建立产业标准、掌握关键技术之时，两岸企业才有足够实力在全球市场与欧美日等企业并驾齐驱，甚至取而代之。

2008年下半年，全球金融风暴对台湾岛内经济不利的影响已初步显现，由于出口订单大量萎缩，岛内工业生产节节下滑，投资骤降，经济衰退，很多企业因亏损而不得不停产甚至倒闭，居民消费购买力下降，股市低迷，金融业经营再次出现不稳定，物价波动剧烈，失业率上升，民众生活水平下降。在这种

“搭桥专案”组织的会议活动

时间	地点	活动名称
2008年12月17~18日	台北	两岸中草药合作及技术交流论坛
2009年3月24~25日	台北	两岸太阳光电产业合作及交流会议
2009年4月13~14日	台北	两岸车载资讯产业合作及交流会议
2009年6月3~4日	台北	两岸通讯产业合作及交流会议
2009年6月9~10日	台北	两岸LED照明产业合作及交流会议
2009年7月27~28日	台北	两岸信息服务产业合作及交流会议
2009年8月17~18日	台北	两岸风力发电产业合作及交流会议
2009年10月27~28日	台北	两岸流通服务产业合作及交流会议
2009年11月24~25日	台北	两岸车辆产业合作及交流会议
2009年12月1~2日	台北	两岸精密机械产业合作及交流会议
2009年12月7~8日	台北	两岸食品产业合作及交流会议
2009年11月15~16日	北京	第二届海峡两岸中医药发展大会
2010年5月25~26日	台北	两岸生技医材产业合作及交流会议
2010年6月8~11日	北京	2010两岸通讯产业合作及交流会议
2010年6月23~27日	北京	2010两岸半导体照明产业交流与合作会议
2010年7月26~8月1日	南京	2010年两岸可再生能源产业合作及交流会
2010年8月5~6日	北京	2010两岸食品产业合作及交流会议
2010年8月10日	台北	两岸纺织及纤维产业合作及交流会议
2010年9月2~5日	南京	2010 年海峡两岸信息服务产业合作及交流会议
2010年9月5~7日	天津	2010两岸物流产业合作及交流会议
2010年9月7日	台北	两岸数字内容产业合作及交流会议
2010年10月12~13日	南京	2010两岸精密机械产业合作及交流会议
2010年10月18~19日	台北	两岸电子清洁生产暨废电子产品资源化合作及交流会议
2010年10月24~28日	上海	2010两岸电子商务产业合作与交流会议
2010年12月10~11日	杭州	2010两岸车辆产业合作及交流会议
2011年4月26~27日	台北	两岸中草药产业合作及交流会议
2011年7月25~26日	台北	两岸信息服务(智能城市、数字内容、云端运算、智能联 网)产业合作及交流会议
2011年8月25~26日	宜兰	两岸通讯产业合作及交流会议
2011年8月30~9月2日	新竹	两岸车辆(含电动车与车载资通讯)产业合作及交流会议
2011年9月6~7日	南京	两岸数位内容产业合作及交流会议
2011年9月20~21日	台中	两岸流通服务(连锁加盟、低温物流、电子商务)产业合 作及交流会议
2011年9月23~24日	北京	两岸电子废弃物回收利用产业合作及交流会议
2011年10月11~12日	台中	两岸精密机械产业合作及交流会议
2011年11月23~24日	台北	两岸再生能源(太阳能发电与风电)产业合作及交流会议
2012年4月24~25日	高雄	两岸金属材料产业合作及交流会议
2012年5月27~28日	本溪	两岸生技与医材产业合作及交流会议
2012年6月24~25日	台北	两岸LED产业合作及交流会议
2012年第二季	台北	两岸液晶面板产业合作及交流会议
2012年9月4~5日	北京	两岸通讯产业合作及交流会议
2012年8月	武汉	两岸商业服务(以电子商务为主)产业合作及交流会议
2012年第三季	北京	两岸车辆产业合作及交流会议
2012年第三季	沈阳	两岸精密机械产业合作及交流会议
2012年11月	台北	两岸中草药产业合作及交流会议
2012年第四季	(待定)	两岸再生能源产业合作及交流会议

情况下，唯有扩大两岸经贸往来才能拯救台湾。

这一切，促使台湾现任领导人及经济主管部门的负责人重新审议和制定新的两岸经贸政策，特别是两岸产业合作的推动策略。

为落实马英九“开启两岸经贸协商新时代”及“深耕台湾、全球连结”的施政理念，2008年8月，台湾行政部门重新修订了《在大陆地区从事投资或技术合作审查原则》及《在大陆地区从事投资或技术合作许可办法》，两岸经贸政策大幅松绑。

台湾经济主管部门为促进两岸经贸交流正常化，也重新修订了《大陆地区经贸专业人士来台从事相关经贸活动申请案件审核处理原则》及《每年邀请人数超过大陆地区人民来台从事商务活动许可办法》，修正重点为：放宽经贸团体邀请大陆地区经贸专业人士来台从事相关经贸活动的人数限制，由每年总申请人数不超过30人次，调整为每年总申请人数不超过200人；鼓励跨国企业在台举办国际性或区域性商务会议，除该企业的大陆地区子公司员工外，其大陆地区往来供应商、授权经销商或加盟店业主也可来台与会；经相关机构部门同意后，不受邀请人数限制。

台“经济部投审会”公布了新修正的赴大陆投资案件的投资金额上限和审查方式，将企业登陆资本净值从20%、30%、40%等阶梯式计算法，修改为一律采取净值或合并净值60%。根据台“经济部工业局”统计资料显示，岛内共有约600家企业获得“营运总部”认定，将优先受惠完全松绑，不受资本登陆60%限制。

2008年6月，台湾“经济部技术处”开始草拟“搭桥专案”，希望以此来推动两岸产业合作活动，扩大两岸产业交流。因为以往两岸业者的合作多属个案，对于促进整体产业的发展来说仍然有限，而“搭桥专案”则是由台湾与大陆双方政府主管部门来主导，通过构建两岸交流平台，让不同阶层的人员共同面对产业发展，互相深入了解两岸当前在各产业的发展现况与技术水准，以及未来的发展策略和方向，进一步促成两岸产业优势互补合作的契机，共同提升两岸产业的竞争力。两岸可以合作的领域包括航天、太阳能、信息科技、能源、中草药等，可以由业界来主导，由于不涉及两岸协议的签署，因此台当局不必站在第一线，仅需对业界提供协助。

台湾经济主管部门认为，台湾产业技术在许多领域都实力坚强，却面临无法在大陆市场上创造订单及利益的瓶颈。凡是合作均须长期培养互信，而当

局搭建的两岸合作平台，能够减少台湾业者独自前往大陆市场寻找合作伙伴可能遇上的风险，协助业者找到在大陆的渠道。台湾厂商过去经营海外市场向来喜欢单打独斗，但若能通过独立法人机构以直接接触特定城市高层决策者的方式，推广台湾产业整体专业形象，为业者营造由上而下、有助于集体合作的环境，业者便能更专注于由下而上的具体实践。

8月14日，台湾经济主管部门负责人尹启铭正式向行政部门提出促进两岸产业合作的“搭桥专案”（也称“搭桥计划”），具体做法是通过举办两岸产业合作及交流会议的方式，每个产业都建立一个平台，让台湾企业可以在该平台上进行两岸各个产业之间的交流与合作，包括制定标准、合作开发、合作生产、产销合作等，规划以3年的时间分阶段推动，“一年交流、两年洽商、三年合作”；其目的除了两岸产业合作外，更希望进行深层的技术合作开发、共同生产、产销合作及共同投资等，甚至涉及两岸跨国企业营运管理、产业集资、金融服务、仓储转运等方面。对台湾业者而言，短期间可望与大陆企业共同拓展并分享大陆内需市场商机，而长期更有可能藉此突破国际大厂竞争局面，与大陆同业共同开拓全球市场商机。

尹启铭强调，两岸平台建立后，对跨国企业而言也有诱因，因此有利台湾对外招商，并吸引国际大厂赴台设厂。也就是说，“搭桥专案”的政策目标不只是两岸合作，而是希望营造更开放、更友善的经济产业环境，促使两岸从技术合作开发、合作生产、合作产销或投资等方面，建立实质分工互补关系，共同创造两岸合作商机，并可连结跨国企业布局全球，借机搭桥向全球跨国企业招商，并携手进行全球布局，创造两岸产业双赢。

台湾行政部门很快审核通过了经济主管部门所规划的两岸“搭桥专案”，决定成立“经济部两岸产业合作指导委员会”，由经济主管部门一位次长负责主持。2008年11月“搭桥专案”正式启动。2008年12月，台湾经济主管部门成立下属“搭桥专案办公室”，下设“两岸产业智库咨询小组”及“两岸产业合作工作小组”，协助进行两岸产业合作重要议题的策略规划以及“搭桥专案”的行政协调工作，由台湾工研院、资策会、华聚基金会、中华经济研究院、中国生产力中心、台北市电脑公会等机构具体协助。

此外，台湾“经济部技术处”还启动了一项“两岸产业标准推动计划”，以推动“搭桥专案”作为两岸产官学研专家的互动与讨论、凝聚两岸产业合作共识、搭建合作交流平台为目标，希望建立双方产业链的合作机制及平台，让

台湾的产业可以突破大陆的产业标准制度限制，借力使力，发掘机会，将台湾的产业发展带向一个崭新的局面。

“搭桥专案”通过海基会与海协会协商，迅速得到大陆方面的热情回应。国台办成立了以国台办经济局局长牵头的由国务院各部门组成的产业协调小组，以及由行业协会和企业组成的项目工作小组和由专家学者组成的产业咨询小组，负责组织大陆方面各对口单位的“搭桥”事宜。

按照“搭桥专案”规划进程，第一年主要开展两岸产业科技交流活动及合作意向洽谈，由两岸相关机构出面作为主办单位，先后举办了中草药、太阳光电、车载资通讯、通讯、LED照明、资讯服务、风力发电、流通服务、车辆、精密机械、食品等11场次的两岸产业搭桥交流会议，每场会议都有两岸相关管理部门、学术研究机构 and 重要企业的负责人出席，参会人数众多，场面热烈，吸引多家媒体报道，在两岸业界引起广泛关注。

“搭桥专案”的首场活动是2008年12月17日在台北圆山饭店举办的“两岸中草药合作及技术交流论坛”，主办单位为台湾工研院。大陆方面派出50多人的代表团，国家中医药管理局副局长李大宁以海峡中医药科技交流中心名誉主任的身份担任团长，团员包括中国医学科学院等多所医院医学院所长级的知名学者与会，以及天津天士力集团、广东君元药业、广东康美药业、石药集团恩必普药业等40余家大陆知名厂商代表，台湾方面产学研各界专业人士近500名参会。

台经济主管部门负责人尹启铭亲自出席，担任大会荣誉主席并致开幕词。他表示，“搭桥专案”对于建构两岸交流平台有很重要的意义，即是提出明确的政策信号，鼓励所有产业界以平常心、正常的态度来营运两岸、全球的事业；属于个别企业问题的企业会自行判断，涉及公权力或公共利益的部分，政府会积极解决困难，营造更好的空间，让企业发展，达到“政府搭桥、民间上桥”的目的。

尹启铭强调，两岸产业发展有技术互补性，譬如大陆在中草药及人造卫星发展有很好的科学成果，台湾在新技术的商业化则有丰富的经验，这次选中草药为“搭桥专案”的第一推广项目，是因台湾中药材绝大多数来自大陆。只要两岸具有互补而非竞争性，且台湾也有需求的产业，都不排斥交流。尹启铭指出，两岸产业合作不只靠论坛活动，包括两岸协商、国共论坛、行政部门的协调等，都是产业交流的一部分。不过，“搭桥专案”可对业者提供许多客制化的安排，“像媒人一样”，较直接，也比较有效率。

此次论坛是两岸首次由台湾官方支持且有组织地进行双方产业及技术交流的活动，首度将两岸中草药产业界结合起来，成功迈出两岸产业合作的第一步，也为“搭桥专案”揭开了序幕。

2009年3月24日，在台北国际会议中心召开“两岸太阳光电（光伏）产业合作及交流会议”，由台湾工研院主办，大陆方面派出由国家发改委副主任张国宝（以海峡中医药科技交流中心名誉主任的身份）担任团长的60余人代表团及湖南设备业者共100多人与会，台湾方面有500余人参加。

台湾经济主管部门负责人邓振中亲自出席开幕式，在致词时指出：两岸“搭桥专案”是为增进两岸产业交流与合作，营造更开放、友善产业发展环境，进而创造两岸合作商机，携手进行全球布局，创造两岸产业双赢。本次会议是2009年“搭桥专案”第一场活动，希望通过此次初步的交流，让两岸太阳光电产业开启更正面、更良善的商业合作，并期待未来两岸太阳光电产业可携手打造全球的绿色能源重要典范及生产基地。

台湾“经济部能源局”局长叶惠青也出席了论坛，在会上发言时表示，希冀在2010年可以通过此交流平台，洽谈出两岸产业在合作开发、产销合作或投资伙伴方面的可能合作项目；2011年则可迈入两岸实质合作阶段。除此之外，针对太阳光电产业所期盼的产业两岸产业标准及检测标准，目前国际上有UL及TUV等标准，两岸将会进行此议题制定太阳光电产业标准与相关检测机制，也将强化双方检测能量，以期两岸PV模组检测能量可相互支援，并可服务整个亚太区域。

紧接着，在一年多的时间里，几乎每个月都要举办一次两岸产业“搭桥会议”，内容涉及车载资通讯、通讯、LED照明、资讯服务、风力发电、流通服务、车辆、精密机械、食品、生技医材、纺织与纤维、电子业清洁生产暨电子产品资源化和数字内容等产业，参加会议的大陆代表团人数均在数十人至上百人，由政府主管部门官员（以民间身份）或行业协会负责人带队，包括国家中医药管理局副局长李大宁、国家发改委副主任张国宝、中国汽车工业协会常务副会长董扬、中国通信企业协会会长刘立清、科技部高新司司长冯记春、北京市经济和信息化委员会副主任梁胜、中国电子商务协会常务理事洪京一、南京市副市长赵晓江、国家能源局副局长刘琦、中国国际货运代理协会副会长兼秘书长刘学德、中国机械工业联合会会长王瑞祥、中国食品科学技术学会常务副秘书长邵薇、海峡两岸医药卫生交流协会名誉会长（前人大常务副委员长）何鲁丽、纺织工业协会副会长高勇、工信部软件服务业司司长陈伟、工信部节

能与综合利用司副司长高东升等。

台湾方面出席论坛的官员包括经济主管部门负责人尹启铭、邓振中、黄重球、“能源局”局长叶惠青、“标准检验局”局长陈介山、“工业局”局长杜紫军、副局长连锦漳、“商业司”副司长李镁、“技术处”处长吴明机、“卫生署食品药物管理局”局长康熙洲等。

会议期间，两岸代表共同进行产业座谈，双方就所关心的议题畅所欲言地进行交流讨论，最终达成数点共识。组委会还会安排专门的时间，让两岸企业家分别进行面对面的洽商，增进相互了解，寻求合作商机。会议闭幕前，双方厂商及研究机构的代表当场签订合作协议书或意向书。

“搭桥专案”取得初步成果

按照规划进程，“搭桥专案”启动后第二年，应该是第一阶段所涉及的两岸产业合作进入实质洽商阶段，开始建立跨产业别的两岸“搭桥”平台，如与大陆重要经济圈如海西区建立产业合作平台，以延伸产业聚落及腹地；此外，还将推行两岸产业合作城市试点，视两岸产业发展需要及地方政府意愿，选定适当城市/区域进行应用服务实验，汲取使用者资讯，整合科技与生活应用开发。

第一阶段的目标是：建立常态性合作平台，由台湾和大陆轮流主办“搭桥专案”第一阶段各项会议的后续活动，强化两岸产业合作及交流机制；结合“搭桥专案”及陆资来台政策工具，积极促进台商及跨国企业对台投资，并创造新兴就业机会；藉由两岸产业试点、重要经济圈的多元化“搭桥”平台，强化两岸产业链整合，促成两岸产业合作商机，并拓展全球市场。

自2009年11月起，“搭桥专案”首次开展回访活动。在一年左右的时间里，分别在大陆各地举办了中医药、通讯、半导体照明、可再生能源、食品、信息服务、电子商务、精密、车辆等产业合作及交流会议。会议的规模越来越大，讨论的内容越来越具体，双方合作也越来越密切。

根据台湾经济主管部门的统计，自2008年12月启动“搭桥专案”以来，截至2011年底，两岸共针对17项产业，举办了36场产业合作交流会议，累计1.56万人次与会，共促成1463家两岸企业洽商，签订了280余项合作意向书，并协同组建了一批产业联盟和研发总部，已逐步促进两岸产业从交流转向实质合作。

台湾经济主管部门认为：产业搭桥会议不仅提供业界有效率的沟通平台，也畅通两岸的沟通管道，并且开创两岸企业形成策略伙伴合作关系，共创商机。目前“两岸搭桥专案”此种交流模式与机制已建立，通过民间的力量，在当局指导下，成果逐渐呈现，包括：

一、扩大及深化两岸标准、技术、法规的合作。例如在信息产业标准方面，双方商定共同制定产业标准和共同设置品质检测与认证制度。台湾工研院LED照明检测实验室与北京国家电光源质量监督检验中心已开始着手进行产品检验相互送样比对，2009年底达成两岸检测结果相互承认。台湾工研院量测中心与北京鉴衡认证中心已建立太阳光电相关实验室交互认证机制，有效缩短岛内业者取得大陆检测认证的时程，并可切入大陆太阳光电市场商机。

二、推动试点合作计划，促使经济效益广为发酵。例如两岸合作在成都与宁波开展“无线城市”试点，2011年已经纳入两岸产业合作小组共同推动项目之中，有望进一步扩大在大陆其他城市试点。在两岸太阳光电产业链整合方面，促成大陆第二大单晶太阳能硅晶圆厂阳光能源公司投资台湾景懋光电，促使拥有阳光能源公司21%股权的台湾合晶公司跨足太阳光电组件、模组制造等下游业务。LED照明试点以厦门道路照明及广州地铁室内照明为示范工程，经实际装置使用后成效良好，带动台湾产业利益，预期未来复制成功模式，将带来倍数效益。

三、吸引两岸企业参与合作研发联盟。如在拓展大陆资通讯市场方面，与南京市政府签署5年1亿美金的采购合作意向书，并协助12家台湾资讯服务业者成立“海峡两岸产业资讯化合作推动联盟”，进军大陆市场；台湾中华电信与中国联通将合资设立企业；台湾工研院与大唐电信签订了将在台湾共同建立TD-SCDMA试验网的合作意向书；台湾宏达电子公司与中国移动决定联合研发TD-SCDMA手机；台湾东元集团与大陆湘电集团决定合资900万美元，在漳州设立风机厂；台湾怡利电子公司与长春市吉林大学将共同进行新型汽车电子产品的开发与生产。

据统计，2011年大陆三大电信运营商及设备商对台采购超过1500亿元新台币，比上年增长近40%；两岸资通讯产品贸易总额可望创下历史新高，突破50亿美元。

台湾经济主管部门指出，在多数合作产业领域的优势互补情形中，台湾普遍具有技术及品质稳定的优势条件，而大陆拥有原料、土地及市场等资源优势。因此，在两岸“搭桥专案”的推动下，台湾相关产业短期间仍是着眼于大