

## 跨界生產網絡之在地鑲嵌與地方性制度之演化： 以大東莞地區為例<sup>1</sup>

楊友仁<sup>2</sup> 夏鑄九<sup>3</sup>

論文投稿日期：93年10月11日  
第一次修正日期：94年04月29日  
第二次修正日期：94年07月06日  
論文接受日期：94年07月11日

### 摘 要

本文主要透過重構的「在地鑲嵌」概來解析大東莞地區資訊電子產業聚落的發展特性，我們認為大東莞地區已從台商的外銷飛地逐漸轉化為內銷的橋頭堡，台商資訊電子業跨界生產網絡在大東莞地區呈現了「再鑲嵌」的現象，然而過去有利於出口貿易的若干地方性制度卻成為轉型的制度瓶頸。經由本文的經驗研究，我們認為本文重新梳理的「在地鑲嵌」概念可以更清楚地掌握跨界生產網絡與被投資地區更複雜而動態的互動形式，對於全球化下的區域發展較傳統的「區位優勢」概念有著更深刻的分析能力。

關鍵詞：跨界生產網絡、在地鑲嵌、制度、資訊電子業台商、區位優勢、產業聚落、區域發展、全球化

1. 感謝行政院國家科學委員會的經費補助(NSC91-2415-H-002-024)，以及兩位匿名評審的寶貴意見。本文修改前曾發表於2004年都市計畫學會/區域科學學會聯合年會，感謝周素卿老師在會議上的寶貴意見。

2. 臺灣大學地理資源環境學系博士後研究員，E-mail: Daniel\_Yang@mail.tca.org.tw。

3. 國立臺灣大學建築與城鄉研究所教授，E-mail: hchujoe@ntu.edu.tw。

## The Local Embeddedness of the Trans-Border Production Networks and the Evolution of Local Institutions: A Case Study of Greater Dongguan Area's IT Cluster

You-Ren Yang and Chu-Joe Hsia

*Graduate Institute of Building and Planning, National Taiwan University  
Taipei, Taiwan 10617*

### ABSTRACT

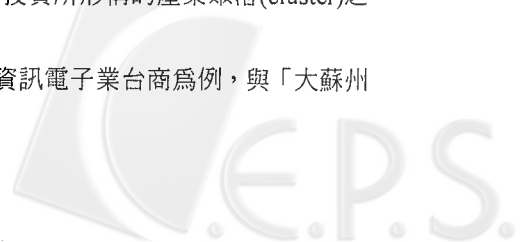
This article aims at investigating the characteristics of IT cluster in the Greater Dongguan Area(GDA) by reconstructing the concept of “local embeddedness”. We argue that the GDA had transformed from an export-oriented enclave to the bridge-head for the Taiwanese IT companies to explore the Mainland's market. The Taiwanese IT production networks are ‘re-embedding’ in the GDA, but local institutions that used to support export now become the bottleneck for the transformation. Finally, this study shows that the concept of “local embeddedness” we reconstructed could capture the dynamics of interaction between the trans-border production networks and the host regions suitably, and the concept has more analytical potential than that of “locational advantage” in exploring globalized regional development.

Keywords : Trans-border production networks, Local embeddedness, Institution, Taiwanese IT companies, Locational advantage, Cluster, Regional development, Globalization

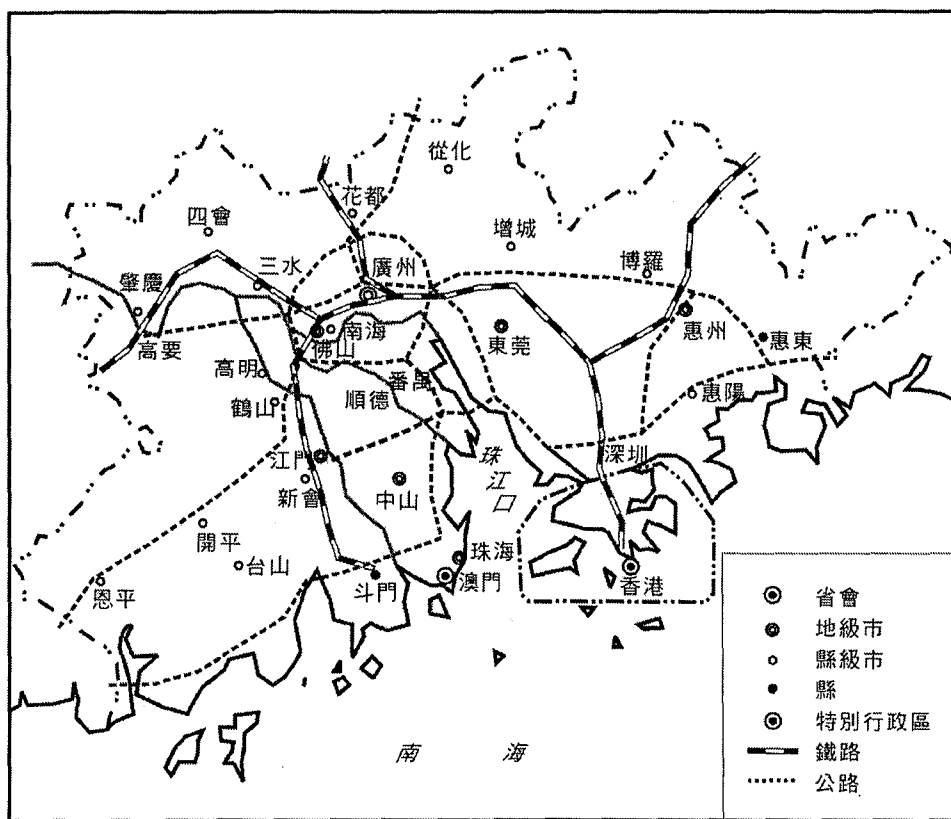
### 一、前言

中國大陸廣東省珠江三角洲區域是中國大陸 80 年代經濟改革與對外開放的主要窗口，也是第一波台商製造業投資的主要區位，其中也包括資訊電子硬體產業，特別是在東莞、深圳、中山、順德等城市的投資設廠最為密集，我們稱這個區域為「大東莞地區」(Greater Dongguan Area, DGA)(圖一)。90 年代台商有兩波大型的製造業投資於東莞深圳，一波是 90 年代初期的鞋業生產網絡，另一波則為 90 年代後期的電腦以及周邊產業，包括主機板、掃描器、電源供應器、鍵盤、滑鼠、數據機、監視器等廠商，使得大東莞地區成為全球重要的電腦與周邊設備生產基地與零組件採購基地，這樣由台灣資訊電子廠商跨界投資所形構的產業聚落(cluster)之形成原因以及其發展特性成為本文關注的重點。

本文目的在於以在中國大陸「大東莞地區」投資設廠的資訊電子業台商為例，與「大蘇州



地區(GSA)」之資訊電子產業聚落做比較(楊友仁、夏鑄九，2004，Yang and Hsia, 2005)，首先透過質化與量化的方式探討其在大東莞地區投資的理由以及「在地化」<sup>4</sup>的程度，其次本文將分析全球生產網絡之跨界拓展過程與後社會主義相關地方性制度所產生之「廠商-領域」互動，並探究跨界生產網絡之領域化過程所牽動的地方性制度之路徑依存(path-dependence)與變遷動力。



圖一 大東莞地區區位示意圖

## 二、從區位優勢到在地鑲嵌： 全球生產網絡與被投資地域的互動關係

4. 「在地化」的理論概念可參見Storper(1997)、楊友仁、夏鑄九(2004)，其具體分析方法可參見楊友仁、夏鑄九(2004)、Yang and Hsia(2005)。

在理論的層次上，我們希望處理的課題是重新檢視傳統跨國投資(FDI)研究之「區位優勢」概念，並提出一個較適用於全球生產網絡與被投資地域互動關係的「在地鑲嵌」之分析性概念。從廠商層面(firm-specific)來研究跨國公司的角度自 Hymer(1975)以來所發展出來的企業地理學有相當多的討論，一般的國外直接投資(foreign direct investment, FDI)可以區分為市場導向投資與供給(或成本)導向投資，這進一步引伸出兩個問題，為何前者的投資會發生而不是出口？為何後者的投資會發生而不是購買地方供應之要素或財貨(Dicken, 1992)？Dunning(1980, 1981)則提出著名的折衷典範(eclectic paradigm)作為一個理解的架構，認為企業從事海外投資必須滿足以下三種狀況：

- 1.所有權優勢(ownership-specific advantages 或 firm-specific advantage)：包括廠商具有的技術、組織、規模、行銷能力、資金等等的優勢，FDI 作為在海外市場拓展所有權優勢。
- 2.所有權優勢之內部化(或內部化優勢，internalization advantage)：當透過其他渠道(包括市場渠道)拓展所有權優勢之交易成本太高時，廠商便透過 FDI 將所有權優勢內部化於企業內部。
- 3.區位特定要素(location-specific factors)或區位優勢(locational advantage)：包括政治文化面向以及生產成本、薪資差異，使得企業在海外營運得以獲利。

傳統 FDI 理論的主要研究對象是典型的大型歐美跨國公司，基本前提是邊界清楚的大型廠商與競爭行為主導廠商間關係(Dunning, 1995)，在這樣的理論架構下，中小型企業似乎沒有能力進入海外投資的領域。為了彌補這樣的不足，之後跨國公司研究領域中修正了的「策略連結論(strategic linkage)」以及「網絡取向(network approach)」則認為 FDI 不僅僅只是為了運用自身資源在海外市場獲利，而是為了連結不同地區的資源，增加全球競爭力，產業網絡(特別是供應鏈中的上下游關係)中的資源與結構亦是決定廠商海外投資的重要因素，不具有所有權優勢的中小企業所具有的網絡可以協助其進入國外市場與接合當地資源(Johanson and Mattson, 1987; Nohria and Carlos, 1991; Chen and Chen, 1998)，而網絡關係雖然使得中小企業可以順暢海外投資，但也限制了市場的選擇與進入的方式。

除了強調來自於既有產業網絡的影響外，另一個延伸探討的面向是區位特定要素對於不同廠商海外投資的影響，如同 Dunning(1997)所指出的，廠商的所有權優勢與母國所賦有的區位特定要素是有關係的，並轉化為企業內部的所有權優勢，而在跨國投資過程中不同國家的區位特定要素也會對其所有權優勢產生影響，從「策略連結論」的角度看，某些跨界投資是為了強化企業的所有權優勢，使得企業得以升級。這蘊含了跨國投資過程中會改變來自於母國所提供之區位特定要素的依賴狀態，但之後此論點在跨國投資研究領域中的發展比較有限，從經濟地理學的角度來看，跨國公司如何利用既有的「所有權優勢」，並透過各種策略利用、整合各地對其發展的有利資源，乃至於形塑了新的內部組織之功能性分工與整合機制，以及經由企業外部的聯繫關係對於既有的空間分工造成的影響是重要的跨界投資研究課題，我們認為關鍵在於必須將折衷典範中把「區位優勢」視為靜態之空間承載體的概念作修正，因此以下我們將提出一組較廣泛的「在地鑲嵌(local embeddedness)」概念來取代傳統的「區位優勢」概念，以作為本文探討跨界投資的分析性概念。

「在地鑲嵌」是經濟地理學者源引經濟社會學者<sup>5</sup>在探討經濟全球化過程中跨國公司與被投資地區之社會經濟關係的互動時所提出的概念(Dicken and Thrift, 1992; Dicken et al., 1994; Hess, 2004)，我們將在此一基礎上發展本文的分析性概念。Dicken 等人(1994)認為在新的全球競爭當中，跨國公司「有可能」與投資所在地區的經濟、文化、社會條件的互動更為深刻，跨國資本與「在地條件」是相互影響的，他們認為跨國公司的「在地鑲嵌」可分為兩個層面來看，一是跨國公司之企業內部(intra-firm)生產鏈中被分派的營運位置與投資所在地區之企業外部的地方性網絡之間的組織性關係，二是不同機能之據點之間的統合、控制機制，包括母公司對子公司的營運管理方式與權力下放的程度。面對著新的全球競爭壓力，跨國公司內部的組織治理模式也會面臨調整，特別是「彈性專殊化(flexible specialization)」生產方式的興起很可能造成跨國企業與地方關係的質變，其中的關鍵是企業間的關係由階層式轉為網絡式，並且增加橫向連結，公司內外部的界線益加模糊，因此具有地理意涵的外部網絡愈益重要。

西方學者所提出之論述的問題是基本上把「彈性專殊化」的生產方式當作是外生的變項，而導致企業之間與企業內部組織關係的改變，但「彈性專殊化」不見得代表當代資本主義生產方式的必然演變，而可能是偶發性的地方結果(contingent local outcome)<sup>6</sup>，到底是什麼因素導致生產組織方式的變化西方學者並未進一步提出解釋，而是以一種可能的趨勢來探討跨國公司與投資所在地區關係的變化。我們認為「在地鑲嵌」的概念可以被界定為跨界生產網絡整合入領域性經濟發展的程度與過程，以下我們提出此概念的四組分析性面向，首先是 Dicken 等人(1994)比較著重的跨國公司內部(intra-firm)不同據點之間的整合模式以及與被投資地區之外部生產網絡(inter-firm)之間的組織性關係，和其所影響的空間分工形式。在這個面向上我們係延伸並拓展了「全球商品鏈(Gereffi and Korzeniewicz, 1994)」視角之三個基本元素：一組特定的「投入—產出」結構、各個經濟活動片段的全球領域性分工以及組織間治理結構(governance)，而納入跨國企業組織內部的分析面向並加以整合，我們將這組面向的在地鑲嵌稱為「商品鏈鑲嵌(commodity chain embeddedness)」，要強調的是這包括了在跨界投資過程中企業內部(intra-firm)與企業之間(inter-firm)的動態組織性關係。

第二組面向是近來逐漸被重視的跨國公司投資所在地區之區位組合(location portfolio)如何結合母國的資源而對於跨國公司乃至於母國的產業體系產生影響，如 McKendrick 等人(2000)將跨國公司視為能夠整合各個地區之特定資源而帶動母國產業體系發展的組織形式，認為跨國投資所在區位之異質性所提供的專殊化資源、不同的在地性知識來源以及面對快速變動之市場的彈性可以透過跨國公司之跨界網絡運作而對整體產業的發展產生助益，他們指出五種可能影響產業及廠商表現的被投資地區位組合，包括要素成本、市場渠道、公共政策、聚集經濟動力、國際產業網絡等，而這些區位組合在產業發展過程中的相對重要性會有所不同，而且是動態地與跨國公司之策略互相形塑。我們將這第二組面向的在地鑲嵌稱為「區位資源鑲嵌(location

5. 可參見Granovetter(1985)、Zukin and DiMaggio(1990)。

6. 關於這部分的討論可以參考Scott(1988, 1991)與Lovering(1990, 1991)的辯論。



assets embeddedness)」，重點在於將區位優勢視為動態的、具有反身性特質的建構過程，而不是靜態的生產要素稟賦的承載，並有可能影響源自母國產業體系的企業踐行(practice)，而產生異質(hybrid)的地域生產模式<sup>7</sup>。

放在「廠商—領域」互動的角度來看，以上兩組面向可視為「外顯性(explicit)」的在地鑲嵌，係延伸著跨國投資之「折衷典範」的疑旨並加以深化，而以下我們從地理學之「文化轉向(culture turn)」以及「制度轉向(institutional turn)」的角度，進一步提出兩組「內顯性(implicit)」的在地鑲嵌面向，可進一步深化本文希望闡釋的疑旨。第三，我們認為，探討「在地鑲嵌」的意義不只為了瞭解符合「外來」投資之需要的靜態「在地條件」，從社會學的角度來看，更廣泛的意涵是，組織性行動者在特定的地理空間作用過程中，其原本行動所立基的社會空間基礎也產生改變，「在地鑲嵌」應該是個過程，是不同的行動者空間(actor-space)<sup>8</sup>不斷互動、調適乃至於形成共同的組織性邏輯與行動規則的社會建構過程，我們將這組面向稱為「行動者網絡鑲嵌(actor-network embeddedness)」。例如經濟地理學界所提出的「工業地域(industrial district)」理論(Sable, 1989)即強調工業地域當中由社會關係所形構的信任機制被認為是有助於競爭力的發展，生產網絡不但是一種社會性的建構，其經濟交易活動也鑲嵌在不斷進行的人際關係網絡中，並且經濟關係與社會關係會互相強化，如果能夠兼具地域性的信任與協力機制和對外的開放性連結，除了能夠發揮既有的彈性生產優勢之外，還能夠促進整體生產網絡的動態調整。換句話說，這個面向的鑲嵌觀點是受到經濟社會學者的影響(Granovetter, 1985)，基本的觀點是經濟交易行為的發生是受到社會關係的影響鑲嵌在社會網絡當中。Dunning(1995, 1997)在後來對於「折衷典範」的修正中也體認到社會網絡的作用，以及減低交易成本與協調成本之社會性因素(如人際網絡、社會文化等)對於順暢海外投資的影響。

然而網絡化運作必須有社會、文化與政治制度等機制的支持，Storper(1997)亦指出所有的生產體系都會面臨不確定性的問題，解決這些不確定性而能夠進入集體行動的方式是透過「慣習(conventions)」的制度機制，它是相對應於這些不確定性關係的參與者之間被視為理所當然、不言而喻的通則、文化與社會性機制，具有地域特殊性的慣習往往有助於形成區域的關係性資產(relational assets)。這樣的關係性資產如何再生產、在新的發展情境下如何因應變局、做出調整而不至於陷入路徑依存關係的鎖死(lock-in)是至關重要的(Grabher, 1993)，這也對於特定地方行動者或者地方能動性(local proactive)的能力提出了要求。因此，我們認為跨界生產網絡的「在地鑲嵌」之第四組面向還關係著地理工業化的動態過程中為了「嵌住」資本的流動所牽動的一系列地方性制度調整(Amin and Thrift, 1995)，我們將這組面向稱為「社會性制度鑲嵌

7.可參見Gertler(2001)的討論。

8.參見Murdoch and Marsden(1995)，他們強調在研究經濟再結構與地方政治的關係時探討行動網絡之連結(associations)的重要性，而不同情境脈絡中的行動者所能夠使用與動員的資源會因不同的空間脈絡而有差異，因此提出「行動者空間(actor-spaces, AS)」的觀點來概念化情境中的行動者(actors-in-situations)或脈絡中的行動者(actors-in-contexts)，認為作用於不同尺度之行動者空間之間的連結、運作、競爭在地方上沈澱了經濟以及非經濟的層層關係，並影響了區域發展的模式。

(societal-institutional embeddedness)」，亦即指涉到更廣泛的社會體制層次，這具體展現在「地方體制(local institutional regime)」的轉化過程中(Martin, 2000)，例如中國大陸不同層級政府建立的開發區與出口加工區制度、對於企業的管理方式、相關的「地方保護費」收費方式等等。生產網絡之領域化過程也牽動了行動場域之路徑依存(path-dependence)的過程，衍生出正式與非正式的地方性制度，而路徑依存有可能會朝向報酬遞增的有助於生產力，但也有可能導致制度性鎖死(lock-in)，在一個快速變動的發展過程中，如何因應更大尺度的變動作出在地地調整是影響地方發展的關鍵。

本文重新梳理的「在地鑲嵌」概念之前兩組「外顯性」面向在國內外已有不少研究(Dicken et al., 1994; McKendrick et al., 2000; 楊友仁、夏鑄九, 2004)，不過後兩組「內顯性」面向的相關研究較少<sup>9</sup>，特別是經濟社會學界普遍關注的「行動者網絡鑲嵌」在大東莞地區究竟是在怎樣的脈絡下呈現、如何來加以理解是我們關注的問題，為了進一步闡述本文關於這部分的關注重點，我們區分出兩種關於外來投資(特別是來自海外華人)與中國大陸被投資地區互動的兩種對立觀點來加以比較。第一種觀點可稱為「全球面觀點(global perspective)」，以鄭陸霖(1999)為代表，他以鞋類生產網絡為例，指出鞋類之出口型外資在當地以「假 OEM，真 FDI」的面貌出現，由於鞋類生產是「協調整合密集」的產業，因此互相融通之合作性交易與緊密網絡關係更加強化，而無法進行內銷的經濟面因素包括：現金交易之需要、無法接近大規模零售管道、難以有效徵信等等，因此交易係內閉於台商之間，未鑲嵌於中國當地社會，策略性的「嵌入」則是為了緩衝當地社會對於這些核心出口交易的「干擾」，他認為文化論者眼中的「社會鑲嵌」乃是作為全球鞋業商品鏈核心流程的在地緩衝器而存在，而這樣的緩衝機制以各種(非正式)制度化的形式出現，並進一步影響了中國大陸的地方體制變化。

第二種觀點可稱為「在地面觀點(local perspective)」，以 Smart、邢幼田等為代表，指出中國大陸之權利下放的地方政府動力、華人之文化親近性與社會網絡、關係等因素構成了資本主義在中國大陸發展的「在地條件」，例如 Smart(2000)指出彈性積累模型並無法解釋港商在大陸的投資成功與經濟效率，必須考慮其他非經濟因素的影響，例如社會關係的中介等等，Hsing(1998)認為製鞋業台商的產業網絡在跨界投資中扮演了重要的角色，交易在台商網絡中進行而避開了中國政府的督察，然而在世界市場競爭壓力之下，為了維持其低價及快速反應市場變化的彈性優勢，台商採取「游擊戰法」與中國大陸地方官僚合作，這是由於台商以外銷和 OEM 為主之生產形態相當強調生產的時效性，其解決的策略之一是盡量不在建廠的初期階段浪費時間，而中國大陸官僚體系的繁雜性會對其形成威脅，因此台商盡量避免與高層的官僚體系有太多的業務接觸，而產生與中低層官僚較密切「合作」之需要。

本文試圖透過重構的四組「在地鑲嵌」概念--「商品鏈鑲嵌」、「區位資源鑲嵌」、「行動者網絡鑲嵌」、「社會性制度鑲嵌」--來解析大東莞地區資訊電子產業聚落(cluster)的發展特性，並和上述的「全球面觀點」以及「在地面觀點」進行理論對話，來進一步理解本研究所提出的四

9.關於「鑲嵌」概念之理論性梳理可參見Hess(2004)。

組鑲嵌概念在大東莞地區的發展脈絡下是以怎樣的形式呈現。本文的經驗資料來源主要是對於大東莞地區資訊電子業的問卷調查與企業訪談，以及地方政府與村集體組織相關部門的深度訪談<sup>10</sup>，接下來本文將先探討資訊電子業台商在大東莞地區投資的理由，分析這些廠商在大東莞地區之支部門現階段的功能定位與生產活動「在地化」的趨勢，並以大蘇州以及大東莞這兩個區域之經驗資料來總結現階段資訊電子產業的兩岸分工與生產網絡跨界拓展的領域化趨勢，接下來我們將分析伴隨著生產網絡之跨界拓展所萌生的一系列地方體制，特別是環繞著所謂「深加工結轉」之一系列關務、稅務的制度安排與演化，以及生產組織與這些地方性制度之互動。經由這兩部分的經驗資料討論，最後在結論部分，我們將呈現從「在地鑲嵌」之分析性概念出發，來探討生產網絡之跨界拓展與後社會主義地方性制度演化之「廠商-領域」互動過程的心得。

### 三、大東莞地區資訊電子業台商跨界投資基本特性

首先就跨界投資理由而言，我們發現大東莞地區的資訊電子業台商「尋求廉價勞工成本」的投資考量遠大於其他考量，而「尋求大陸內需市場」的重要性並不高(表一)，而本地技術與人才所扮演的角色更是相當低，可見一開始資訊電子業台商(包括產品廠與零組件廠)在大東莞地區的投資相當程度係屬於成本導向，特別是大東莞地區平均每月約450塊人民幣的作業員薪資標準成爲吸引資訊電子業台商跨界投資的重要理由。

進一步分析資訊電子業台商選擇在大東莞這個區位投資的理由，我們發現除了勞工成本的考量之外，「尋求較便利的交通運輸區位」對於產品廠/核心廠而言是次要的理由，特別是鄰近香港的區位可及性，有便於其發展出口貿易，並可利用香港的境外環境發展其「假出口、真內銷」之營運模式。此外我們還發現對於產品廠/核心廠而言，「本地配套廠較完整」是第三重要的考量，這顯示大東莞地區資訊電子業上游的零組件廠的密集對於產品廠/核心廠有一定的吸引力，但進一步比較零組件廠/配套廠的投資設廠理由時，我們發現「爲配套廠，跟隨核心

10. 本文的田野調查時間爲2003年8月至2004年4月，而研究者係過本身是台北市電腦公會東莞辦公室副主任的角色進行訪談，並經由企畫技術論壇以及採購資訊服務等例行事務與這些受訪者之間產生著伙伴關係，而得以順利進行田野訪談。在企業訪談部份共訪談50家廠商，係經過二手資料分析以及田野中的觀察來選擇出具有代表性的廠商，特別是大東莞地區主要的系統大廠都在訪問名單之列，受訪者職位含括了經理級至總經理，包括緯創、旭福(原致福)、環旭(環隆)、才眾(大眾)、順達(神達)、技嘉、恩斯邁(微星)、精英、源興、友訊、鴻海、唯冠、建興、昆盈、精陽、艾崴、創輝、佰鈺、全茂、承啓、瓏葳、升榮、精益、晟銘、長江、光平(誠洲)、光寶、三智等28家系統廠，以及國巨、台達、致通、奇鋆、鼎沛、宣得、中原、揚益、七承、連達、信昌、廣健、七盟、泓凱、天揚、強復、智富、達隆、凱興、上元、極訊、國昌等22家零組件廠，在地方政府與村集體組織方面，共訪談東莞市23個單位，包括海關、市區以及各鎮區稅務、外經委等部門以及村集體組織外經辦、書記等領導。



廠決策」這個理由並非其重要考量，而這也是大東莞地區與大蘇州地區的零組件廠/配套廠之區位選擇因子上一個很大的不同(楊友仁、夏鑄九，2004)，除了勞工成本較低外，我們發現「工繳費較便宜」是零組件廠/配套廠所考慮第二重要的理由(表二)，而這方面就涉及到較複雜的與招商引資相配套的地方性制度之作用，我們將在以下的篇幅中一步一步地加以分析。

表一 大東莞地區資訊電子業台商大陸投資理由<sup>11</sup>

	全部平均指數	產品廠/核心廠指數	零組件廠/配套廠指數
尋求廉價勞工成本	<b>0.84</b>	<b>0.92</b>	<b>0.75</b>
尋求廉價土地水電	0.41	<b>0.54</b>	0.27
因應國外客戶要求	0.36	0.38	<b>0.33</b>
尋求投資優惠減免	0.32	0.42	0.21
尋求大陸內需市場	0.26	<b>0.34</b>	0.17
尋求大陸台商市場	0.15	0.06	0.25
為配套廠，跟隨核心廠決策	0.13	0.00	0.27
尋求高技術人才	0.06	0.10	0.02
為核心廠，因應配套廠之外移	0.04	0.08	0.00
尋求本地技術合作	0.01	0.02	0.00

資料來源：整理自本研究問卷

接下來我們切入到空間分工的課題，參考楊友仁、夏鑄九(2004)的分析架構，我們同樣以在大東莞地區投資的 28 家系統廠商為例，分析其廠商內部(intra-firm)在生產過程當中各個環節的空間分工狀態。如表三所示，首先我們發現有一半的廠商在大東莞地區有經營自有品牌，這個比例與大蘇州地區的資訊電子業台商差不多，顯示在大東莞地區投資的台灣系統廠商並非偏重於代工(OEM、ODM)的模式。其次就行銷/接單與研發/開發的環節而言，約有四成的大東莞地區資訊電子業台商在當地設有這樣的機能，這也顯示不同於過去認為大東莞地區只扮演製造加工的角色，我們發現台灣跨國公司在在大東莞地區的分支部門在拓展市場以及產品開發方面的機能也正逐步建立當中。

而從表三當中我們看到一個有趣的現象，那就是大東莞地區系統廠商「採購權下放」的指數(49%)明顯低於大蘇州地區(69%)，然而系統廠商選擇基於「本地配套廠較完整」的考量而投資設廠在大東莞地區的因子又高於大蘇州地區的系統廠商(楊友仁、夏鑄九，2004)，這樣看似矛盾的現象點出一個問題，也就是什麼因素影響了大東莞地區資訊電子業系統廠商採購權下放的程度？

11. 受訪廠商根據各選項給予0(不重要)、0.5(重要)和1(極重要)三種分數，之後再加以平均而得到表中之指數。

表二 資訊電子業台商選擇大東莞地區投資設廠理由<sup>12</sup>

	全部平均指數	產品廠/核心廠指數	零組件廠/配套廠指數
勞工成本較低	<b>0.58</b>	<b>0.64</b>	<b>0.52</b>
尋求較便利的交通運輸區位	0.38	<b>0.52</b>	0.23
工繳費較便宜	0.37	0.36	<b>0.38</b>
本地配套廠較完整	0.35	<b>0.42</b>	0.27
投資優惠減免	0.33	0.42	0.23
土地水電較廉價	0.24	0.38	0.10
國外客戶直接要求	0.11	0.18	0.04
尋求本地台商市場	0.11	0.04	0.19
生活機能與環境品質	0.11	0.12	0.10
政府行為較規範	0.09	0.14	0.04
為配套廠，跟隨核心廠決策	0.08	0.00	<b>0.17</b>
尋求本地內需市場	0.07	0.08	0.06
為核心廠，因應配套廠之外移	0.05	0.08	0.02
高技術人才較密集	0.04	0.08	0.00
尋求本地技術合作資源	0.01	0.02	0.00

資料來源：整理自本研究問卷

表三 資訊電子業台商北台與大東莞地區空間分工：以 28 家系統廠商為例

	北台	大東莞	有	無
品牌			14(50%)	14(50%)
行銷/接單	26(92.9%)	11(39.1%)		
研發/開發	26(92.9%)	12(42.1%)		
採購*	51.0%	49.0%		
小量生產	11(39.1%)	27(96.4%)		
大量生產	9(32.1%)	28(100%)		
全球交貨			25(89.1%)	3(10.1%)
全球服務			24(85.6%)	4(14.3%)

\*依問卷調查推算之「採購權下放度指數」推估

資料來源：整理自本研究問卷

12.同上註。



就這個問題而言，我們運用「楊-夏模式」(楊友仁，2005；楊友仁、夏鑄九，2004；Yang and Hsia, 2005)來分析大東莞地區資訊電子業系統台商的供應鏈相關指數<sup>13</sup>，同樣基於對 28 家系統廠商採購部門的當面問卷訪問，我們整理出表四的結果。進一步比較大東莞以及大蘇州這兩個台商資訊電子業聚落(cluster)的分析數據，我們得到幾個有趣的發現。

1. 台灣資訊電子系統廠商在大東莞地區的「採購權下放度指數」低於大蘇州地區約 0.2，亦即約佔其總採購金額的 20%。
2. 台灣資訊電子系統廠商在大東莞地區的「台灣零組件依存度指數」高於大蘇州地區約 0.14，亦即約佔其總採購金額的 14%。

表四 臺灣資訊電子系統廠商大東莞地區供應鏈相關指數

	採購權下放度指數	供應鏈本地化指數	供應鏈開放度指數	台灣零組件依存度指數	陸商納入度指數
緯創(PC)	1.00	0.63	0.19	0.19	0.06
旭福(PC)	1.00	0.58	0.17	0.25	0.08
才眾(PC)	0.30	0.70	0.20	0.10	0.10
順達(PC)	0.53	0.42	0.21	0.26	0.11
精英 PC 廠(PC)	0.00	0.38	0.00	0.44	0.00
恩斯邁 PC 廠(PC)	0.08	0.37	0.05	0.28	0.01
晟銘(PC)	0.61	0.52	0.09	0.43	0.00
長江(PC)	0.83	0.70	0.30	0.07	0.13
技嘉(MB)	0.33	0.47	0.00	0.27	0.00
環旭(MB)	0.95	0.53	0.16	0.16	0.05
精英主機板廠(MB)	0.00	0.38	0.00	0.44	0.00
恩斯邁主機板廠(MB)	0.08	0.30	0.05	0.49	0.01
艾威(MB)	0.39	0.28	0.00	0.56	0.00
創輝(MB)	1.00	0.70	0.41	0.19	0.19
佰鈺(MB)	0.36	0.50	0.14	0.26	0.07
承啓(MB)	0.00	0.23	0.00	0.54	0.00
龍威(LCD-Monitor)	0.53	0.58	0.32	0.42	0.16
唯冠(LCD-Monitor)	0.92	0.92	0.12	0.08	0.04
源興(LCD-Monitor)	0.70	0.70	0.61	0.30	0.26
光平(LCD-Monitor)	0.57	0.52	0.13	0.39	0.04
友訊(網絡設備)	0.65	0.65	0.29	0.29	0.06
升榮(CD-R/W)	0.64	0.64	0.18	0.18	0.09
恩斯邁 CD-RW 廠(CD-R/W)	0.07	0.38	0.04	0.25	0.01
建興(CD-R/W)	0.22	0.22	0.00	0.78	0.00
精陽(CD-R/W)	0.78	0.11	0.00	0.44	0.00
昆盈(數位相機)	0.00	0.30	0.00	0.10	0.00
精英 NB 廠(Notebook)	0.00	0.44	0.00	0.50	0.00
精益(Scanner)	0.70	0.75	0.32	0.21	0.04
大東莞地區全部樣本平均值	<b>0.490</b>	<b>0.514</b>	<b>0.147</b>	<b>0.329</b>	<b>0.056</b>
大蘇州地區全部樣本平均值	<b>0.694</b>	<b>0.556</b>	<b>0.191</b>	<b>0.183</b>	<b>0.066</b>
大東莞地區全部樣本標準差	0.355	0.190	0.152	0.170	0.067
大蘇州地區全部樣本標準差	0.154	0.133	0.095	0.096	0.049

資料來源：整理自本研究問卷、楊友仁、夏鑄九(2004)

13. 請參見附錄。

基於以上兩個發現，我們認為在「進料(零組件供應)」這個環節上，在大東莞地區投資設廠之台灣資訊電子系統廠商的台灣本部(headquarter)顯然扮演了較重要的角色，特別在關鍵零組件的採購(sourcing)方面，而這也符合過去對於大東莞地區「兩頭在外」發展模式的其中一頭「進料」部分的觀點<sup>14</sup>。

此外就影響、降低系統廠商在大東莞地區的採購權下放程度的因素方面，我們發現關務的不順暢是一個重要的因子，特別是在所謂的「轉廠」以及台商經常碰到的「變更合同」方面，經常需要較長的時間，我們先將這個問題放到後面來討論，在這邊我們先分析在這樣的經營環境下，台灣資訊電子廠商在大東莞的產銷模式究竟有什麼特色。

#### 四、大東莞地區資訊電子業台商產銷模式分析

首先就系統廠而言，相較於大蘇州地區較普遍的「整機直送(direct shipment)」模式(特別是筆記型電腦的 CDS, China direct shipment)，在大東莞地區的產銷模式一般是以 BTO(built to order)為主，也有少部分廠商能夠做到 CTO(configure to order)<sup>15</sup>，基本上 CTO 是委託台商代工的國際大廠(例如 DELL)希望推動的產銷模式，但這個模式所要求的供應鏈運籌能力以及庫存承擔能力更高，相對地也更有風險，如同某位 PC 大廠協理所指出：

“...CTO 最大問題在存貨，比如說我可能會設計一個菜單，CD-ROM 有三個品牌三種規格，Hard-disk 也有三個品牌三種規格，包括 CPU 等等都有一個菜單，他可以點菜，這樣變成說我們很多東西都要有存貨...CTO 要推也不是不行，但產能要很大，在整個零件、供應鏈要很大，變成說廠商要免費放東西，但廠商也會怕擔責任，比如說前幾年 CD-ROM 價格、規格波動很大，廠商也會害怕...”

除了 CTO 模式所內涵的庫存風險之外，台灣系統廠商欲切入整機市場也同樣面臨到國際品牌大廠主導的價格競爭壓力，而據我們的田野訪調當中我們發現到國際品牌大廠往往傾向於要求其代工廠商增加垂直整合程度，以確保產品的品質，因此在大東莞地區的幾家 PC 廠商幾乎都增加了內部垂直整合的程度，包括模具、射出成形以及散熱器、機殼等其他零組件都有許多比重是內部生產，廠商規模的大小也成為競爭客戶訂單的一個要件。而在這樣的競爭之下，少數廠商(如鴻海)積極地垂直整合而朝向 CTO 的模式發展，部分廠商被迫退出整機市場的競爭(如精英)，而以生產「準系統(barebone)」為主。所謂的「準系統」係指不安裝如 CPU、Hard-Disk、ODD(optical disk drive)等關鍵零組件的產品，通常是機殼加上電源供應器以及主機板，在組裝生產成「準系統」之後就出貨給客戶，而由這些客戶再組裝成為整機電腦。這樣的

14.另一頭則為「市場」，我們將在下文進一步分析這個部分。

15.關於CDS、BTO、CTO等運籌模式的討論以及圖示可參見楊友仁、夏鑄九(2004)。

產銷模式比較靈活，而且客戶端也不限於自有品牌的國際大廠，我們發現包括所謂的「系統整合(SI, system integration)」廠商以及所謂「貼牌(CLONE)」市場的通路商/連鎖賣場和貿易商都是這類準系統廠商的客戶。

而就零組件廠而言，如同表二所示，「跟隨核心廠決策」並非其選擇設廠於大東莞地區的重要理由，換句話說，這顯示出大東莞地區的零組件廠所競逐的市場並非僅僅是當地的系統廠商，我們發現其銷售網絡有許多是透過零組件貿易商和「系統整合」廠商而銷往海外以及大陸，這與大蘇州地區的零組件廠商的銷售管道有很大的不同，例如許多生產電源供應器的廠商就不是以鄰近的電腦系統廠商為主要客戶，這個發現點出了一個重要的理論意涵，亦即區域經濟學者通常把上下游廠商在特定地點的聚集視為其必然有「投入—產出(I-O)」的交易關係，但我們發現大東莞地區雖然聚集了許多資訊電子業系統廠商和相關零組件供應商，但分析其商品網絡之後我們認為兩者之間卻不一定有交易關係，零組件廠的銷售網絡是更為多元的，而非僅限於當地的系統廠商。

大東莞地區資訊電子業台商產銷模式的另一個特點就是展開大陸內銷市場的開拓，與相關大陸內銷網絡接軌甚至直接經營內銷網絡，這個部分可歸納為五種模式。首先是台商系統廠商也加入競逐陸商品牌大廠的代工訂單(RFQ, request for quote)，透過幫聯想、北大方正等陸商品牌大廠代工生產整機以及準系統的方式開拓大陸市場，其次是台商零組件廠商也透過「轉廠+上稅」的方式提供陸資系統廠商相關零組件。

除了這兩種模式比較間接的切入內銷市場的模式之外，台商資訊電子廠商也展開與陸商銷售網絡的合作，以零組件和諸如主機板之半終端產品為基礎，選擇信用度較好的大型陸資通路商(如神州數碼、華微等)合作，在大陸國內展開銷售。這樣的發展趨勢在 2002 年之後特別明顯，因為在宏觀經濟環境上，中國大陸為了加入 WTO，在相關外資經貿政策上已做出調整<sup>16</sup>，例如在「服務業承諾表」中承諾「入會時外商投資企業可配銷其本身在大陸製造之產品」，以亦即外商投資企業可從事在大陸製造產品之批發服務、零售服務及特許經營權，同時大陸也承諾在加入 WTO 後三年內逐步排除原來外商必須經中間商(如進口商)進行批發、零售、售後服務、維修、運輸等障礙，此一政策環境的轉變讓原本以製造為主的臺商(特別是已建立自有品牌的臺商)有機會積極發展自有通路(蔡宏明，2002)。

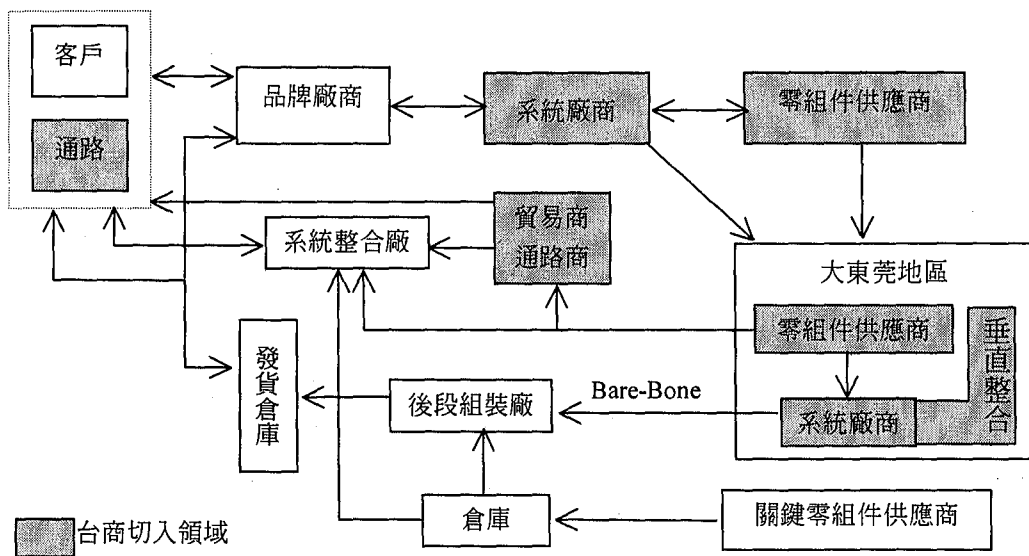
我們在大東莞地區也觀察到在妥善徵信的基礎上，台商資訊電子廠商在與陸資通路商的合作上也展開一定程度的信用交易，亦即「放帳」一到兩個月，這樣的信任程度是經由一定時間的合作才培養出來的。此外，我們發現到許多台商系統廠商更直接切入經營內銷通路市場，

16. 例如根據1990年發佈的《外資企業法實施細則》第十條規定，在提出設立外資企業的申請前，應當就包括產品在中國和國外市場的銷售比例在內的有關內容，向擬設立企業所在地縣及縣以上人民政府報告，同時該細則第四十五條強調“外資企業在中國市場銷售其產品，應當依照經批准的銷售比例進行，外資企業超過批准的銷售比例在中國市場銷售其產品，須經審批機關批准”。然而在2001年4月和7月，中共中央分別修改了《中外合資經營企業法實施條例》、《外資企業法實施細則》等有關外商投資的法律規定，刪去了有關產品內銷比例的內容。



例如鴻海集團就併購了賽伯數碼這家通路商，而切入 3C 產品以及零組件的內銷經營，精英集團也投資控股了一家叫做訊怡的通路商，成為精英集團相關產品在大陸銷售的代理商，這兩個例子中的通路商都不僅僅只銷售自己公司的產品，還包括其他公司的產品也銷售，換句話說，是走專業通路商的營運模式，而我們也發現有不少規模較小的資訊系統台商選擇不與大陸通路商合作，為了行銷本身的產品而直接經營自有的內銷通路，例如佰鈺就在全中國四大市場(華北、華中、華南、西南)設立行銷據點，直接出貨到賣場。

最後還有一種可能是最普遍的拓展內銷市場的模式，我們稱之為「假出口、真內銷」，亦即由廠商將保稅的零組件加工組裝之後，出口到香港的分公司或者貿易商，完成出口抵稅的動作之後，再由香港的分公司或貿易商回銷到中國大陸的銷售網絡中，這個模式可以規避相關如增值稅等稅賦，是許多「來料加工」廠商慣用的操作手法，也是香港作為一個轉口貿易結點之所以重要的因素。



圖二 大東莞地區 IT 業台商產銷模式示意圖

以上這幾種模式的發現讓我們打破大東莞地區「兩頭在外」的舊有印象，拓展中國大陸內銷市場已經是大東莞地區資訊電子業台商的重要營運策略(圖二)，雖然具體內銷比例由於各廠商礙於遭到相關單位的「關注」而不願意完全透露，但我們推測，若加上「假出口、真內銷」的部分，至少佔其整體銷售的 20%以上。我們從另外一個「產權轉化」的角度來論證這個論點，如表五所示，我們發現大東莞地區的資訊電子業台商已從早期的「來料加工廠」逐漸轉到獨資廠，基本上「來料加工廠」在產權形式上是屬於內資企業，但實際上其營運是由台商在掌管，當地人士只是掛名當廠長，並將土地、廠房租給台商使用，而台商只需要繳租金以及所謂的「工繳費」給當地單位，而不需要繳交增值稅等較複雜的稅率，所以成為大東莞地區過去最

為普遍的產權形式。然而來料加工廠有一個很大的限制，就是在「補償貿易」這種方式下只能夠將產品外銷而無法內銷，雖然「假出口、真內銷」可作為一種解決方式，但還是會增加運費以及時間，而獨資廠就可以經營內銷事業，因此我們看到越來越多的資訊電子業台商為了經營內銷而申請了獨資廠，並在同時經營內外銷的營運模式下形成「獨資+來料加工」這種混合產權形式，亦即來料加工廠負責外銷產品的生產，而內銷部分則交給獨資廠來生產，如此則可以內外銷兼顧。

表五 大東莞地區資訊電子業台商產權結構概況：以 51 家廠商為例

	產品廠/核心廠	零組件廠/配套廠	合計
純獨資廠	10	12	22
獨資+來料加工	13	3	16
純來料加工廠	4	9	13
合計	27	24	51

經由以上的討論，我們歸納出大東莞資訊電子業台商產業聚落的發展特性，亦即由成本導向的出口飛地(enclave)逐漸轉化為內銷的橋頭堡(bridge-head)，雖然一開始的跨界投資主要著眼於尋求廉價生產要素，但過去「兩頭在外」的發展模式已經改變，資訊電子業台商在大東莞地區的分支部門在拓展市場以及產品開發方面的機能正不斷建立，其逐漸拓展更多元化的產銷網絡，並與大陸內銷市場網絡展開合作，甚至改變了其企業的產權形式。

## 五、大東莞地區產業體系的制度配套：工繳費制度

接著我們回到大東莞地區配合台商資訊電子業營運所發展出來的地方性制度，特別是關務與稅務方面，來分析台商資訊電子業在大東莞地區的在地鑲嵌特性。我們希望在理解這些相關制度以及經濟行動者與制度互動方式的基礎上，來進一步探討本研究援引經濟社會學者而提出之「行動者網絡鑲嵌」在怎樣的社會脈絡下來影響經濟行爲。

基本上大東莞地區在過去「三來一補」的基礎上標榜著「深加工結構」的加工貿易模式，亦即投資者在辦理進出口報關手續後直接從供應商得到物料供應或銷售給附近的客戶，而不需要運出境外或在境外採購，例如在東莞市，官方指出這種「深加工結構」的轉進貨物總量已佔全市境外進口貨值的四成以上，成為東莞做為國際加工製造基地的重要競爭基礎。

如同前面所述，大東莞地區過去吸引台商資訊電子廠商(特別是零組件廠)投資的一項理由是「工繳費較便宜」，也使得廠商在此地投資一開始都是採用「來料加工」的產權形式，就稅務的觀點而言，這樣的產權形式(名義上屬於內資)就只需要繳納給地方「工繳費」而沒有其他較複雜的稅率問題，但其限制就在於只能夠百分之百外銷，而這樣的制度安排提供了部分著重在外銷之加工貿易的台商一個很有利的營運環境。因為據我們的了解，所謂的「工繳費」在法

令上的規定相當寬鬆，如同東莞市外經局某加工貿易科科長所述：

“...第一個概念是人均加工費一個月不少於 1000 塊，第二個概念是加工費包括工廠廠租一塊，水電費第二塊，第三塊工人工資，加工費匯回來能夠購這些開銷，我們是根據這兩個概念來計算加工費...加工費不可能有明文規定，每個工廠的設備不一樣，生產的能力不一樣...”

基本上廣東省就僅頒定這兩個標準，但對於工人工資並沒有明確規定，而員工數也沒有完全照真實報，據我們的田野訪談顯示，實際上工繳費的繳納存在著相當大的「協商」空間，基本上有四種計算方式，第一是按土地廠房面積來計算，第二是按員工數(不一定是實際員工)來計算，第三是按每筆加工合同所匯入的加工費汲取一定比例，第四是以一定時間內協議一個定額來繳納。而在這四種計算方式之下，據我們的田野訪查中發現廠商均有著相當大的「協商」空間來降低「成本」，而其中一個關鍵就在於如何經營好「地方關係政治學」。

在大東莞地區的特殊環境下，包括鎮政府、村委會以及村民小組都有權力可以與辦來料加工企業，所以台商就有很大的選擇空間，來尋找比較「可協商」的合作對象，其中的協商內容就包括工繳費的計算方式。上述的四種工繳費計算方式中第三種「按每筆加工合同所匯入之加工費汲取一定比例」是比較常用的方式，以東莞市長安鎮為例，其「基本行情」是 100/80，亦即廠商從境外匯入 100 塊港幣給當地來料加工廠之後，實際拿到的金額是 80 塊人民幣，其中的價差就提供給當地作為工繳費收入，除此之外台商就無須負擔其他諸如增值稅等較複雜的稅率。而這「基本行情」在各地也有所不同，有些地方為爭取台商投資，就壓低工繳費的比例，甚至到 100/90 都有。在這樣的經營方式之下，台商更經常運用「作價」的方式來壓低匯入的加工費差額，因為加工費不需要經由稅務部門來認定，而僅需當地外經委認定即可，所以有一定程度的寬鬆性，如同某資訊電子業台商經理所提到：

“...比如說一個產品，它的原物料是五塊錢，我們售價十塊錢，就有這個差價，這個差價是到時候我們去定義的，但實際上我們在營業的時候搞不好可以賣到三十塊，那我們成本五塊錢，我們在作價的時候就把它做成十塊錢，差價五塊錢，五塊錢就透過我進料、出貨匯進來，就用這種形式去操作，只要你是百分之百外銷...”

“...我們是台灣付款台灣收款，價錢在台灣做一做，這邊政府根本在台灣查不到，但你可能要傷腦筋台灣那邊稅務的問題，我們剛好是台灣也有工廠，用台灣工廠去運作，比如說我們台灣的工廠大約是大陸的十分之一，生產的意義不大但財務運作上意義比較大，它生產的少但報的價高...”

從以上的訪談我們可以看到一種「兩岸作價」的方式，來減低在大東莞地區營運所需要的工繳費，而我們認為這樣的模式也影響了資訊電子業系統廠商在大東莞地區的採購權下放度，亦即台灣總部在原物料供應上還扮演了財務運作的特殊角色，由台灣總部來主導相關零組件的

價格，這也使得在大東莞地區之支部門的採購權力相對大蘇州地區而言比較低。

除了透過「兩岸作價」的方式壓低加工費的差額外，部分台商還採取上述第四種的工繳費方式，亦即採定期定額的繳納方式，這通常需要與當地合作單位建立起一定的「關係」，例如我們在田野訪調中就發現某家年營運額高達數億人民幣的系統廠商每年僅需要繳納幾十萬的工繳費，這樣的低廉成本無疑對於該公司的營運有很大的幫助。而也有許多台商採取更彈性的做法，亦即在訂單多的時候採取定期定額的繳納方式，而在訂單少的時候採取按加工金額分成繳納的方式，來達到最低的營運成本。而這樣對於工繳費的彈性協議就需要培養出與當地相關人士(如村領導、外經委)的「關係」，換句話說，我們認為大東莞地區資訊電子業台商的「行動者網絡鑲嵌」一部分是爲了協議當地特有的「工繳費」制度而產生的。

而來料加工企業也爲當地創造了相當大的利益，據我們的田野訪查顯示包括市級、鎮級以及村級乃至於村民小組(所謂的「房東」)都有一定比例的工繳費收入，但惟獨稅務部門(特別是國稅)並沒有分享到利益，因此據了解中中共中央有意在 2005 年以後逐步取消來料加工廠的申請，並推動既有的來料加工廠轉制爲獨資廠。不過這樣的舉動並沒有在地方政府引起積極的響應，在享受到來料加工廠一定比例的工繳費收入的情況下，如同東莞市某外經局辦公室主任提到：「...政府也沒有提倡來料加工轉獨資，也不反對，也繼續歡迎三來一補...」，因此大東莞地區的資訊電子業台商仍然可以在來料加工的大傘所提供的灰色地帶下繼續維持低成本的營運。而這也反映出前面所提到的許多資訊電子業台商成立獨資廠的策略並非爲當地法令所驅動，而是爲了能夠進一步拓展中國大陸內銷市場。

而我們更觀察到部分資訊電子業台商採取「獨資+來料加工」這種混合產權的經營形式，同時成立來料加工廠以及獨資廠，盡量利用來料加工廠的低成本營運優勢，對於價格高的產品用來料加工廠來生產，需要做內銷時則經由香港進行「假出口、真內銷」的營運模式，獨資廠則生產價值較低的產品，如同某位生產 CD-R/W 廠商的副總提到的：

...比如說做一台 keyboard 的加工費可能一塊錢港幣，做一台 CD-ROM 他可能收兩塊三塊，但是你用獨資企業去算的時候，兩個就不一樣了，不一樣在哪裡？因為這幾塊錢幾錢是東莞外經委給你定的，你還可以談，如果是獨資廠的話，比如說我 CD-ROM 一台 20 塊美金，CD-RW 一台 50 塊美金，將來更高級的可讀寫 DVD，假設一台一百塊美金，你要實報，實報的話那個稅有多大...以現實的環境來講，我認為這個東西交給哪個廠生產取決產品的價格，以及你跟政府之間的關係、加工費的簽訂，兩個計算下來看哪個有利...

以上我們從稅務的角度探討了大東莞地區的工繳費制度如何有助於形塑台商資訊電子廠商有利的經營環境，以及台商透過「行動者網絡鑲嵌」來經營起「關係政治學」之所以需要的特殊地域性社會制度基礎。接下來我們轉向另一個大東莞地區「深加工結構」的制度基礎以及瓶頸—關務的部分，來分析其如何影響資訊電子業台商的營運模式。

## 六、大東莞地區產業體系的制度瓶頸：計劃性合同

如同楊友仁、夏鑄九(2004)所指出，關務的便利性與透明性是影響資訊電子業台商選擇投資在大蘇州地區的一個很重要的理由，而在關務的運作上大東莞地區與大蘇州地區有很大的不同。經由一定的體制改革之後，大蘇州地區的關務已經逐漸使用電子化聯網(EDI, electronic data interchange)通關以及跟台灣比較接近的「大合同」，所謂的「大合同」是指給予進出口貨物一定期間內一定量的核銷空間，例如就半年或一年內的進出口貨物總量做一次性核銷，使得廠商可在此空間內內部調控進出口貨物，對於廠商的物資調度有比較大的彈性空間。而與大蘇州地區不同的是，大東莞地區的關務仍以「小合同」為主，亦即進行每筆加工訂單就要申請一筆合同，並且需要個別核銷，而若有物料變動時要申請「補充協議」，亦即變更合同，其作業時間就比較久，也影響到廠商的生產時效。

我們將大東莞地區這種以「小合同」為主的關務體系稱為「計劃性合同」，其特點就在於進行生產之前就必須事先申請進料「計畫」，再依該計畫進行生產與核銷，而這樣的制度對於講求「速度經濟」的資訊電子業台商就產生許多困擾，例如因為在樣品試產(pilot run)的時候就要去申請合同，但從試產到量產中間經常會有工程變更設計很多次，當初申請下來的合同就必須要改，而申請「補充協議」又要花費不少時間，據了解最快約一個禮拜到兩個禮拜，這樣的時間延遲很有可能讓廠商量產進度落後。

在這樣的情形之下，據我們的了解檯面下的關係運作就很重要，一方面是資訊電子業台商生產所需零件數量與種類通常不是「計畫性合同」所可以涵括，而且變更合同是經常有的事，於是在這樣的情境之下資訊電子業台商的報關部門就得「各顯神通」，與當地海關打好關係是絕對必須的事，如同某系統廠商副總提到：

“...理論上你如果有 100 個機種，你應該申請 100 個合同，這樣就沒有問題，可是不可能，給你申請四、五本合同，每本合同了不起訂 10 個、20 個機種，你就頭昏腦脹了，大家都會偷懶，同樣是光碟機，裡面的 IC 可能 5 個 perf.，可能 10 個 perf.，可能 11 個 perf.，你在出貨的時候如果一定要抓那個東西出，那你就不用出了，所以你會不管他幾個 perf.就出走了，可是問題你合同申請 5 個 perf.的，那你用 11 個 perf.的不就又多一個機種，還不只有 IC 的問題，你裡面有幾百個零件...還有五金類的，重量還不一樣，你還要跟他改，很麻煩...”

在過去以來料加工為主之加工貿易模式下，大東莞地區的海關單位稽查的一個重點就是有沒有「竄料」的問題，亦即是否有將外銷的保稅物料轉為內銷的現象，而我們也觀察到大東莞地區的海關單位對於資訊電子業台商是否有完全依照「計劃性合同」來進行進料生產並非完全採取嚴厲的稽查動作，因為不符合規定的案例實在是不勝枚舉，漸漸地大東莞地區的海關單位也發展出特定的稽查模式，據了解其每年都有一定的稽查額度(quota)，會有固定的時間來進行抽查，通常台商也大略知道其抽查的時間與重點，在一定人際關係基礎上會適當的「配合」，



而有兩種「違法」情形會產生，第一種是在沒有適當打點「關係」的情況下被查車、查廠，第二種是被台商內部離職人員舉報，通常第一種情形會通過金錢以及關係資源來擺平，第二種情形就比較嚴重，有可能會令廠商吃上官司，而這也產生了一種特殊的企業組織形式，亦即台商會特別成立「報關科」，而且大多是由企業所在當地人士來擔任，透過這種與「地方利益」結合的方式來防止內部人員向海關通報違法事件。

如果與當地海關建立好關係、處理好「計劃性合同」所需之關係資本之後，資訊電子業台商便可發展出相當有利的營運模式，那就是利用本身的「合同」存量來爭取加工製造訂單，例如某 EMS 廠商即發展出“turn key”的營運模式，亦即幫客戶備料並加工製造，其關鍵在於利用本身較多的合同資源來幫助客戶代工、進行加工貿易，換句話說，在各憑本事處理好關務的同時，其在運籌上的優勢便可轉化為本身的競爭優勢，而這就必須有效率地經營好與海關單位的「關係政治學」，一旦這種「合作」關係被建立之後，也對爭取客戶訂單有一定的幫助。

以上看似已成特定解決方案的營運模式基本上是在外銷導向的基礎上，但是「計劃性合同」在大東莞地區資訊電子業台商企圖進一步深耕國內市場的大方向下又成爲一個重大的制度瓶頸，據我們的了解海關單位對於有申請做內銷的獨資企業會加強稽查的力度，檯面上的理由是爲了防止廠商有「竄料」的問題，但據我們的了解基本上有申請做內銷的資訊電子業台商在這個問題上都處理的頗爲妥善，其所面臨海關稽查的問題還是「計劃性合同」本身的問題，如同某系統台商廠長所述：

“...獨資也很難做內銷，海關會經常來查...你帳弄很清楚的時候，他都可以挑你毛病，他可以說你庫存數不對，你這些東西跑到哪裡去了？這跟合同制有關...因為你的單號隨時在變，你有一百個機種，你申請的合同可能只有十種，那你的單號一定有影響，你再怎麼調，過了半年、三個月之後一定弄不平的...”

換句話說，對於有意進行內銷的資訊電子業台商而言，大東莞地區的「計劃性合同」體系形成了一個重大的制度性瓶頸，從另一個角度來看，這樣的現象可以被闡述爲大東莞地區過去慣行的地方性制度因爲台商的新策略而暴露出其根本的問題，而這樣的問題除了在微觀層次上需要台商更有效率地經營其「關係政治學」之外，也顯示出大東莞地區的關務系統需要進行更根本的體制性改革。

然而大東莞地區的關務系統與地方政府也並非沒有體認到這個問題，只是回應速度較慢，基本上如同一章所指出，其實在 2000 年大東莞地區的海關已經掌握了電子化通關所需的軟體系統，然而據我們的訪談了解當時廣東省海關並沒有意識到電子化通關對於資訊電子業廠商的重要性，以及其有可能讓採用此系統的大蘇州地區在招商上具有更多的優勢，直到 2004 年東莞市才開始推動加工貿易合同電子審批制度，在廠商與市外經委之間建立起 EDI(electronic data interchange, 電子資訊交換)聯網，並預計在 2005 年跟海關方面進行聯網監管，之後就會實施「大合同」。

雖然地方單位已經展開行動希望改革「計劃性合同」的制度瓶頸，但據我們的觀察其進度

並不快，原因有二，其一是海關對於進入聯網監管的廠商對象有一定的審核與觀察期，要求其過去的通關紀錄良好並有電子化能力者才加以考慮，而第二個因素是部份資訊電子業台商採取觀望的態度，並非每家廠商都很積極配合大東莞地區的關務電子化改革，而且部分參與電子化通關的廠商也不是完全將其進出口資訊予以透明化，多少都有點保留，這也顯示出台商對於當地機關的憂慮，擔心萬一資訊完全被當地機關了解的話，往後就有更多的「把柄」被其掌握，而有不少廠商則將近來的關務改革視為「破壞地方生態」的舉動，因為過去好不容易經營起來的關係資本有可能要面臨重新洗牌，加入新的電子化通關體系對某些廠商而言是另一個風險的開始，因此採取消極等待的態度，換句話說，「過度鑲嵌」在過去出口貿易之地方體制當中的台商成為新的關務系統改革的潛在阻力。

這樣的因素使得大東莞地區的關務改革有可能速度緩慢，在公部門以及廠商立基於過去加工貿易發展模式的「路徑依存(path-dependence)」下產生所謂的「制度鎖死(institutional lock-in)」現象，從大的方向上看這不利於大東莞地區資訊電子業台商從出口導向轉向拓展內銷市場的新策略，而現階段的解決方案仍然是利用香港這個節點進行「假出口、真內銷」的模式。至於大東莞地區「計劃性合同」這樣的舊有地方體制是否可以較快地適應新的產業發展情境而做出轉變，或者在既有「局部制度均衡」下拒絕改變，則值得後續研究進一步觀察。

## 七、結論：跨界生產網絡的再鑲嵌與地方制度的路徑依存

經由以上的討論，本研究在經驗層次上分析了大東莞地區之資訊電子產業聚落的若干發展特性，我們認為在 2002 年之後，大東莞地區已經從台商資訊電子業廠商的外銷飛地(enclave)逐漸轉化為內銷的橋頭堡(bridge-head)，台商以零組件和諸如主機板之半終端產品為基礎，選擇信用度較好的大型陸資通路商合作，甚至在妥善徵信的基礎上展開一定程度的信用交易，乃至於直接切入經營內銷通路市場。這樣的發現顯示即便是在過去著重於出口導向加工貿易的大東莞地區，資訊電子業台商在外經貿政策進一步開放以及經過一段的經營與信任關係建立之下，仍然可以發展其多元的內銷網絡；然而過去有利於出口貿易的若干地方性制度(特別是關務的「計劃性合同」)卻成為這樣轉型的制度瓶頸，甚至在公部門與私部門之間產生路徑依存的「制度鎖死(institutional lock-in)」現象。

此外，從本研究重構的四組「在地鑲嵌」概念來看，我們認為台商資訊電子業跨界生產網絡在大東莞地區呈現了「再鑲嵌(re-embedding)」的現象，包括透過內銷市場網絡的連結、拓展的「商品鏈鑲嵌」，運用大東莞地區特殊區位資源(如工繳費、計劃合同)、轉化為有利於企業發展並產生「獨資+來料加工」之混合產權形式的「反身性鑲嵌」；而為了爭取較有利的營運條件，資訊電子業台商也適當地經營起當地關務與稅務相關的關係資本，展現了「行動者網絡鑲嵌」的面向，然而從「社會性制度鑲嵌」的角度來看，過度鑲嵌在大東莞地區「深加工結構」相關制度的結果卻有可能產生拒絕結構性體制改革的動力，而這也成為大東莞地區未來發

展所必須透過制度創新來加以克服的問題，以因應生產網絡的轉型趨勢。

而以上的發現也與鄭陸霖為代表的「全球面觀點」以及以 Smart、邢幼田等為代表的「在地面觀點」有所不同，就前者而言，我們認為其研究時間可能代表著 90 年代中期的鞋業生產網絡，但並不適用於資訊電子業生產網絡，因為其忽略了 2002 年之後資訊電子業跨界生產網絡拓展內銷市場的「商品鏈鑲嵌」，以及用大東莞地區特殊區位資源轉化為有利於企業發展的「區位資源鑲嵌」，這樣的社會鑲嵌意涵不緊緊只是扮演出口導向之生產網絡的在地「緩衝器」，而是對於生產網絡的發展本身至關重要的。就後者而言，我們認為其所強調的文化親近性與社會網絡關係放在「社會性制度鑲嵌」的結構脈絡下，反而會造成拒絕結構性體制改革的動力，也就是有可能成為廠商在新的營運策略下(例如轉制為獨資廠)所必須要處理的「問題」。換句話說，「在地面觀點」可視為經濟社會學當中主流的「網絡—鑲嵌」論在跨界投資當中的基本視角，然而其問題在於將人際網絡本身就視為「結構」的展現，而忽略了更廣泛的社會經濟結構的作用<sup>17</sup>，因此這也是為何我們在「行動者網絡鑲嵌」這個面向之外，還強調必須同時關注到「社會性制度鑲嵌」等其他三個面向的原因，才得以更全面地理解跨界生產網絡與被投資地域之間複雜的互動關係。

經由以上的討論，從全球化下的「廠商—領域」互動之角度來看，我們認為本研究重新梳理的四組「在地鑲嵌」概念能夠較清楚地掌握大東莞地區資訊電子業跨界生產網絡與被投資地區之制度環境互動之更複雜而動態的形式，而這樣的「在地鑲嵌」概念對於全球生產網絡之跨界拓展所牽動的區域發展模式也較傳統「折衷典範」下的「區位優勢」概念有著更深刻的分析能力，特別這樣的分析架構具有動態整合「折衷典範」當中三種企業進行跨國投資之先決條件的潛力，並注意到生產網絡在跨界拓展時本身的產銷組織和被投資地區相關制度的互動與相互影響的動態關係，而避免了將「區位優勢」這個變項單獨抽離與靜態地看待的問題，更重要的是，這樣的分析架構有助於研究者去探索全球生產網絡之跨界拓展時與被投資地區複雜而異質的社會經濟互動形式，能夠進一步解析所謂「全球在地化」的具體內涵，這點也值得後續研究進一步探索、發展。

## 附錄：「楊—夏」模式

(楊友仁，2005；楊友仁、夏鑄九，2004；Yang and Hsia, 2005)

受訪企業被要求就其主要產品之供應體系如何建立針對以下 9 個選項，依據相對金額多寡給予 0-10 的評分<sup>18</sup>：

17. 這個看法也呼應了最近 Peck(2005)對於主流經濟社會學典範與經濟地理學結合時之理論問題的基本觀點。

18. 受訪者為系統廠商當中熟悉採購業務的主管，包括採購、品管之經理、廠長以及副總級以上主管。

- X1：由台灣母公司負責採購，自台灣進口  
 X2：由台灣母公司負責採購，自台灣、大陸以外地區進口  
 X3：由台灣母公司負責採購，在大陸地區供貨  
 X4：由此地部門負責採購，自台灣進口  
 X5：由此地部門負責採購，自台灣、大陸以外地區進口  
 X6：由此地部門負責採購，採購自原外商供應商在蘇州附近地區設的廠  
 X7：由此地部門負責採購，採購自原台灣供應商在蘇州附近地區設的廠  
 X8：由此地部門負責採購，在蘇州附近地區尋找、採購自新的台商供應商  
 X9：由此地部門負責採購，在蘇州附近地區尋找、採購自新的陸商供應商

之後取其權重：

$$W_i = X_i / \sum_{i=1}^9 X_i$$

我們界定以下指數：

採購權下放度指數(P 指數) =  $W_4 + W_5 + W_6 + W_7 + W_8 + W_9$

P 指數顯示該系統產品的零組件由大蘇州地區之分支部門負責採購的金額比例。

供應鏈本地化指數(L 指數) =  $W_3 + W_6 + W_7 + W_8 + W_9$

L 指數顯示該系統產品的零組件在大蘇州當地採購的金額比例。

供應鏈開放度指數(O 指數) =  $W_8 + W_9$

O 指數顯示該系統產品的零組件由該公司在蘇州新開發的供應商提供的金額比例。

零組件對台灣依存度指數(D 指數) =  $W_1 + W_4$

D 指數顯示該系統產品的零組件從台灣進口的金額比例。

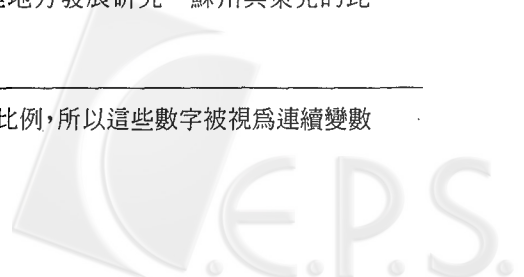
陸商採用度指數(M 指數) =  $W_9$

O 指數顯示該系統產品的零組件由陸商供應商提供的金額比例。

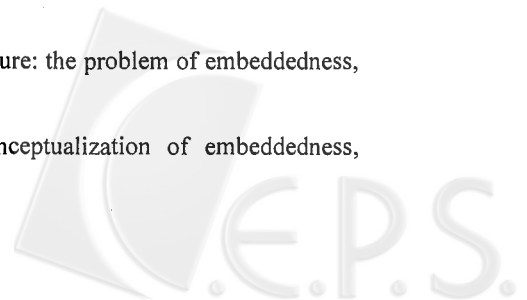
## 參考文獻

1. 楊友仁(2005)，「電子業台商之跨界生產網絡與中國大陸地方發展研究－蘇州與東莞的比較」，國立台灣大學建築與城鄉研究所博士論文。

此外由於受訪者所填寫的各選項數字大致反映出採購金額的比例，所以這些數字被視為連續變數(continuous variables)來處理。



2. 楊友仁、夏鑄九(2004)，跨界生產網絡的在地化聚集與組織治理模式：以大蘇州地區資訊電子業台商為例，「地理學報」，第36期，第23-54頁。
3. 蔡宏明(2002)，中國大陸加入WTO後對臺商投資之影響—兼論我政府之政策調整，「遠景基金會季刊」，第3卷，第3期，第161-210頁。
4. 鄭陸霖(1999)，一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外移，「台灣社會研究季刊」，第35期，第1-46頁。
5. Amin, A. and Thrift, N. (1995). Globalisation, institutional thickness and the local economy, In *Managing Cities: the New Urban Context*, edited by P. Healey, S. Cameron, and S. Davoudi, pp.91~108. Chichester: John Wiley & Sons.
6. Chen, H. and Chen, T. J. (1998). Network linkages and location choice in foreign direct investment, *Journal of International Business Studies*, 29(3): 445-467.
7. Dicken, P. (1992). *The Global Shift: Transforming the World Economy*. London: Sage.
8. Dicken, P. and Thrift, N. (1992). The organization of production and the production of organization: why business enterprises matter in the study of geographical industrialization, *Transactions of the Institute of British Geographers NS*, 17: 279-291.
9. Dicken, P., Forsgren, M. and Malmberg, A. (1994). The local embeddedness of transnational corporations, in *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, edited by Amin, A. and Thrift, N. Oxford: Oxford University Press.
10. Dunning, J. H. (1980). Towards an eclectic theory of international production: Some empirical tests, *Journal of International Business Studies*, 19(1): 9-31.
11. Dunning, J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. London, UK: Allen & Unwin.
12. Dunning, J. H. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism, *Journal of International Business Studies*, 26(3): 461-491.
13. Dunning, J. H. (1997). *Alliance Capitalism and Global Business*. London: Routledge.
14. Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds.) (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. New York: Praeger.
15. Gertler, M. S. (2001). Best practice? Geography, learning and the institutional limits to strong convergence, *Journal of Economic Geography*, 1(1): 5-26.
16. Grabher, G. (1993). The weakness of strong ties: the lock-in of regional development in the Ruhr area, in *The Embedded Firm: on the social-Economics of Industrial Networks*, edited by G. Grabher, pp.255-277. London: Routledge.
17. Granovetter, M. (1985). Economic action and economic structure: the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
18. Hess, M. (2004). 'Spatial' relationship? Towards a reconceptualization of embeddedness,





- Progress in Human Geography*, 28(2): 165-186.
- 19.Hsing, Y. T. (1998). *Making Capitalism in China: The Taiwan Connection*. New York and Oxford: Oxford University Press.
- 20.Hymer, S. H. (1975). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- 21.Johanson, J. and Mattsson, L. G. (1987). Internalization in industry system: a network approach, in *Strategies in Global Competition*, edited by Hood, N. and Vahlne, J. E. London: Routledge.
- 22.Lovering, J. (1990). Fordism's unknown successor: a comment on Scott's theory of flexible accumulation and the re-emergence of regional economies, *International Journal of Urban and Regional Research*, 14(1): 159-174.
- 23.Lovering, J. (1991). Theorizing postfordism: Why contingency matters (a further response to Scott), *International Journal of Urban and Regional Research*, 15(2): 298-301.
- 24.Martin, R. (2000). Institutional approaches in economic geography, in *A Companion to Economic Geography*, edited by Sheppard, E. and Barnes, T. J. Oxford: Blackwell.
- 25.McKendrick, D. G., Doner, R. F. and Haggard, S. (2000). *From Silicon Valley to Singapore: Location and Competitive Advantage in the Hard Disk Drive Industry*. Stanford: Stanford University Press.
- 26.Murdoch, J. and Marsden, T. (1995). The spatialization of politics: local and national actor-spaces in environmental conflict, *Transaction of Institute of British Geographers NS*, 20: 368-380.
- 27.Nohria, N. and Carlos, G. P. (1991). Global strategic linkages and industrial structure, *Strategic Management Journal*, 12: 105-124.
- 28.Peck, J. (2005). Economic sociologies in space, *Economic Geography*, Forthcoming.
- 29.Sabel, C. (1989). Flexible specialization and the reemergence of regional economies, In *Reversing Industrial Decline?*, edited by P. Hirst, and J. Seitlin, pp.17-70. New York: St. Martin's Press.
- 30.Scott, A. J. (1988). Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Western Europe, *International Journal of Urban and Regional Research*, 12(2): 171-186.
- 31.Scott, A. J. (1991). Flexible production systems: analytical tasks and theoretical horizons -- a reply to Lovering, *International Journal of Urban and Regional Research*, 15(1): 130-134.
- 32.Smart, A. (2000). The emergence of local capitalisms in China: overseas Chinese investment and patterns of development, In *China's Regions, Polity, & Economy: a Study of Spatial Transformation in the Post-reform Era*, edited by S. M. Li, and W. S. Tang, pp.65~96. Hong Kong: Chinese University Press.
- 33.Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New

York: Guilford Press.

34. Yang, Y. -R. and Hsia, C. -J. (2005). Spatial clustering and organizational dynamics of trans-border production networks: a case study of Taiwanese IT companies in the Greater Suzhou Area, China, *Environment and Planning A*, Forthcoming.
35. Zukin, S. and DiMaggio, P. (1990). Introduction, In *Structure of Capital: the Social Organization of the Economy*, edited by S. Zukin, and P. DiMaggio, pp.1~36. Cambridge: Cambridge University Press.

