

# 台湾参与“一带一路”建设的 区域经济基础与可行途径

华晓红, 宫毓雯, 张裕仁

(对外经济贸易大学 国际经济研究院, 北京 100029)

**摘要:** 本文重点分析台湾参与“一带一路”的经济基础, 并就其参与模式、途径, 以及大陆政策展开讨论。“一带一路”建设作为中国大陆未来改革开放和经济发展的重要平台, 为深化和扩展两岸经贸合作提供了新的契机。研究表明, 台湾长期布局“一带一路”沿线国家及地区, 在区域内具有比较深厚的经济合作基础和参与能力, 为两岸携手开辟“一带一路”市场提供了条件。两岸经贸合作将有可能借助“一带一路”平台, 突破以往双边经贸交流的局限, 创造携手开辟第三方市场、参与全球竞争的新格局。

**关键词:** 两岸经济; 一带一路; 市场开拓; 供应链

**中图分类号:** F127      **文献标识码:** A      **文章编号:** 1002-1590(2016)04-0029-09

## 一、引言

当前, 两岸经贸合作发展正面临转型升级的瓶颈, 需要寻求新的动力和增长点。“一带一路”建设作为中国大陆未来改革开放和经济发展的重要平台, 为深化和扩展两岸经贸合作提供了新的契机。两岸经贸合作将有可能借助这一平台, 突破以往双边经贸交流的局限, 创造携手开辟国际市场, 共同参与全球竞争的新格局。

两岸学者围绕该议题已展开诸多讨论, 大陆学者李义虎(2015)<sup>[1]</sup>指出, 台湾参与“一带一路”建设具有现实的有利条件, 主要包括: 大陆对台的善意和两岸依存的现实, 以及福建省“21世纪海上丝绸之路核心区”地位等。曹小衡等(2015)<sup>[2]</sup>也以两岸日益紧密的贸易、投资、产业合作及政策协调现状为依据, 指出一方面两岸共同开拓“一带一路”市场的基础来自于双方日益深化的经济合作, 另一方面, 共同开拓“一带一路”也为两岸经济合作进一步深化创造了机遇。然而, 两岸携手开拓“一带一路”沿线市场, 不仅仅是两岸间的经贸发展关系的问题, 更是共同参与区域经济合作的新平台(周忠菲(2015)<sup>[3]</sup>、单玉丽(2015)<sup>[4]</sup>)。台湾诸多学者也指出, 拥有产业技术实力的台湾企业, 可借由参与“一带一路”建设实现“翻转”, 更为重要的是, 参与“一带一路”可为台湾参与区域经济整合增加条件(苏美惠等(2015)<sup>[5]</sup>、温在春等(2015)<sup>[6]</sup>、林昱君(2015)<sup>[7]</sup>)。

**作者简介:** 华晓红, 女, 对外经济贸易大学国际经济研究院教授、博士生导师;

宫毓雯, 女, 对外经济贸易大学国际经济研究院博士研究生;

张裕仁, 男, 对外经济贸易大学国际经济研究院博士研究生。

由于“一带一路”的设计更多体现了政府支持、市场运作的特点,参与经济体的自身条件和竞争实力将尤为重要,因此本文将在上述研究基础之上,以贸易、投资及“增值法”分析为依据,重点剖析台湾参与“一带一路”建设的经济基础和产业条件,并具体提出两岸携手开拓“一带一路”市场的模式与可行途径,最后,鉴于两岸政治关系复杂,针对推进过程中可能存在的问题提出政策建议。

## 二、台湾参与“一带一路”建设的经济基础

### (一) 台湾与“一带一路”区域经贸往来密切

台湾是“一带一路”区域中“海上丝绸之路”的重要贸易伙伴与投资伙伴,在大陆及东南亚地区长期布局,具有区域竞争实力。

首先,台湾与“一带一路”沿线国家及地区存在密切的贸易往来,其主要进出口均集中在此区域。如表1所示,2014年台湾排名前35的出口目的地中,27个是属于“一带一路”区域内的经济体,出口总值占据台湾全年总出口的71.06%。其中,中国大陆及香港是台湾的主要出口目的地(39.74%),其次是东南亚地区(18.90%)。从进口地区分布看(如表2所示),2014年台湾排名前35的进口来源地中,29个是“一带一路”区域内的经济体,其进口总值占据台湾总进口的59.79%。其中,中国大陆及香港是台湾的主要进口来源地(18.15%),其次是西亚(13.96%)及东南亚地区(12.22%)。

表1 2014年台湾对“一带一路”区域内主要经济体的出口额

	名次	出口额 (百万美元)	占比%		
中国大陆	1	82 119	26.18	39.74	
中国香港	2	42 532	13.56		
东南亚	新加坡	4	20 536	6.55	18.90
	越南	7	9 980	3.18	
	菲律宾	8	9 528	3.04	
	马来西亚	9	8 612	2.75	
	泰国	11	6 094	1.94	
	印尼	14	3 835	1.22	
	柬埔寨	33	690	0.22	
南亚	印度	16	3 426	1.09	1.43
	孟加拉	27	1 068	0.34	
西亚	沙特	18	2 025	0.65	2.00
	土耳其	21	1 700	0.54	
	阿联酋	23	1 639	0.52	
	伊朗	29	910	0.29	
中欧	德国	10	6 142	1.96	2.24
	波兰	30	872	0.28	
西欧	荷兰	12	4 928	1.57	3.80
	英国	13	4 196	1.34	
	法国	24	1 526	0.49	
	比利时	26	1 261	0.40	
南欧	意大利	20	1 885	0.60	0.92
	西班牙	28	985	0.31	

表2 2014年台湾从“一带一路”区域内主要经济体的进口额

	名次	出口额 (百万美元)	占比%		
中国大陆	1	48 039	17.53	18.15	
中国香港	28	1 685	0.62		
东南亚	马来西亚	7	8 785	3.21	12.22
	新加坡	8	8 377	3.06	
	印尼	9	7 387	2.70	
	泰国	14	4 304	1.57	
	越南	21	2 561	0.94	
	菲律宾	25	2 071	0.76	
	南亚	印度	22	2 485	
西亚	沙特	5	13 683	4.99	13.96
	科威特	11	6 673	2.44	
	阿联酋	12	5 488	2.00	
	卡塔尔	13	5 277	1.93	
	阿曼	15	3 665	1.34	
	伊拉克	17	3 478	1.27	
中欧	德国	6	9 387	3.43	4.08
	瑞士	27	1 786	0.65	
西欧	荷兰	18	3 207	1.17	2.82
	法国	20	2 719	0.99	
	英国	26	1 813	0.66	
南欧	意大利	23	2 243	0.82	1.19
	西班牙	32	1 010	0.37	
东欧	俄罗斯	16	3 646	1.33	1.33

续表

		名次	出口额 (百万美元)	占比%	
东欧	俄罗斯	25	1 314	0.42	0.42
非洲	南非	31	765	0.24	0.49
	埃及	32	764	0.24	
大洋洲	澳大利亚	15	3 558	1.13	1.13
总计			222 891	71.06	

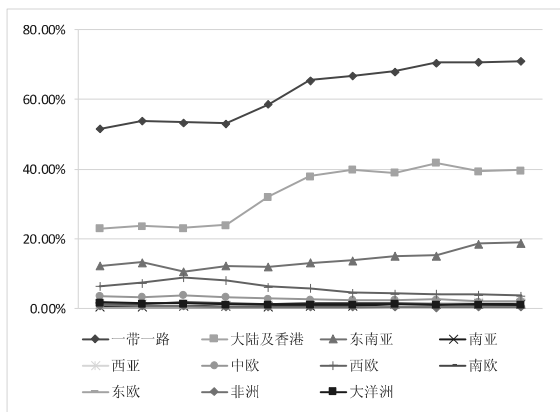
数据来源:台湾“国际贸易局”进出口贸易统计,http://cus93.trade.gov.tw/FSCI/

续表

		名次	出口额 (百万美元)	占比%	
非洲	安哥拉	19	2 956	1.08	2.13
	南非	31	1 103	0.40	
	加纳	33	954	0.35	
	阿尔及利亚	35	814	0.30	
大洋洲	澳大利亚	10	7 325	2.67	3.01
	新西兰	34	913	0.33	
总计			163 834	59.79	

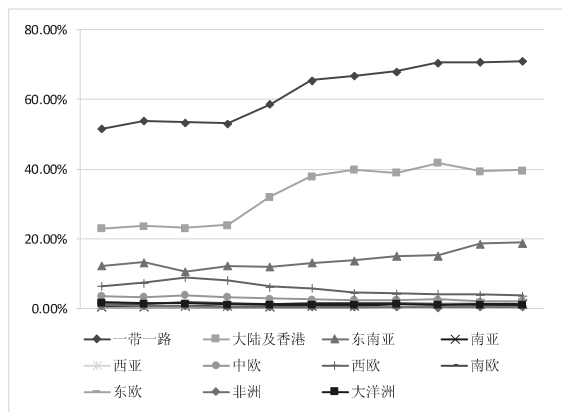
数据来源:同表1

其次,台湾对“一带一路”沿线区域的贸易增长迅速。1994年以来,台湾的贸易总值迅速增加,至2014年,出口总值增长3.37倍,进口总值增长3.21倍;同时,台湾对“一带一路”沿线区域的进出口占比也都显著提高,升幅均在20%以上。进一步从“一带一路”内部的次区域变化趋势看,在出口方面,台湾对“一带一路”沿线区域出口的增长主要是由对大陆及香港地区、东南亚地区的出口增长带动的。值得注意的是,西欧地区的出口占其总出口的比重呈现明显的下降趋势。在进口方面,台湾从“一带一路”沿线区域进口的增长主要是从大陆及香港地区、西亚地区的进口增长所带动的,从东南亚地区的进口占比并没有呈现明显的增长趋势(如图1、图2所示)。



数据来源:台湾“国际贸易局”进出口贸易统计

图1 1994—2014年台湾对“一带一路”区域出口额占比变化趋势



数据来源:同图1

图2 1994—2014年台湾对“一带一路”区域进口额占比变化趋势

再次,台湾对外投资也主要集中在“一带一路”沿线区域,其中以大陆、香港及东南亚地区最为集中。至2014年底,台湾对“一带一路”区域内的经济体累计投资额占其总投资额的77.18%,其中,对中国大陆和香港地区的投资额即占到63.62%,其次占比较高的区域是东南亚地区(10.32%),对其他“一带一路”沿线区域经济体的投资额仅占3.23%(如表3所示)。

表3 至2014年底台湾累计对“一带一路”区域投资额

	中国大陆	中国香港	东南亚						南亚
			马来西亚	新加坡	印尼	泰国	越南	菲律宾	印度
件数	41 259	1 371	363	531	230	445	490	193	48

续表

	中国大陆	中国香港	东南亚						南亚
			马来西亚	新加坡	印尼	泰国	越南	菲律宾	印度
投资额 (千美元)	143 956 283	4 842 942	2 644 205	10 751 146	787 513	2 204 438	6 800 729	955 961	239 281
占比	61.55%	2.07%	1.13%	4.60%	0.34%	0.94%	2.91%	0.41%	0.10%
	63.62%		10.32%						0.10%
	中欧		西欧			大洋洲			非洲地区
	德国	捷克	荷兰	法国	英国	澳大利亚	萨摩亚	新西兰	
件数	179	27	178	50	180	82	465	9	208
投资额 (千美元)	243 337	119 520	1 577 500	32 667	1 220 396	1 986 282	1 503 359	6 626	621 170
占比	0.10%	0.05%	0.67%	0.01%	0.52%	0.85%	0.64%	0.00%	0.27%
	0.16%		1.21%			1.49%			0.27%

数据来源:台湾“经济部”投资审议委员会, [http://www.moeaic.gov.tw/system\\_external/](http://www.moeaic.gov.tw/system_external/)

## (二) 台湾深度嵌入“一带一路”区域生产网络

台湾由于经济腹地狭小,逐渐形成外向型的发展模式,深嵌全球价值链,在“一带一路”区域生产网络中占有重要地位。从基础的贸易数据看,台湾贸易结构一定程度上显示了其在“一带一路”区域内,存在明显和稳定的供应链分工模式——机电产品的供应链布局集中于大陆、香港及东南亚地区,机械设备供应链布局分布于欧洲地区。从2014年台湾对“一带一路”区域经济体出口的行业结构看,台湾的出口主要以机电产品和机械设备为主,其中,对中国大陆及香港(47.81%)、东南亚(39.48%)、东欧(27.65%)及西欧(26.45%)的出口中机电产品占比极高,而对东欧(23.65%)、西亚(22.28%)、西欧(19.74%)及中欧(17.2%)的出口中机械设备占比极高;从进口行业结构看,台湾从中国大陆及香港(37.67%)和东南亚(29.68%)的进口仍然以机电产品为主;对中欧、西欧及南欧的进口则以机械设备为主(16.57%、27.69%、12.57%)。

鉴于此,本部分运用投入产出分析方法,基于世界投入产出表(World Input Output Table, WIOT)<sup>[8]</sup>,进一步分析台湾与“一带一路”沿线区域经济体,在电子和光学产品制造业、机械设备制造业领域的供应链布局。

Hummelset al.(2001)<sup>[9]</sup>是首位运用投入产出分析方法,计算经济体垂直专业化程度(Vertical Specialization)的学者,其定义垂直专业化贸易为:1.产品的生产经过两个及以上连续的生产环节;2.产品的生产过程是由两个及以上的经济体完成;3.至少存在一个经济体,在生产该产品的生产过程中使用了进口产品,并且产成品的一部分用于继续出口。经多位学者在计算方法上的不断完善与改进(Daudin et al.(2011)<sup>[10]</sup>、Koopman et al.(2010<sup>[11]</sup>、2014<sup>[12]</sup>)、Johnson and Noguera(2012)<sup>[13]</sup>、Wang et al.(2013)<sup>[14]</sup>,目前,采用Wang et al.(2013)的分解技术,可以将经济体间双边产业层面的贸易拆分为16个部分,具体计算公式如下:<sup>[15]</sup>

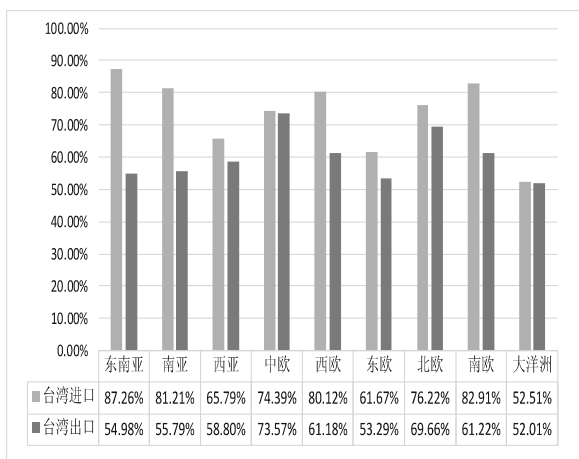
$$\begin{aligned}
 E^{sr} = & (V^s B^{ss})^T \# Y^{sr} + (V^s L^{ss})^T \# (A^{sr} B^{rr} Y^{rr}) + (V^s L^{ss})^T \# \left( A^{sr} B^{rr} \sum_{t \neq r, s}^G Y^{rt} \right) + \\
 & (V^s L^{ss})^T \# \left( A^{sr} \sum_{t \neq r, s}^G B^{rt} Y^{tt} \right) + (V^s L^{ss})^T \# \left( A^{sr} \sum_{t \neq r, s}^G \sum_{u \neq t, s}^G B^{rt} Y^{tu} \right) + \\
 & (V^s L^{ss})^T \# (A^{sr} B^{rr} Y^{rs}) + (V^s L^{ss})^T \# \left( A^{sr} \sum_{t \neq r, s}^G B^{rt} Y^{ts} \right) + (V^s L^{ss})^T \# (A^{sr} B^{rs} Y^{ss}) + \\
 & (V^s L^{ss})^T \# \left( A^{sr} B^{rs} \sum_{t \neq s}^G Y^{st} \right) + [(V^s B^{ss})^T - (V^s L^{ss})^T] \# (A^{sr} X^r) +
 \end{aligned}$$

$$(V^r B^{rs})^T \# Y^{sr} + (V^r B^{rs})^T \# (A^{sr} L^{rr} Y^{rr}) + (V^r B^{rs})^T \# (A^{sr} L^{rr} E^{r*}) +$$

$$\left( \sum_{t \neq r, s}^G V^t B^{ts} \right)^T \# Y^{sr} + \left( \sum_{t \neq r, s}^G V^t B^{ts} \right)^T \# (A^{sr} L^{rr} Y^{rr}) + \left( \sum_{t \neq r, s}^G V^t B^{ts} \right)^T \# (A^{sr} L^{rr} E^{r*})$$

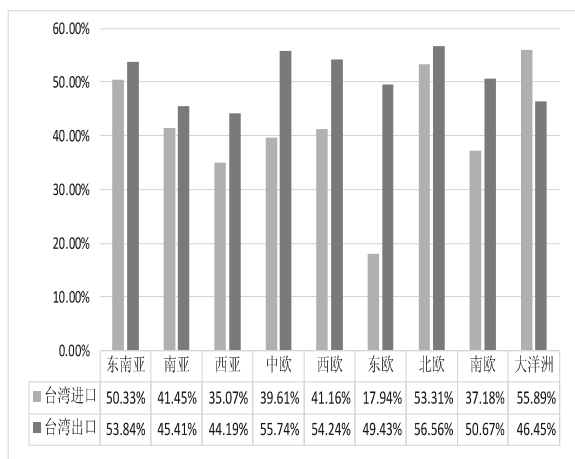
其中, s、r、t 均表示国家(共有 G 个经济体), A 为直接消耗系数矩阵, 反映生产单位产品的直接消耗量,  $A^{sr}$  表示 r 国生产产品直接消耗的 s 国产品量矩阵; B 为完全需要系数矩阵(里昂惕夫逆矩阵), 反映为获得最终产品对各经济体各部门总产出的直接和间接需要量,  $B^{sr}$  表示 r 国生产产品直接和间接消耗的 s 国产品量矩阵; L 为单个经济体的里昂惕夫逆矩阵, 反映为获得最终产品对经济体内部各部门总产出的直接和间接需要量,  $L^{ss}$  表示 s 国生产产品直接和间接消耗的 s 国内部产品量矩阵; E 为出口矩阵,  $E^{sr}$  表示 s 国对 r 国的出口矩阵,  $E^{r*}$  表示 r 国的总出口矩阵; V 为直接增加值系数矩阵,  $V^s$  表示 s 国产品产出的直接增加值系数矩阵; X 为总产出(总投入)矩阵,  $X^r$  表示 r 国的总产出矩阵; Y 为最终产品需求矩阵,  $Y^{sr}$  表示 r 国对 s 国生产的最终产品需求矩阵。基于 Hummelset al. (2001) 对于垂直专业化贸易的定义可知, 剔除最终产品出口的国内增加值(  $(V^s B^{ss})^T \# Y^{sr}$  ), 和中间产品出口直接被进口国消费的国内增加值(  $(V^s L^{ss})^T \# (A^{sr} B^{rr} Y^{rr})$  ), 其他部分的出口, 生产过程中采用了进口中间品(包含国外增加值), 或经过进口国加工后继续用于出口, 均属于垂直专业化的生产方式。

基于上述公式, 本文计算了台湾电子和光学产品制造业、机械设备制造业在“一带一路”区域的垂直专业化分工程度(即: 参与垂直专业化生产的贸易占出口总值的比重)。计算结果表明: 电子和光学产品制造业由于运输及关税成本较低, 分散化的生产方式在该产业表现得尤为明显。如图 3 所示, 台湾与“一带一路”沿线区域贸易的垂直专业化程度均高于 50%, 表明其与沿线各区域的生产联系都较为紧密, 尤其是与东南亚、南欧、南亚以及西欧地区的贸易中, 进口的垂直专业化程度高达 80%。在机械设备制造业领域, 除东欧外, 与其他区域贸易的垂直专业化程度也都处于较高水平, 台湾对东南亚、中欧、西欧、北欧及南欧的出口, 以及从东南亚、北欧、大洋洲的进口, 垂直专业化程度均超过 50%, 如图 4 所示。



数据来源: WIOD 数据库, <http://www.wiod.org/>

图 3 2011 年台湾与“一带一路”区域电子和光学产品贸易的垂直专业化程度



数据来源: 同图 3

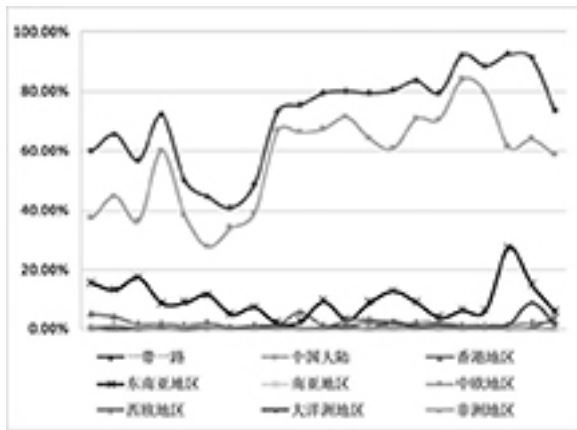
图 4 2011 年台湾与“一带一路”区域机械设备贸易的垂直专业化程度

### (三) 台湾在“一带一路”区域产业布局倾向多元化

台湾在产业布局区域的“国际化”已经开始, 大陆虽然仍是其最重要的贸易投资伙伴, 但是多元化利益布局和风险分散的目标日益明显; 投资结构变化也比较突出, 体现了台湾在区域内产业布局的多元化和供应链转移趋势。

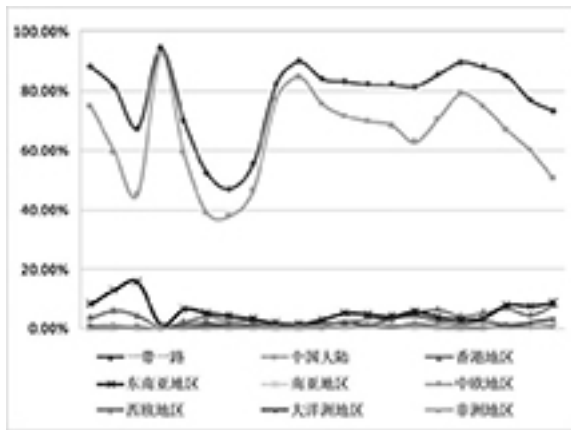
一方面, 近年来, 台湾对“一带一路”区域内投资的目的地更倾向于多元化, 对于大陆投资的比例有所降低。虽然台湾对于“一带一路”区域的投资中, 对中国大陆的投资占有绝对份额, 但这一比例呈

现明显下降趋势。台湾对中国大陆投资额占对“一带一路”沿线区域的总投资额的比例,在2009—2011年间曾一度高达90%,但在2012、2013年已降至70%。这一趋势从投资件数的变化中表现得更加清楚。自2010年后,台湾在大陆的投资件数占比呈现明显下降趋势,但对于东南亚、香港以及大洋洲地区的投资件数的占比则不断增加(如图5、图6所示)。



数据来源:台湾“经济部”投资审议委员会

图5 1994—2014年台湾对“一带一路”区域投资额占比变化趋势图



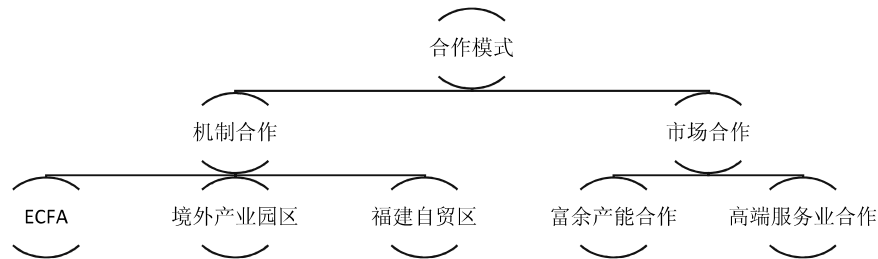
数据来源:台湾“经济部”投资审议委员会

图6 1994—2014年台湾对“一带一路”区域投资数占比变化趋势图

另一方面,从对“一带一路”各区域投资的产业结构变化趋势看,台湾服务业投资占比持续增加。2007年以来,台湾对中国大陆的投资中,服务业的投资占比逐渐增加,至2014年,金融及保险业(16.14%)已成为台湾投资大陆占比最高的产业,此外,批发及零售业(10.66%)等服务业的份额也逐渐扩大;台湾对香港地区的投资则一直以服务业为主,且金融及保险业(63.96%)占据了越来越多的份额;台湾对东南亚地区和大洋洲地区的投资中,2012年金融及保险业的占比也高达72.58%及89.34%。

### 三、两岸携手开拓“一带一路”国际市场的模式与途径

如上所述,台湾长期布局大陆和东南亚两个市场,具有比较深厚的产业合作基础,与“一带一路”建设主要方向一致,台资企业与大陆企业之间的长期合作,已形成了有效的合作模式,与台湾当地企业形成了垂直分工的价值链布局。而这种紧密的合作方式,不仅使得两岸企业具有联手布局 and 共同开拓第三方市场的能力,而且,价值链的联动效应,也会使得在大陆“一带一路”建设中,更易形成产业链的共同外移,带动相关产业“走出去”,为台湾本土企业提供更多的与大陆在第三方市场合作的机会。两岸携手开拓“一带一路”市场存在多种模式和途径,主要可表现在机制合作与市场合作两个层面,如图7所示。



资料来源:笔者自绘

图7 两岸携手开拓“一带一路”国际市场的合作模式

### (一) 机制合作

“一带一路”是区域合作模式的制度创新,这一点可充分体现在“一带一路”的共建原则中,即“坚持开放合作,坚持和谐包容,坚持市场运作,坚持互利共赢”。“一带一路”不仅关注国际区域市场,还关注国内各地方的开放和参与,其中在沿海和港澳台地区部分,明确提到深化与港澳台合作。“一带一路”制度设计的特点决定了“一带一路”建设的特色是各地区间、各企业间、中央政府和地方政府间、政府与市场间相互配合,以务实态度和竞争精神开创区域需求市场和经济繁荣前景。

在机制合作层面,两岸存在以下几个层次的合作途径:首先,“一带一路”建设在沿线政府层面主要体现在通过“共商”,推进区域内的“互联互通”和“便利化”。台湾可以通过现有的两岸沟通机制和ECFA参与区域协商,参与互联互通建设,获取市场开拓份额,协商两岸在区域内的贸易投资保护措施。其次,目前大陆在“一带一路”区域内已建有77个经贸合作区,并且还在扩大和发展,台湾在区域内也建有产业开发园区,双方各有特点。为提高效益,两岸可以通过部门、行业、企业协商,相互给予在境外园区合作的优惠条件,功能互补,协商共管,以提高园区效益,增强入园企业竞争力。再次,近年来大陆致力通过地方自贸区建设来推动改革开放,并将自贸区与“一带一路”建设相连接。台商可凭借着长期与大陆合作的基础,以及与地方政府的密切关系,通过参与大陆各自贸区建设,开拓“一带一路”市场。福建自贸区功能更是突出两岸经贸合作,专门为台商设计了更多优惠、便利措施。台湾企业可以配合自贸区 and 地方政府“走出去”规划,以己优势,联手地方企业,共同开拓“一带一路”市场。

### (二) 市场合作

“一带一路”模式是坚持市场化运作的平台,是以企业作为区域建设的主体,此种市场化机制就避免了台湾通过制度化安排进入区域市场的政治经济障碍。“一带一路”区域市场广大,需求呈现多层次、多样化的特征,两岸具有比较完整的制造业体系和提供各类产品和服务的能力。但是区域大市场规制复杂,门槛不同,两岸可以在区域市场开拓上携手合作,互通信息,共创品牌,特别在生产性服务业领域、知识产权领域优势互补,在贸易、市场准入等领域相互提供便利和借鉴经验。

一方面,“一带一路”目标之一是以基础设施带动大陆优质富裕产能外移,鼓励企业走出去,实现区域内产能合作。在此过程中,无论大陆台商企业还是岛内企业,都有可能获得产业重新布局的机会,其中不仅包括梯度产业外移,还包括新兴产业发展。大陆“一带一路”产能合作方向,包括农渔业、加工制造业(特别是装备工业、成套设备等)、能源矿产资源加工业、高新技术产业,台湾在这些方面都具有竞争优势,掌握一定程度的核心技术和研发能力,可以在“一带一路”提供的便利条件下走出去,也可以与大陆企业共同“走出去”,在“一带一路”区域市场内通过产能合作,构建新的供应链。两岸可以在基础设施建设、能源开发等大型项目上联手招投标,通过工程分包、服务提供、劳务合作等共享利益。

另一方面,台湾在高端服务业上比大陆更具优势,但是由于格局偏小,在区域内市场竞争力有限。在“一带一路”条件下,两岸有机会携手开拓区域服务贸易市场。其中两岸在第三地开展金融合作最具商业前景,具体可能通过三种形式实现:一是参与大陆主导的“亚投行”业务;二是台湾利用自身的融资能力,参与区域投融资项目;三是与大陆共同开展人民币业务。目前台湾离岸人民币市场已初步形成,截至2015年11月,人民币业务存款规模高达3178.6亿元,同时还开展了人民币理财业务。“一带一路”建设将推动人民币国际化进程,人民币将在区域贸易、投资、金融等领域被广泛使用。台湾将以现有优势,扩大境外人民币业务,参与人民币国际化进程,并在人民币区域化中获利。

## 四、主要结论与政策建议

台湾与“一带一路”区域经贸往来密切,尤其是光学和电子产品制造业,以及机械设备制造业领

域,深度嵌入“一带一路”区域生产网络,产业布局的多元化、国际化和供应链转移趋势日益明显。台湾具备参与“一带一路”建设的经济基础,两岸经贸合作将有可能借助这一平台,通过机制及市场两个层面的合作,突破以往双边经贸交流的局限,创造携手开辟“一带一路”沿线市场的新格局。当然,政治因素仍然是两岸携手开拓“一带一路”国际市场的最大阻碍,台湾的“国际空间”问题一直是两岸经贸合作中的敏感问题,鉴于此,本文提出以下政策建议:

第一,统筹考虑港澳台安排。“一带一路”作为国家战略,目前可依据的文件主要是经国务院授权,国家发展改革委员会、外交部、商务部联合发布的《推动共建丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路的愿景与行动》白皮书,其中把港澳台列入第六部分“中国各地方开放态势”,与沿海地区并列。实际上港澳台与沿海地区仍有很大区别,不仅从管辖权、制度体制、运作机制、政府职能,还是企业特点都有很大不同,在中国大陆总体经济发展中的作用地位也有其特殊性。对港澳台参与“一带一路”建设,应高度关注和整体考量,在具体规划政策中,需要对港澳台做出特殊安排,共同构建四地经济圈,提高四地在“一带一路”区域内的国际竞争力。

第二,遵循经济规律,以企业为主体。两岸携手开拓第三方市场要遵循市场经济规律,以企业为主体,不宜掺杂过多政府和政策因素。政府的职能在于提供便利化,保障公平竞争的市场环境,真正做到“政府搭台,企业唱戏”,区域政府通过“共商”,提供“便利化”,创建区域大市场,企业遵循市场原则,成为区域建设的主体。两岸企业的合作应建立在市场竞争,可持续发展的基础上。

第三,建立两岸“一带一路”资讯平台。无论两岸政治关系如何发展,两岸经济合作还是要保持沟通渠道,在“一带一路”携手开发国际市场时,信息畅通更为重要。“一带一路”资讯平台的建立,一方面将有益于台湾全面了解大陆政策意图,建立两岸经济互信基础,促进经贸交流发展,达成合作新共识;另一方面也有益于两岸企业随时掌握商业信息,把握投资机会。

#### 注释:

- [1] 李义虎《“一带一路”与台湾》,《北京大学学报(哲学社会科学版)》,2015年第6期,第125-131页。
- [2] 曹小衡、黄利文:《“一带一路”视角下深化两岸经济合作的机遇与挑战》,《台湾研究》,2015年第4期,第36-42页。
- [3] 周忠菲《“一带一路”战略与两岸经贸合作》,《两岸经贸》,2015年第4期,第31-36页。
- [4] 单玉丽《“一带一路”战略视阈下两岸经济合作的前景》,《台湾研究》,2015年第4期,第30-35页。
- [5] 苏美惠、左俊德《一带一路战略下闽台产业合作的新商机》,《台湾经济研究月刊》(台湾),2015年第5期,第115-121页。
- [6] 温在春、汪明生《论一带一路大战略及两岸经贸科技管理创新合作》,《公共事务评论》(台湾),2015年第2期,第45-77页。
- [7] 林昱君《中国大陆一带一路形塑全方位开放新格局》,《经济前瞻》(台湾),2015年第2期,第66-71页。
- [8] 世界投入产出表(World Input-Output Table, WIOT)是荷兰格罗宁根大学与欧盟委员会共同建立的,涵盖40个经济体(及世界其他地区)35个产业的国际非竞争性投入产出表,本文将表中除中国大陆及台湾之外的38个经济体,划分为12个区域:东南亚(印度尼西亚)、南亚(印度)、西亚(土耳其)、中欧(奥地利、捷克共和国、德国、匈牙利、波兰、斯洛伐克共和国)、西欧(荷兰、比利时、卢森堡、法国、英国、爱尔兰)、南欧(意大利、马耳他、希腊、葡萄牙、罗马尼亚、斯洛文尼亚、西班牙、保加利亚、塞浦路斯)、东欧(俄罗斯)、北欧(丹麦、瑞典、立陶宛、拉脱维亚、爱沙尼亚、芬兰)、大洋洲(澳大利亚)、东北亚(韩国、日本)、北美(加拿大、美国)以及拉美(巴西、墨西哥)。
- [9] Hummels, David, Jun Ishii, Kei-Mu Yi, “The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade”. *Journal of International Economics*, 2001, 54: 75-96.
- [10] Daudin, Guillaume, Christine Riffart, Danielle Schweisguth, “Who Produces for Whom in the World Economy?”. *Canadian Journal of Economics*, 2011, 44(4): 1409-1538.
- [11] Koopman, Robert, Zhi Wang, Shang-Jin Wei. “Estimating Domestic Content in Exports When Processing Trade is Pervasive”. *Journal of Development Economics*, 2012, (99): 178-189.
- [12] Koopman, Robert, Zhi Wang, and Shang-Jin Wei. “Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports”.

*American Economic Review*, 2014, 104(2): 459-94.

[13] Johnson, Robert, Guillermo Noguera. "Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value-added". *Journal of International Economics*, 2011, 86: 224-236.

[14] Wang, Zhi, Shang-Jin Wei, Kufu Zhu. "Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels". 2013, NBER Working Paper No.19677.

[15] 由于篇幅所限,计算公式的具体推导过程省略,详见 Wang et al.(2013)。

(责任编辑:石正方)

## Taiwan's Regional Economic Foundation and Feasible Approaches in Participation in "One Belt One Road Initiative"

Hua Xiaohong, Gong Yuwen, Zhang Yuren

**Abstract:** This paper makes a careful analysis of Taiwan's economic foundation in its participation in the Belt and Road Initiative (BRI) and, at the same time, a detailed discussion of its feasible patterns and approaches as well as the mainland's policies towards it. As an important platform for the mainland's future reform and economic development, the BRI provides a new opportunity for both sides to further deepen and expand their economic and trade cooperation. The research shows that, as Taiwan has laid for a long time the foundation of its strong economic cooperation with participating capability within the regions or countries along the Belt and Road, it may provides a favorable condition for both sides to join hand in hand for opening up the Belt and Road market. On the other hand, with the help of the Belt and Road platform, the cross-Straits economic and trade cooperation will be likely to break through the existing constraints on the bilateral economic and trade exchanges and create a new pattern in which the two sides jointly open up the third market and participate in global competition.

**Key Words:** cross-Straits economy, the Belt and Road Initiative, market development, supply chain

