

## 第四章、經貿交流與經濟槓桿的運用： 以兩岸互動為例

「權力來自於不對稱的依賴」

Klaus Knorr<sup>1</sup>

中國自 1979 年改革開放以來，整體記錄極為耀眼。實質國內生產毛額 (GDP) 每年以 9% 的表現迅速飆漲 - 至目前為止累積成長約 700%。同期間，外貿年平均成長率 15%，累積成長超過 2,700%。「外國直接投資」(FDI) 不斷地蜂擁入這條巨龍。中國更在 2002 年吸納 FDI 的金額超越美國 (中國吸進的 FDI 達 532 億美元，美國則為 527 億美元)。<sup>2</sup>此外，在國內業務的帶動下，中國已迅速晉身為全球最大貿易國之林，並發展出一套強而有力的組合：它擁有一支受過基礎訓練、低成本的勞動大軍；擁有大批技術幹部；擁有足以吸引投資的稅率與其他獎勵機制；以及足以之撐高效率製造業與出口的基礎建設。

這樣的一個擁有傲人發展條件的大國，距離台灣不到一百海浬。以資本主義為主導的全球化浪潮把追求利潤的為優先的台灣商人不斷地拍盪向中國。然而，雙方的政治敵對和抗衡並沒有因為彼此日益熱絡的經貿交流而有所解凍，反而讓台灣內部在思考中國經濟崛起時所帶來的國家安全顧忌之際，增添許多的歧見和紛擾。中國的崛起對於台灣的安全是威脅或是契機，更是當今台灣對於面對本身市場開放程度時不得不處理的課題。

主張威脅論者，如前總統李登輝認為，台灣商人一旦把錢大量地投入中國市場，則會「吸乾」台灣的資金並「債留台灣」；更甚者，中國政府會「以商逼政」，

<sup>1</sup> Klaus Knorr (1977), "International Economic Leverage and Its Uses", in Klaus Knorr and Frank Trager eds., *Economic Issues and National Security* (Lawrence, Kans.: University Press of Kansas), p. 102.

<sup>2</sup> 李侃如 (Kenneth Lieberthal), 「大轉型」, *哈佛商業評論中文版* (台北市), 第 26 期, 2003 年 11 月, 頁 76。

透過「以通促統」的方式來兼併台灣，造成台灣主體性的喪失。<sup>3</sup>因而，該派人士把「中國崛起」和「台灣實力」劃上零合遊戲的等號，故主張對大陸投資設限，對中國採取市場封鎖和分散對外投資標的國的手段（如 94 年後的南向政策）來因應中國的興起。

相反地，主張往西進取的人士則認為，中國是個新興的經濟大國，亦是台灣在 90 年代後發展的新契機。13 億的人口是個龐大的消費市場；中國廉價的勞動力讓台灣商品在國際市場上更具競爭力；兩岸密切的專業分工，亦讓台灣資源利用更具效率化。該派人士把「全球競爭」和「中國市場」的兩個思維環環相扣，因而鼓勵台灣應採取開放市場、邁向中國的態度來成就台灣未來的發展。

然而，「西進」或「固本」的二分法卻簡化了國家在面對威脅時的反應行為。因而，在處理國家安全和經濟發展的議題之際，我們不禁思考：「自由開放」和「封閉保護」真的是對立、零合的嗎？在日益密切的經濟互賴中，台灣究竟要尋求怎樣的「互賴結構」以及「互賴程度」？當中國利用龐大的經濟利益來誘使（逼使？）台灣做出政治讓步時，我方就真只能以封閉市場、政治對抗來因應？這些課題，吾人將透過經濟槓桿與談判理論的運用來檢定，在「敵強我弱」的權力結構下，台灣的生存與因應之道。本文在分析層次上，將以國家之間的互動角度為主軸；同時，為了簡化論述複雜性，本文以「台灣／中國」彼此間的關係脈絡為內生的分析主體；把「美國」視為兩岸互動架構外的另一內生變數；而其他相關國家和國際建制則作為給定的外生變數，以此論之。

## 一、 經貿利得與政治臣服的爭辯

### （一） 經貿交流與政治權力

---

<sup>3</sup> 該派人士的論述主要是從強調「台灣自主性」的角度來對抗中國經濟的「磁吸作用」，政治光譜中則偏屬「泛綠」。李登輝在 2000 年卸任國民黨主席後，則明顯地轉向泛綠陣營，並成為「台灣團結聯盟」的精神領袖。同時亦透過喚起台灣人的光榮和自信，來建構起有別於「中國」此概念之外的新國族：「新台灣人」。該理念可參見李登輝，*台灣的主張*（台北市：遠流出版社，1999 年），頁 249-263。

古典自由主義者認為，藉由貿易自由化可使得所有國家的福利和財富增加。同時，也可讓資源的利用更加效率化、國際分工日益專業化。然而，重商主義者卻認為，國家的財富是透過貿易積累而成，在這樣的積累過程中，國際貿易是一種「零合遊戲」，本國的「得」就是他國的「失」。故國家必須要思考本身的主體性和安全性，否則將容易被他國控制。<sup>4</sup>易言之，在重商主義者眼中，國家的「權力」( power )遠比「財富」( wealth )重要，財富只是達到「權力」的手段( means )而已；同時，權力也可確保財富的獲得( access )。<sup>5</sup>

所謂的「權力」意旨，一種可以讓他人從事其不願從事的事情的能力；此外也可被解釋為一種控制結果的方式。<sup>6</sup>因此，當國家擁有「權力」時，除了對內確保本身的安全和生存外，對外亦可征服和獲取資源，以充實國家的財富。貿易，在重商主義者的眼中，不似自由主義者的思維，是一種皆大歡喜、共創福利的生財方式，甚至可因此避免戰爭的發生。<sup>7</sup>相反地，該派人士認為，這是一種可以藉此操控他國經貿利益或被操控的利器，其背後是一種「權力」的競逐邏輯，只要是牽涉權力的爭奪，其本質都是充滿衝突性的。<sup>8</sup>而該「政經權力」的產生來自於由兩國經貿交流後的不對稱依賴( asymmetric interdependence )。<sup>9</sup>

國家在國際現實環境下，為了確保本身的生存安全，在與他國進行經貿交流之際，會盡力維持不過於依賴他國，以避免本身受到因經貿交流而產生的政治操控所左右。亦是，國家不希望在互賴的環境下，過於依賴外國，讓自身因為對他國「過度需求」( excessive demands )而被該國所控制。

在兩次世界大戰期間，德國就是利用經貿交流的手段，使得中東歐農業小國臣服於其政治權力之下，讓德國在二次世界大戰前，利用貿易手段獲取龐大的政

---

<sup>4</sup> Albert Hirschman (1945), *National power and the structure of foreign trade* (Berkeley and Los Angeles : University of California Press), pp.4~6.

<sup>5</sup> Jacob Viner (1948), "Power Versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup> Centuries", *World Politics* (October), Vol. 1, pp. 3 ~ 7

<sup>6</sup> Robert Keohane, J., Nye (2001), *Power and interdependence* (3<sup>rd</sup> ed.), (Glenview, Ill.: Scott, Foresman), p.11.

<sup>7</sup> Barry Buzan (1984), "Economic Structure and International Security: the Limit of the Liberal Case", *International Organization*, Vol. 38, No. 4, pp.598~602.

<sup>8</sup> Albert Hirschman (1945), *National power and the structure of foreign trade*, p. 6.

<sup>9</sup> *Ibid*, pp. 8~12.

經資源，獲得掌控他國經濟命脈的實力。其利用的經貿手段有 2 項重要特徵：<sup>10</sup>

1. 強調貿易供給面效應（supply effect）政策，並確保此一政策能夠持續到戰爭期間。例如：集中戰時所需的機器進口、提高戰略物資儲存、與友善的鄰近國進行貿易，和保障國際貿易路線的控制。
2. 重視貿易的影響效應（influence effect）政策。其方法有幾種：增加貿易伙伴的經貿利益、提高貿易伙伴在調整經貿策略上的困難度、創造貿易伙伴國內的親貿易利益團體、與小國進行直接貿易、從小國進口替代性高的產品並向小國出口差異性高的替代性低產品。

在德國的例子中，透過不對稱的貿易依存度，讓中東歐貿易小國逐漸依賴德國的市場：德國藉由高於國際市場水準的價格蒐購貿易伙伴的「高替代性」農產品。亦是 S-S 定理所強調的，提高該些小國農產品的市場價格，增加土地生產報酬，讓生產資源集中在農業部門裡頭，導致產業過度匯集在對德的出口部門中，形成產業過於集中、資源移動困難的局面，無形中讓該小國經濟部門更受到德國市場的箝制；簡言之，德國所做的就是一種「剝削」行為。同時，德國也以技術交流、人員往來、資金流通、企業投資的方式滲入小國的經濟部門，操控該些國家的經貿中樞，形成市場壟斷的局面（影響效應）。<sup>11</sup>因此，德國的經貿戰略等於是透過操控貿易伙伴國的國內供給和需求，以經濟槓桿（economic leverage）的手段形塑一股壓迫式（coercive）政經權力，使該些小國不得不臣服於施壓國的政治要求。<sup>12</sup>

## （二） 經濟利得與政治談判

在自由貿易和重商主義的辯論中，似乎給我們一個印象：兩種意識型態是對立、衝突的。然而，當國家在處理國際經貿交流時，卻並非在「自由」和「保護」

---

<sup>10</sup> *Ibid.*, pp.34~35.

<sup>11</sup> *Ibid.*, pp. 21 33.

<sup>12</sup> Klaus Knorr, (1977), "International Economic Leverage and Its Uses", in Klaus Knorr and Frank Trager eds., *Economic Issues and National Security*, pp. 101~109.

中擇其一，而是會透過國家的行政手段選擇是否開放外國商品、開放的程度和種類。例如，在重要物資方面（替代彈性低），國家可能會採取保護的手段，防止該物資流向國外或是過度依賴外國；在一般性物資（替代彈性高）上，則會採取開放的態度，讓該物品自由流通。<sup>13</sup>換言之，這兩種意識型態在現實操作上並非互斥而是互補的。

然而，國家對於經濟安全的重視卻不單僅於這兩種意識型態的操作上。在全球經濟日益緊密相連的時代下，國家更重視外部經濟對於內部的衝擊，而這種衝擊深刻地左右了市場開放的程度和範圍。當外部影響嚴重地損害國家內部的福利時，國家會產生誘因與動機來介入經貿交流的互動，以減少傷害的程度。<sup>14</sup>

基歐漢（Robert. Keohane）及奈伊（Joseph. Nye）就認為，國家在維護自身安全和福利的原則下，將考量國內政經部門對於外部經濟的敏感性（sensitivity）以及脆弱性（vulnerability）以做為政策調整的依據。所謂的「敏感性」意旨，在依賴成本的條件下，政策調整前國家對於承受外部成本效應（costly effect from outside）的能力；而「脆弱性」是指，政策調整後，國家對於外部事件所產生成本的承受能力。由於國家具有制訂政策以緩衝外部衝擊的能力，因此，政策調整成本（cost）和政策調整的意願（willingness）就成為一國評估經濟安全時重要的承擔力標準。<sup>15</sup>

簡言之，不管是小國或大國，都必須要處理國家的「脆弱度」問題。與赫胥曼（Albert Hirschman）的爭論不同地，基歐漢和奈伊不認為，所謂的「不對稱依賴」就必然產生不對稱的政治談判結果。更重要地，而是要考量每個國家本身對於不同議題的成本函數及效用感（utility）小國亦可結合不同的議題來作為與大國談判的籌碼，透過談判雙方對於不同議題領域的效用感及成本考量，而獲得

---

<sup>13</sup> Albert Hirschman, (1945), *National power and the structure of foreign trade*, p. 9

<sup>14</sup> 例如，國家會對勞動力的移動產生干預、對資本的移動進行限制，或是對國內的受害產業或團體進行補貼、提供社會福利或實行租稅優惠等，以減少負外部性持續擴大，不過卻也產生了政府財政負擔增加的成本。相關文獻可參閱 Geoffrey Garrett, (1996), “Capital Mobility, Trade and the Domestic Politics of Economic Policy”, in Keohane, R, Milner, H ed., *Internationalization and Domestic Politics* (Cambridge, [England]; New York: Cambridge University Press), pp.79~103.

<sup>15</sup> Robert Keohane, J. Nye (2001), *Power and interdependence* (3<sup>rd</sup> ed.), pp.12~14.

彼此的談判利得 ( bargaining gains ), 此稱之為「連鎖策略」( linkage strategies )。

16

華格納 ( H. Wagner ) 亦認為，赫胥曼的論述中出現了一個嚴重的邏輯謬論：赫胥曼以為，當 B 國 ( 小國 ) 為了要與 A 國 ( 大國 ) 保持貿易關係以獲得經濟利益時，必然會做出政治讓步。因此，A 國就一定會對 B 國實施政治影響力。<sup>17</sup> 很明顯地，這種爭論陷入了哈桑尼 ( J. Harsanyi ) 所主張的「勒索者謬誤」( the Blackmailer's Fallacy ) 陷阱中。<sup>18</sup>

在赫胥曼的論述中，並無提及經貿交流對 A 國經濟的「價值」( value ) 以及 A 國對 B 國實行貿易威脅 ( 如貿易制裁或是經濟戰爭 ) 的成本：當 A 國對 B 國實行貿易禁運或制裁時，A 國本身也會因此受到損失，並為此成本付出龐大的代價。原因在於，兩國的商品貿易對 A 國亦有重要的價值性。此一概念亦是基歐漢等人所強調的「敏感度」與「脆弱度」的意義。換言之，所謂的不平衡依賴或不平衡貿易不代表強大 A 方就可以肆無忌憚地對弱勢 B 方實行政治或經濟的影響力；「經濟力量」和「政治影響」未必都是相關連的，其核心理念在於這兩者之間的「交換率」( exchange rate )。<sup>19</sup> 更重要地，其背後的意涵還在於雙方兩國對於「經濟利益」和「政治讓步」之間的效用差異。

例如：當 A 國對於「政治讓步」的邊際效用 ( marginal utility ) 比 B 國的大；同時，B 國對於「經濟利益」的邊際效用比 A 國的大時，兩者之間就可進行「交換」；若兩者對於「政治讓步」或「經濟利益」都具有同等效用時，則端視於這兩國對於「無協議」( no-agreement ) 的機會成本而定。當其中一國認知到，無協議比「維持現狀」( status quo ) 還更糟時，該方就有可能會進行讓步。但這種讓

---

<sup>16</sup> *Ibid.*, p.30-32.

<sup>17</sup> Harrison Wagner (1988), "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", *International Organization*, Vol. 42, No. 3, p.474.

<sup>18</sup> John Harsanyi (1977), *Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social situations*, (Cambridge [Eng.]; New York: Cambridge University Press), pp. 186-189

<sup>19</sup> Harrison Wagner (1988), "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", *International Organization*, p. 472

步，仍可藉由對方提供的經濟利益來獲得部分的補償。<sup>20</sup>易言之，如何評估和改變雙方對於不同議題的效用感，並從政治談判中獲得彼此的利益才是兩國在不對稱依賴中掌握利基的重點。

因此，不對稱依賴不必然會造成不平等的談判結果。一個無經濟互惠所產生的政治臣服是不具任何影響效力的。若 A 國想對 B 國實行政治影響力，則要評估雙方在「經濟利得」和「政治讓步」之間是否有抵換性(trade-off)。否則，兩者之間未必有相關性。<sup>21</sup>

不論是赫胥曼的歷史經驗分析，或是華格納對於談判理論的運用，我們都可藉此用來比較當今兩岸經貿的互動過程，以圖尋覓出可相比對的國家經驗，並對兩岸關係獲得更深入的理解。在兩岸的互動脈絡中，我們可發現，「不對稱權力」(asymmetric power) 和主權要求 (sovereignty claim) 的衝突是最大的特質。亦是台灣日趨依賴中國的市場，導致我方對國家安全和生存威脅的疑慮，此疑懼加深了台灣對抗中國的政治意圖，進而開啟「經濟扈從、政治對抗」的局面。<sup>22</sup>由此觀之，本文試圖透過經濟槓桿和談判理論的應用，解析兩岸在政經互動時所衍生出的三大命題，並檢定赫緒曼及華格納其論述在兩岸關係的互動上的應用價值：第一、不對稱經濟依賴將導致中國對台灣擁有更大的宰制權力；第二、台灣可藉由政治讓步來換取更多的經濟利益；第三、過度強調「國家安全 / 政治對抗」將壓縮台灣的獲取中國經濟利益的空間。

## 二、 命題一：不對稱經濟依賴關係導致中國對台灣擁有龐大的宰制力

### (一) 台灣對中國的不對稱經濟依賴

1980 年代後，由於經濟結構的轉型，台灣成為資本輸出國。在兩岸經貿上，

---

<sup>20</sup> *Ibid.*, pp. 474-475.

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 481.

<sup>22</sup> 吳玉山，*抗衡或扈從：兩岸關係新詮*（台北市：正中書局，1997年），頁 209-211。

往香港的出口比率從 1988 年的 9.21% 躍升到 2002 年的 23.64%，首次超越輸往美國的 20.48% 出口率，香港（中國）成為台灣第一大出口地區。台灣對大陸進口商品的依賴度，由 1982 年的 0.68% 上升到 2002 年的 13.81%；<sup>23</sup>對中國的出口佔台灣對外貿易比重也從 1987 年的近 2.28%，到 2002 年的 22.56%，<sup>24</sup>顯見兩岸經貿佔台灣的對外貿易比例吃重。

相反地，中國大陸對台灣的貿易佔中國大陸外貿比重卻遠低於台灣對中國的貿易依賴比重，截至 2002 年為止只有 6.03%；<sup>25</sup>再者，台灣自 1976 年以來長年維持順差，但是自 1992 年後，台灣對香港以外地區的貿易大都呈現逆差狀態，顯見兩岸貿易是台灣維持順差的重要因素。同時，中國大陸在近幾年亦躍升為台灣第三大貿易伙伴國。<sup>26</sup>顯而易見地，在兩岸的經貿結構中，台灣對兩岸經貿的依存度遠大於中國大陸對台灣的，存在著嚴重的「不對等的貿易結構」。

就兩岸的進出口結構而言，台灣輸往中國大陸地區（香港）的產品大多是機器設備等中間財或原物料為主，如技術精密器材和資本密度高的貨品等（表 4.1）。原因在於，80 年代中期後台灣勞動成本驟升，台灣的中下游產業為了生存競爭，紛紛轉往勞動力成本低廉的中國大陸投資，其所需的原物料和中間財則從台灣進口，進而形成台灣輸入中國大陸的產品以資本財為主的現象。

---

<sup>23</sup> 林祖嘉，「兩岸經貿發展對台灣產業調整的影響」，**國家政策論壇**（台北市），秋季號，2003 年 7 月。

<sup>24</sup> 吳忠吉，「兩岸交流對台灣經濟與國家安全的影響」，發表於「兩岸交流與國家安全」國際研討會，2003 年 11 月 1-2 日，台北圓山大飯店，頁 59；行政院大陸委員會，**兩岸經濟統計月報**，台北市，2003 年 2 月。

<sup>25</sup> 行政院大陸委員會，**兩岸經濟統計月報**，台北市，2003 年 1 月。

<sup>26</sup> 截至 2003 年底為止，台灣的對外貿易伙伴國名次依序為日本、美國、中國大陸、香港、韓國、德國。若合列中國和香港部分，至 2004 年 1 月底為止台灣對大陸地區的出口比重高達 35.4%。經濟部國貿局，「中華民國進出口貿易國（地區）名次表」，[http://cus.trade.gov.tw/cgi-bin/pbisa60.dll/customs/uo\\_o\\_roc/of\\_o\\_fsr11\\_report?](http://cus.trade.gov.tw/cgi-bin/pbisa60.dll/customs/uo_o_roc/of_o_fsr11_report?)；**中國時報**（台北市），2004 年 2 月 10 日，財經版。



表 4.1：台灣出口至香港的產品結構

( % )

年度	紡織品	合板	金屬製品	橡塑品	電機設備	其他
90	30.37	0.38	5.04	11.04	25.57	27.60
92	24.08	0.27	5.12	10.38	29.4	30.76
94	25.68	0.27	7.07	10.8	32.64	23.54
96	23.16	0.35	9.24	10.99	34.6	21.67
98	19.87	0.13	10.91	10.31	39.39	19.39
2000	15.30	0.04	8.29	10.04	46.54	16.60
2001	14.38	0.03	11.58	9.87	47.11	17.02

資料來源：行政院經濟建設委員會，*Taiwan Statistical Data Book*，2002 年。

就中國大陸本身的進出口結構而言，中方利用本身的土地及勞動力優勢吸引外資。而外資在中國大陸的設廠的目的大都是以原物料加工為主，形成中國大陸的出口商品集中在勞動密集型產品，其製成品的程度高。2001 年中國大陸的製成品佔全部出口商品的 90%；2003 年時採加工貿易方式的出口品亦佔了 89.68%，其中進料加工更佔全部出口貿易的 75.17%，是大陸出口貿易的主力，一般貿易只占 37.29%。其次，中國大陸對外貿易的主要伙伴也集中在發展水平較高的國家和地區；台灣是中國第五大貿易夥伴；中國大陸亦是台灣最大的商品出口國和最大順差來源。<sup>27</sup>

自 1991 到 2002 年，台灣的海外投資金額累計 583 億美元。其中，對大陸的投資從 91 年的 9.52%，攀升到 2002 年的 66.61%；台灣對大陸的投資比率佔海外投資比重平均約為 45.68%。台商在大陸投資的產業別中，有 91.52%集中在工

<sup>27</sup> 經濟日報(台北市), 2004 年 2 月 1 日, 財經知識專區; 聯合報(台北市), 2004 年 2 月 5 日, 兩岸傳真版; 林毅夫、蔡昉, 「融入世界經濟」, 中國經濟(台北市: 麥格羅 希爾出版社, 2003 年), 頁 284-286。

業，投資服務業的比率只有 7.86%。可見台商在中國的投資標的以工業，特別是製造業為主（表 4.2）。<sup>28</sup>同時，台商投資名列大陸吸收境外投資的第六位。

表 4.2：台灣在大陸工業投資的結構比率（%）

年度	工業	服務業	製造業	民生工業	石化工業	金屬機械	電子精密
91	99.89	0.11	99.37	33.39	35.29	10.28	20.41
93	93.59	5.49	93.16	26.60	26.29	14.18	23.09
95	91.22	8.58	90.62	24.78	20.40	23.09	22.35
97	90.52	8.36	90.12	26.31	21.08	16.84	25.89
99	93.26	6.37	93.08	11.99	22.54	13.38	45.17
2001	91.15	8.48	90.30	10.21	17.28	13.20	49.6
2002	90.73	8.85	90.40	10.78	18.13	16.10	45.4

資料來源：經濟部投資審議委員會，中華民國華僑及外國人投資、對外投資、對大陸間接投資統計月報，2003 年 3 月。

台商在大陸的投資以製造業為主的資料，與先前所提及的論述不謀而合。這些產業大多把焦點放在中國大陸廉價的人力成本和廣大的廠房土地成本上，其中又以華南的製造業為以人力成本為考量的台商中小企業為大宗，這些中小企業是以主攻出口市場的勞力加工產業為背景。當這些企業的主力市場移往大陸後並非以中國大陸市場為優先，而是繼承原先在台灣商業運作模式：「出口外銷」為主。隨著台灣國內產業結構的層次提升，移往中國大陸的技術、資本財含量日增，台商投資比例最高的電子精密產業則越往華中、北發展，尤其是在「上海 - 江蘇」一帶基礎建設良好的科技園區為主要生產地區。換言之，台商在大陸的工業投

<sup>28</sup> 經濟部投資審議委員會，中華民國華僑及外國人投資、對外投資、對大陸間接投資統計月報，2003 年 3 月。轉引自吳忠吉，「兩岸交流對台灣經濟與國家安全的影響」一文。

資，有從傳統的民生工業，轉往科技性的電子精密業移轉的趨勢。<sup>29</sup>

大致上，兩岸經貿的發展是符合「比較優勢」的脈絡在延續著。而此脈絡的邏輯為「投資帶動出口」：台商在大陸投資設廠，並從台灣引進中間和資本財到大陸，而後生產、加工及組裝，進而銷往歐美日等經濟發展水平較高的國家。許多在中國投資的外商就是遵循這樣的模式在運作著。因此，過去的十年，65%中國的出口是拜跨國企業的分資機構或合資企業所賜，貢獻這股動能最多的就是亞洲新興工業國家，<sup>30</sup>台灣即是其中重要的一員。

## （二） 中國對台灣的不對稱權力施展

赫胥曼認為，當政經實力強大的 A 國利用不對稱的經貿互賴關係來對經濟體較弱的 B 國實行「經濟誘惑」或是「經濟制裁」時，<sup>31</sup>可獲得有效的政治影響力，並使 B 方臣服於 A 方的控制下。這樣的一個論述，正巧存在於兩岸經貿交流的政治思維邏輯中。強調台灣政經自主性的一派認為，中國給予台灣的經貿利益是為了達成中方本身的政治目的：「中國統一」，若台灣太依賴中國所賜予的經濟利得，則會嚴重傷害國家安全，並使經濟命脈被中國操弄。

這種憂慮主要是建立在台灣與中國之間不對等的依賴上，深懼中國將利用其獲得的經濟槓桿，透過對台灣實行「經濟制裁／利誘」來達成政治目的。確實，中共的方式是透過「以商圍政、以通促統、以民逼官」的手段，用「經濟統一」來完成「政治統一」。在這樣的過程中，台商成為中共實行「經濟誘惑」和「經濟制裁」的馬前卒：一來中共透過給予台商租稅、土地和其他經濟優惠來吸引台資，甚至技術人才，進而形成一股「磁吸效應」；二方面又以「個別制裁」的方

<sup>29</sup> 黑田篤郎，*中國製造*（台北市：經濟新朝出版社，2002年），頁83-132；吳忠吉，*同前文*。

<sup>30</sup> *天下雜誌*（台北市），第285期，2003年10月15日，頁38

<sup>31</sup> 有關經濟制裁和經濟槓桿操作的案例及文獻可參見 Gary Clyde Hufbauer (1990), *Economic sanctions reconsidered*, 2<sup>nd</sup> ed. (Washington, D.C.: Institute for International Economics), pp. 35~48; DeSouza, P. ed. (2000), *Economic strategy and national security: a next generation approach* (Boulder, Colo.: Westview Press); M. S. Daoudi (1983), *Economic sanctions, ideals and experience* (London; Boston: Routledge & Kegan Paul), pp. 15~55; Peter Bergeijk (1994), *Economic diplomacy, trade, and commercial policy: positive and negative sanctions in a new world order* (Aldershot, England; Brookfield, Vt.: Edward Elgar), pp. 19~44.

式，來懲戒支持台獨的台商。以 2000 年的總統大選為例，北京當局就把長榮集團、奇美集團列入「關注」的對象，以圖操控台灣的政治動向。<sup>32</sup>甚至在 2004 年的總統大選，中共也以默許的態度，允許支持「泛藍」陣營的台商組「連宋競選總部台商服務總會」。<sup>33</sup>簡言之，中共正是把經濟機會和政治議題相掛勾，意圖使台灣經濟更依賴大陸，進而促成中共當局最終的政治目標：「統一」。

### （三）「不對稱依賴」的權力非中國獨有

若台灣只因畏懼對中國不對稱依賴所產生的國家安全疑慮，而抵制兩岸經貿的互動，很顯然地，則陷進「勒索者謬誤」的框架中。因為，「不對稱權力」關係的主張忽略了兩岸交流對於中國的「價值性」(value) 以及中國對台實行貿易制裁的「成本」(cost)。在當今兩岸的互賴關係中 - 與赫胥曼的陳述有差異地 - 台灣本身的經濟結構並非中東歐的叢爾小國，而是技術、人才、資金輸出的經貿實力堅強的大國；易言之，中國在該些經濟要素上是相當依賴台灣的。

如何發揮如同二次大戰前德國對於中東歐小國所發揮的力量是我方必須要重視的課題。台灣為中國第六大投資伙伴；中國發展的產業需要台灣的技術、資本和人力協助；台資企業對中國提高生產技術、管理能力和資源配置效率等做出巨大貢獻。據估計，2002 年台商的出口份額，已佔中國大陸出口總值的 4.5%。對岸的半導體投資中，約有 60% 的資金來自於台灣；對岸所生產的電子產品中，將近 70% 為台資企業所生產。<sup>34</sup>質言之，在高科技產業上，台商擁有龐大的市場壟斷力量 (monopoly power)，這種市場力量若能為我方善用，則將成為強而有

---

<sup>32</sup> 童振源，*全球化下的兩岸經貿關係*（台北市：生智出版社，2003 年），頁 235-243；童振源，「兩岸經濟統合與台灣的國家安全顧慮」，*遠景季刊*（台北市），第 4 卷第 3 期，2003 年，頁 46-50；林向愷，「臺、中經貿往來對國內經濟的衝擊與國家經濟安全」，發表於「兩岸交流與國家安全」國際研討會，2003 年 11 月 1-2 日，台北圓山大飯店，頁 100-102。

<sup>33</sup> 當泛藍在大陸成立後援總會、服務總會，北京當局先前不公開表態，甚至有點視而不見，但隨著在台灣遭到泛綠陣營強烈指責干涉台灣大選後，北京方面立即轉而祭出「民間社團管理辦法」，禁止類似活動。*中國時報*（台北市），2004 年 2 月 10 日，政治新聞版；*中國時報*（台北市），2 月 14 日，大陸新聞版。

<sup>34</sup> Ramon Myers (2004), "Taiwan-China Economic Relations: Promoting Mutual Benefits or Undermining Taiwan's Security?", *Asia Program Special Report*, No. 118 (Feb), pp.4-7.

力的談判籌碼。由此可知，台灣似可持續強化此類優勢，如此將提高對岸實行經濟制裁的成本。

其次，值得我方關注地，中國政府或學者尚未就對台制裁的直接代價進行全面評估。<sup>35</sup>在主觀上，中方一直認為，中國對台灣成功的經濟利誘讓中方對台灣擁有「絕對的」議價權力。疏不知，互賴漸深的經濟關係，早已讓台商慢慢地佔據了市場權力，而該力量將削弱中央的國家權力及政策力度。再者，諸侯經濟和開放政策更使得地方政府不願見到兩岸的緊張關係而失去台商的投資意願。

以 1999 年的兩次政經事件為例，台商的政治角色發揮得最為淋漓盡致。首先為「抗稅事件」，乃此源於 1998 年底所頒佈有關新舊企業徵收 17% 的「出口免抵稅」規定，根據當時報導，此一影響台商權益極鉅的做法，促使東莞、深圳、上海、福州、北京等地的台商協會，紛紛起而動員串連，聯袂向中央政府陳情，結果終獲中共中央政府的退讓，宣佈延後兩年實施，台商的政治力量由是初步展露。<sup>36</sup>同年 7 月，則有「兩國論」主張所引發的臺海情勢緊張。當時中共曾透過各地台商協會，多方動員台商社群，盼能公開發表譴責台灣當局的聲明。但當時各地的台商組織卻反而經由各種正式、非正式管道，向對岸表達「不希望對台採取軍事行動」的立場。有學者認為，我方確實無法得知台商所彙聚的壓力，是否足以改變中共的兩岸決策。但起碼中共所極力運作的「譴責聲明」，台商間除零星呼應外，並未形成台商一致的聲音。就此而言，在當時如此困難的情形下，台商與台商組織已經成功抵制來自中共的政治壓力。<sup>37</sup>

質言之，在經貿互賴的結構下，表面上台灣雖依賴中國市場深重，但實質上，中國卻也無法失去台灣的資源挹注。台商在大陸所施展的經濟力量扭轉了一般對兩岸關係所認知的「不對稱權力」關係，<sup>38</sup>如何善用台商的力量則應是台灣當今

<sup>35</sup> 這種尚未評估的條件，往往可視為一種政治談判上的「未利用籌碼」(unexploited chips)。Harrison Wagner (1988), "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", pp.479~480, 同註 11; 童振源, 同前書, 同註 31, 頁 230-231。

<sup>36</sup> 李道成、徐秀美, *經商中國：大陸各地臺商的賺錢經驗* (台北：商訊文化, 2001 年), 頁 104-106。

<sup>37</sup> 童振源, 同前書, 同註 31, 頁 374-379。

<sup>38</sup> 這亦是 Knorr 所強調的國家的經濟行為者對某個經濟體或產業部門的「壟斷性市場力量」, 這

施力之所在。

### 三、 命題二：台灣可藉由政治讓步來換取更多的經濟利益

#### (一) 兩岸互動的政治讓步與經濟利得：效用模型的推演

在華格納的論述中，他打破了兩國在不對稱依賴談判時，必然造成不平等性結果的迷思。華格納認為，在缺乏經濟互惠的談判條件下，任何一方所做的政治讓步都無實質的意義。在雙邊關係中，非對稱性依賴少於對方並不意味著強勢的一方能夠必然或充分地施展影響力。並非必然性是因為，對某個議題有強烈偏好的弱勢一方可能在其他問題上做出巨大讓步以實現其最終目標；並非充分的因素在於，在均勢的情況下，假定協議條款充分反應議價的權力，如果需要強勢一方在其他議題上的讓步超過其收益，該方未必會在某一特定議題上施壓或施展影響力。<sup>39</sup>質言之，在華格納的論述中，當雙方在不同議題上有著不同的效用感時，雙方因談判交易所達成的政治讓步和經濟利得才有其意義。<sup>40</sup>

因此，華格納的核心基礎是，不同的議題領域間具有「可交易的」(exchangeable)操作空間，談判雙方應利用該空間去達成預期的談判目標。政治讓步和經濟利得之間是具有抵換性(trade-off)，談判的行為者需考量到本身對某些議題的效用感和「達成 / 不達成」協議的機會成本而做出最佳的抉擇。以此論之，若北京當局欲要台灣回歸「祖國懷抱」就必須要透過讓予更多經濟利益和優惠來換取台灣對一中的認同感(形同台灣的政治讓步)。

因此，依照華氏的論證，應用到兩岸經貿互動的關係上，吾人將作以下的假定：中國對台灣的政治讓步具有高度政治效用感，此效用感本身也是一種中國對台灣朝向統一的「期待」(expectation)；因此，為了爭取台灣對一中的偏好，北京當局必會不斷地釋出經濟誘惑來達成「祖國統一」的目標。易言之，中國對台

---

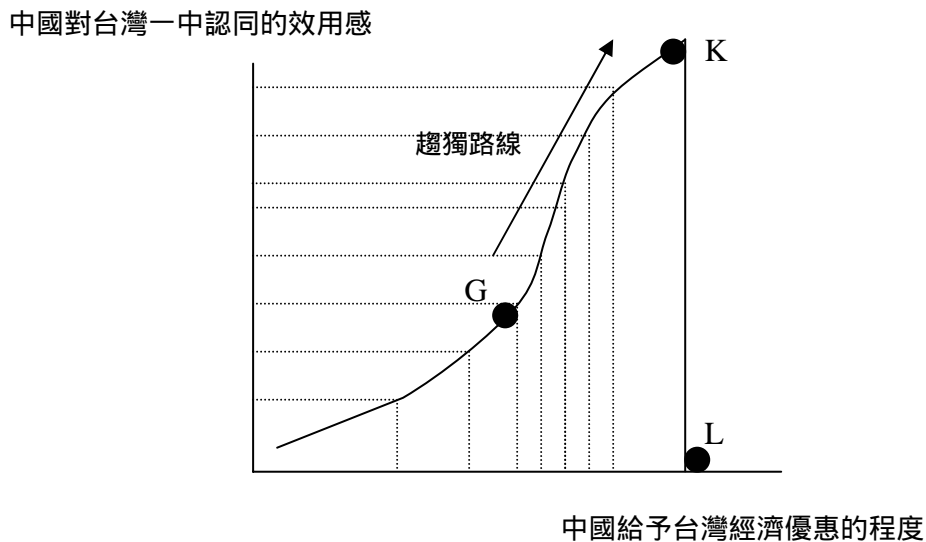
種力量賦予國家重要的權力基礎。Knorr, *Economic Issues and National Security*, pp. 119~120.

<sup>39</sup> Robert Keohane, J. Nye (2001), *Power and interdependence* (3<sup>rd</sup> ed.), pp.273~274.

<sup>40</sup> Harrison Wagner (1988), "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", *International Organization*.

灣在一中認同的效用感與中國願意給予經濟優惠的程度呈現正向的關係（圖 4.1）。此效用曲線的斜率會因中國在臺灣政治讓步上的邊際效用遞減，而越來越大，亦代表中國的經濟優惠的讓予幅度也日益縮小。決定中國的政治效用感的因素則由台灣對於統獨光譜的傾向來決定。G 點意指台灣「維持現狀」的模糊帶，若超過該點(趨獨)，將導致中國對台灣政治讓步的邊際效用感呈現遞減的傾向，給予台灣的經濟優惠幅度也隨之漸少，最後在 K-L 線停止，中國的政治效用感消失、期待破滅；亦代表中方「所認知的」，台灣邁入最後獨立階段的臨界點。

圖 4.1、中共對台灣的政治讓步效用感與經濟優惠施予的關係曲線

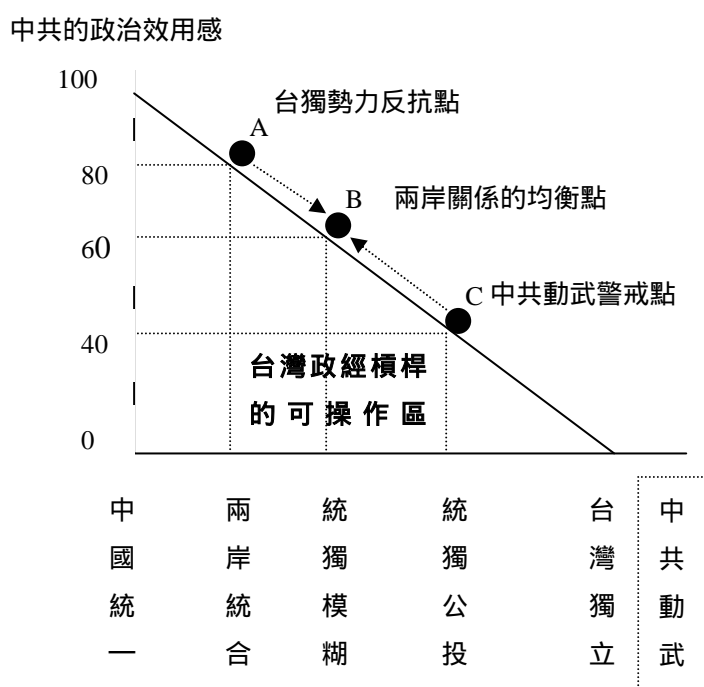


資料來源：作者自行製圖

因此，台灣的政治態度是影響中國是否願意持續釋出經濟優惠的重要變數。首先，吾人假定，當台灣越趨向「獨」的一端時，中國的期待性政治效用感就越小。中國在面對台灣趨獨的情勢下，其回應的方式則依我方政治態度的傾向而分為「淡化台灣問題，繼續利誘台灣」以及「進行軍事動武」兩種選項。台灣在中國回應的兩種選擇下，最佳的選擇應是增加中共的政治效用感，以換得更多的經濟利得。因此，採取「模糊統獨立場」、給予中國對統一想像的期待，是台灣可操作的方向。

其次，從「政治讓步／經濟利得」的抵換性而論，台商當前的經濟優惠是建立兩岸的政治分歧上。光譜過於偏統則有可能削弱中共持續給予台商優惠的誘因，一旦完成「祖國統一大業」時，續給台灣優惠的動機也隨之消弭；再者，台獨勢力的容忍度也在此時逼近至臨界點(A 點)，造成我方內部分歧更加白熱化。據此論之，台灣的政治可退讓部分則應守住「兩岸統合」的底線，確保我方的政治自主性。綜合上述，台灣當前的最佳選擇應是維持「若即若離」立場(B 點)，並在「統獨公投」和「兩岸統合」的安全區中操作政經槓桿，以扭轉台灣趨獨時，中共日益減少的政治效用感；藉由緩和趨獨的傾向，換取更多的經濟利得。而 B 點與圖一的 G 點同是兩岸之間的最適均衡點；G 點與 C 點同為兩岸瀕臨破局的臨界值。

圖 4.2、台灣的統獨立場與中共政治效用感的關連性



資料來源：作者自行製圖

## (二) 我方政治談判的重點：搶佔中國特殊產業的制高點



根據「命題一」的立論基礎，中國正積極地尋求以經濟誘惑來提高台灣在政策調整的成本、影響我方的資源調配能力、加劇台灣社會的「脆弱性」，並透過擴大中國市場的規模，來提高台灣在兩岸「無議和」(no-agreement)所付出的機會成本 (opportunity cost)。其目的在於提升台灣社會對經濟利得的「邊際效用」和降低民眾對政治讓步的「失落感」，<sup>41</sup>以此削弱政府的議價地位和談判籌碼。

然而，亦如同上述吾人所強調的，台灣並非同二次世戰前的中東歐小國般，只能「坐以待斃」，中國大陸雖可基於兩岸間的「不對等依賴」，操作赫緒曼所謂的「供給效果」(supply effect) 和「影響效應」(influence effect)，發揮某種程度的政治影響。<sup>42</sup> 但由於缺乏戰前德國所有，用以充份滲透、制約台灣經濟的資金、技術、高級人力和管理制度，對岸絕對無法取得媲美戰前德國的政治影響。

因此，我方可採用的選擇是「將計就計」。我政府應在「統／獨」的光譜移動中，把重心放在如何讓中國為了獲取台灣對「一中」的認同，而釋出我方所需要的經濟利益。因此，台灣應努力地塑造一股兩岸預期達成和解的友善氣氛，「誘使」中共感受到台灣將在「一中」的立場上做出更具彈性的轉折、培養兩岸和解的「友善氣氛」(但仍維持在統獨模糊帶中進行操作) 創造寄望於統一大業的「期待」。此舉或能幫助台灣在與中方談判時，換得中國願意付出更多經濟優惠予台灣的承諾。

在此同時，台灣更應思考，如何藉由「議題連結」、「議程設定」<sup>43</sup>、「政治和解」，甚至部分的政治妥協來幫助台商推進至中國某些特定的保護產業或地區裡建立起穩固、不易受侵害的根基。故一旦具體落實到經濟部門的選擇上，吾人希望提出幾項建議。台灣方面應可加輔導、鼓勵的投資方向似為：第一、壟斷性

<sup>41</sup> 中共通過經濟利誘的手段，引發台灣內部近幾年來對於政治部門與經濟部門間利益無法調和的不滿，許多台商對於政治部門的紛擾更加不安。因而，形成「中國搞經濟、台灣搞文化大革命」、「台灣必須經濟掛帥」、「時間不在台灣這邊」的說法。這種內部聲浪很大程度上給予政府部門強大的政治壓力。就扭轉台灣的經濟和政治效用感而言，中共的作法已達到某種程度的效果。

<sup>42</sup> 「供給效應」是指一國利用進口品來增強其影響力，並因此達到對對方施壓的效果；「影響效應」則係利用貿易往來，動員其他友國來對對手施壓。Albert Hirschman (1945), *National power and the structure of foreign trade*, p. 20.

<sup>43</sup> 議程設定的能力是依據談判雙方的實力來決定，台灣極力避免陷入中國所設定的「一中」框架，而喪失議程設定的自主性。本文將在命題三深入論述，如何掌握與中方談判的議程設定權力。

強；第二、高進入門檻 (entry barrier)；第三、連動效益 (linkage effects) 明顯<sup>44</sup>；第四、規模經濟 (scale economy) 已出現者。本文認為，積極搶佔現階段仍屬壟斷的經濟部門，應可獲得相當的「先佔優勢」(first-mover advantage)，在此類部門中，迅速建立起「高准入門檻」(threshold) 和基於核心技術的垂直分工。同時，前述企業本身亦多屬「連動效益」明顯 (如關鍵產業的上游) 及「規模經濟」成形的產業部門。因此，金融、通訊、文化等中國不願外界介入的受保護產業，是我方在與中方進行談判交易時，值得進取的產業部門。

其次，在談判交易之外，我方亦必須維持經濟要素對中國經濟部門的「價值優勢」(value advantage)，減少本身經濟要素在中國要素市場中的可替代性；一旦我方政府藉由談判交易讓台灣的經濟勢力進入中國的重要產業部門時，即可緩和不對稱依賴的壓力，並伺機掌握、培養和鞏固在中國特定產業的市場壟斷力，使中國產業發展的利益與台灣的經濟要素優勢更加契合，加劇中國制裁台灣的成本，讓台灣發揮同二次世界大戰前德國對中東歐國家經濟部門所發揮的功能。<sup>45</sup>

職是之，我方與中國的互動過程中，台灣必須尋求「政治妥協」與「經濟利得」之間的均衡。我方對「一中」立場的鬆動不意味台灣必須犧牲國家安全和政治自主性；政治立場的鬆動應視為一種幫助台灣進取中國特殊產業部門的「工具」，以換取更多的實質利益，引導中國市場更加依賴台灣。故我方應把重心放在如何透過談判重新建立起新的兩岸互動架構，而非僅是憂慮如何降低台灣在不對稱依賴中所引發起的政治屈服，<sup>46</sup>以期自身在雙方的談判交易後換得更多利得。因此，本文指出，有四個面向將是台灣在與大陸官方談判時必須要去進一步著墨的：

第一、 台灣應當估算兩岸間對於經濟和政治效用兩者之間的差異性；

---

<sup>44</sup> 包括「前向」(forward) 與「後向」(backward) 的「聯繫 / 連動」效果，詳情可參見赫胥曼 (A. Hirschman)，「相互依存與工業化」，*發展經濟學經典論著選*，郭熙保編，(北京市：中國經濟，1998年)，頁 311-333。

<sup>45</sup> Albert Hirschman (1945), *National power and the structure of foreign trade*, pp. 56-57

<sup>46</sup> Harrison Wagner (1988), "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", *International Organization*, pp.479.

第二、 台灣的政治妥協在經濟利得上的價值性 ( the economic value of political concession );

第三、 台灣應當積極挖掘未利用的談判籌碼 ( unexploited opportunity );

第四、 強化中國對台灣經濟要素的依賴性，以減少其對台灣的制裁威脅。

在「命題二」的論述中，本文藉由華格納的論證基礎界定台灣與中國之間的互動架構，並據此推演出台灣應以政治談判交易，以搶佔中國重要產業部門的目標。然而，吾人也必須提出一個基本假定上的反思，華格納對談判過程中所闡述「政治讓步 / 經濟利得」的抵換性，一旦運用在兩岸互動過程裡，將會出現一個備受我方關注的疑慮：台灣的「主權 / 國家安全」能否全然地成為一種談判的「商品」，以作為交換經濟利得的「工具」？若「窒礙難行」，台灣又該如何在維護政治自主之際，獲取中國所釋放的利益？亦弔詭地，一旦台灣一味強調主權獨立和安全之際，又會引起中國的武嚇威脅，更加深了台灣在國家安全的緊張。因此，政治自主與經濟利益的槓桿操作為「命題三」的論述重點。

#### 四、 命題三：尋求政治獨立將壓縮台灣獲取中國經濟利益的空間

##### (一) 國際現勢下台灣尋求政治獨立的效應

在嚴酷的國際現勢中，身為國際結構中的主要行為體「國家」，其首要目標在於確保自身的生存和政治的獨立性。結構現實主義者強調，在國際無政府狀態下，國家必須要保有一定的「軍事 / 政治 / 經濟」自主性，維持本身的生存空間才是「安全」的核心價值。<sup>47</sup>其次，在「國家安全」的認知上，奈伊等人把「安全」定義為，「一種基本價值無受到實質威脅的狀態，該價值是人們認為生存的

---

<sup>47</sup> Joseph Grieco (1990), *Cooperation among Nations: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade* (Ithaca: Cornell University Press), p.10; p 30; Kenneth Waltz (1979), *Theory of international politics* (Reading, Mass.: Addison-Wesley Pub. Co.); Robert Keohane eds. (1986), *Neorealism and its critics* (New York: Columbia University Press); Stefano Guzzini (1998), *Realism in international relations and international political economy: the continuing story of a death foretold* (London; New York: Routledge), ch.9.

必要因素，此價值包含了福利、獨立、聲譽或政治地位」。<sup>48</sup>再者，國家維護本身的安全，更是結合強權來對抗敵對國家，以形成一股均勢(BOP)的結構力量。質言之，國家的主權完整和政治獨立是國家彼此的互動過程中，必須堅持的底線。為了生存所產生的「政治抗衡」行為更是國家在面對威脅時的反應。自此觀之，結構現實主義的論述也質疑了華格納所闡述的「政治妥協／經濟利得」之間的抵換性：國家的「主權完整」無法成為談判的籌碼。此觀點一旦應用在兩岸的互動過程中，由於安全威脅的持久性和規模，讓台灣面對中國的崛起之際，在政治上更加抱著戒慎恐懼的心態，並在兩岸的權力競逐時，提高我方對「相對利益」的敏感性。<sup>49</sup>最後在兩岸經濟高度互賴的結構無法扭轉下，台灣則採行「經濟合作、政治對抗」的政策決定。<sup>50</sup>

從 1987 年開放兩岸交流以降至今的十餘年，兩岸經貿往來的規模不斷地擴張，但政治關係卻越漸疏遠。中國掌握著外交和軍事的優勢，在經濟上又快速成長，因此對「一個中國」、「不排除使用武力」的基本立場思維未見退讓。台灣方面雖願和中國維持緩和的關係（如 90 年代初承認對方為政治實體、訂定國統綱領），並且承認兩岸的經貿互動為台灣經濟發展重要的因素，但又大力追求國際承認推展務實外交、充實國防武力、爭取美國支持，都在在顯示出台灣在政治上與中國「抗衡」的態度。然吾人欲質問的是，當台灣選擇「走自己的路」、「宣揚台灣自主意識」、「台灣主權獨立」，在國際現實狀態下，真能否獲得實質的利益？本文將借用學者吳玉山的「戰略小三角」關係來檢證台灣追求獨立自主生存空間時所產生的效應，並以此論述追求國家自主能否真獲得經濟利得。

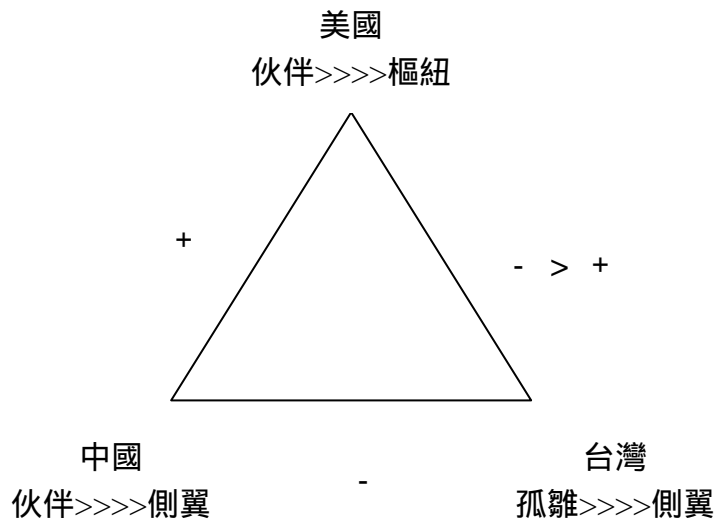
<sup>48</sup> L. Krause, J. Nye (1975), "Reflections on the Economics and Politics of International Economic Organizations", *World Politics and International Economics*, Bergsten and Krause eds., (Washington: Brookings Institution,), pp. 330~331.

<sup>49</sup> Liberman 認為，安全威脅的時間長度和程度左右了國家對相對利益的敏感性，這種敏感性在互動結構為二極體系時，更為明顯。Peter Liberman (1996), "Trading with the Enemy", *International Security*, Vol. 21, No. 1, pp. 152~155.

<sup>50</sup> R., Cooper 把國家面對經貿交流的回應分為五大類：消極接受、正面利用、抵抗防衛、積極進佔，及誠意建設性等。而台灣自 90 年代以來，面對兩岸經貿交流的態度，基本上採取上述「抵制防衛」式回應方式。一方面推出疏導、分散資金流向的「南向政策」，一方面採取直接干涉限制的「戒急用忍」。Richard Cooper (1972), "Economic Interdependence and Foreign Policy in the 70's," *World Politics*, Vol. 24, No. 2, (Jan.), pp. 168-70；吳玉山，**同前書**，同註 22，頁 218。

90年代後，全球進入了後冷戰時期，台灣在美國失去了蘇聯此一對抗強權後，轉而以經濟、文化交流替代軍事政治抗衡來影響中國。此時，台灣的政治體制亦逐漸擺脫威權統治的傳統，邁向西方標準的民主制度。此一作為加深了國民黨政府的統治合法性；同時台灣在價值觀和意識型態上，亦愈趨向美方。<sup>51</sup>因而，在戰略三角上，美方對台灣的支持也逐漸增加；在美方對中國方面，為了獲取中國龐大的市場商機和經濟利益，美方也不斷地與中國交好。尤其在柯林頓主政期間，更把中國列為「戰略伙伴關係」，美方尋求自89年天安門事件交惡的關係中脫離出來的意圖不言而喻。<sup>52</sup>因此，在戰略三角的結構上，美國佔據了美中台三角關係中的「樞紐」地位，並維持本身與台灣和中國之間的平衡關係。

圖 4.3、90 年代間美中台的三角戰略關係



資料來源：吳玉山，**抗衡或扈從：兩岸關係新詮**（台北市：正中書局，1997年），頁205

就美方的立場而論，「台灣不獨／中國不武」，對兩岸可能的衝突進行「防堵」

<sup>51</sup> Yu-Shan Wu (1994), "Taiwan in 1993: Attempting a Diplomatic Breaking-through", *Asian Studies*, Vol. 34, No. 1, (Jan.), pp. 46~54.

<sup>52</sup> 王緝思等著，**冷戰後美國的全球戰略和世界地位**（台北：生智出版社，2001年）；David Lampton (2001), *Same bed, different dreams: managing U.S.-China relations, 1989-2000* (Berkeley, Calif.: University of California Press); Jim Mann (1999), *About face: a history of America's curious relationship with China, from Nixon to Clinton* (New York: Alfred A. Knopf: Distributed by Random House).

(deterrence) 策略，是東亞地區維持穩定的重要基石。<sup>53</sup>美中台三方可在以美方為樞紐的架構下，進行互動而個別獲得利益。台灣所採行的「政治疏離、經濟合作」策略，從權力抗衡的角度而言，保障了美國在戰略架構下的利益。然而，美方卻希望台灣在維持此一策略時，是以「統獨模糊化」為準則。美方不願為了台灣本身在追求政治獨立的同時，犧牲掉美中利益。同時，亦反對中國採行軍事的激進政策，併吞台灣。對兩岸而言，「不得發表任何聲名或採取任何行動片面改變現狀」是美國處理兩岸關係的核心態度。<sup>54</sup>因此，一旦台灣單方地尋求「法理的」獨立時，不可避免地，將打破美中台三邊關係那道「創造性模糊」的禁忌，<sup>55</sup>這正是美方不願樂見的。

不論是 1999 年的「兩國論」、2002 年的「一邊一國」、2004 年的「公投風波」，甚至「制憲說」都顯示出我方極力追尋在法理上獨立的目標。但此意圖，卻帶給美國莫大的困擾，也削弱美方對台灣的決策信任。故對政治獨立的過度強調，不僅讓美國極力阻止台灣趨向獨立的政策，亦提供美中雙方為了避免衝突而更緊密合作的機會。此時台灣尋求政治自主的目標反而會受到威脅。質言之，當我方政府打破「維持現狀」的禁忌時，所帶來的結果將使台灣更加孤立(圖 4.4)；甚至，也危及原有美中台三邊的「均勢」狀態。同時，如「命題二」所論證，台灣越往獨立光譜趨近時，將壓縮中國對台灣的期待性政治效用和經濟優惠的施予空間，這對經濟日益依賴中國市場的台灣而言，亦更陷入不利的局面。

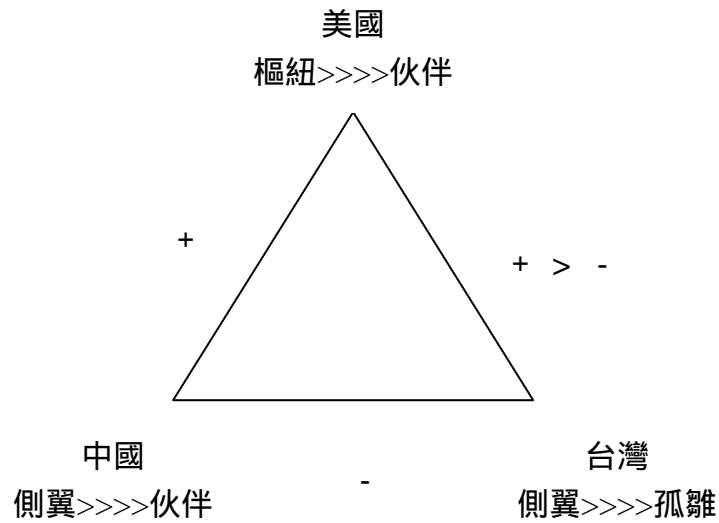
---

<sup>53</sup> Robert, Ross (2002), "Navigating the Taiwan Strait", *International Security*, Vol. 27, No. 2, (fall), pp. 48~85.

<sup>54</sup> 2004 年 4 月下旬，美國助理國務卿凱利在眾議院聽證會時即表示，美國十分憂心，若中國因確信台灣正走向台獨路線，且準備永遠和中國分離，而最終做出非制止台灣行動的結論時，美國意在阻止中國威脅的努力可能會失敗。**中國時報**（台北），2004 年 4 月 22 日。

<sup>55</sup> David Lampton (2001), *Same bed, different dreams: managing U.S.-China relations, 1989-2000*, ch.2; ch.5

圖 4.4、台灣尋求政治獨立時的戰略三角關係



資料來源：作者改編自吳玉山的模型

## （二） 有限政治自主下的經濟槓桿操作

就本節自結構現實主義觀點的推論，如何尋求「法理上」的政治獨立，在當今的國際現勢下，不應成為台灣國家發展的重點。<sup>56</sup>相反地，選擇一個「有限的」政治自主策略，即維持「統獨模糊化」的狀態下，我方如何透過強化美國在台的利益，一來藉此獲取美方「政治／經濟」權力的支持，以建構與中國談判時的對等實力根基；二來亦可與美方積極合作，提昇台灣的技術研發水平，進而累積我方操作兩岸經濟槓桿的權力。故如何發揮台灣本身所長，結合美方的政經優勢，進一步地中國施行「經濟槓桿」則是我方可著墨的方向。

「經濟槓桿」可就其目的，區分為以下四種形式：一、壓迫性；二、獲取高價值物品的壟斷性市場力量；三、直接影響對手國的安全、福利和應變能力；

<sup>56</sup> 如同黎安友(A. Nathan)與陸伯彬(R. Ross)所言，有鑑於台灣在中國利益所佔的中心地位，台灣若試圖改變現狀是危險的。台灣在企圖對付大陸以保障自身利益時，可能會激起中國採用對台灣更大的威脅方式來保護中國的利益。黎安友、陸伯彬，*長城與空城計：中國尋求安全的戰略*（台北市：麥田出版社，1998年），頁343。

四、藉由給予他國經濟價值而使本身獲得影響地位。但在實際運用時，此四者經常交互為用。<sup>57</sup>自上述的論證中，北京當局欲使用經濟槓桿的目的不言而喻。然而，台灣在不對稱依賴的結構下，仍可進行經濟槓桿的操作。操控的目的不只在於維護我方的國家安全，更要積極獲取壟斷性市場力量，進而影響中國某些特定的市場結構。就比較優勢觀點為例，台灣在資訊科技（IT）產業上的優勢正是中國極力想爭取並利誘的部門。

此優勢是來自於，台灣的高科技廠商保有幾點利基：一、充沛的科技人才供應；二、產業上下游群聚現象明顯，提供核心廠商的營運彈性和業務競爭；三、國內資本市場的活絡與國際化，提供資訊電子業廠商多元化的籌資管道；四、持續與開放的政府政策引導，尤其以工研院和科學園區的設立，協助廠商進行科技開發，強化產業的核心技術擴散和新事業發展。<sup>58</sup>這些正是中國所力有未逮的部分。

在這樣有利的條件下，台灣可透過國家對基礎研發的積極投入，並在確保國家安全的前提下，進而鼓勵軍事和產業部門的密切合作。以軍事工業的需求和與美方的更緊密合作來帶動起民間的科技研發，提昇台灣產業的技術水平，讓中國不斷地追尋台灣的技術層次而日益依賴台灣的經濟要素。一來可強化台灣的國防安全、加強美國在台的經貿利益，亦帶動起相關技術產業的發展。質言之，若能誘使中國為了追求台灣的技術和管理技能而不斷地依賴台灣；同時，我方亦與美方協作，積極培養技術、資訊、文化的等軟權力以滲入中國的重要產業部門，台灣在實行「經濟槓桿」的策略上則可謂成功。

不可諱言地，台灣當前確實面臨經濟與政治利益的矛盾困境。然而，在此衝突的背後，卻隱含更大的契機。一方面，台灣必須創造更高的技術層次和投資環境來領導中國大陸的產業的追隨；另一方面，我方也需正視「戒急用忍」和「南向政策」失敗原因。在「抗衡／扈從」的拉扯之外，台灣或可思考如何善用本身的

---

<sup>57</sup> Knorr, Klaus (1977), "International Economic Leverage and Its Uses", in Klaus Knorr and Frank Trager eds., *Economic Issues and National Security*, pp. 99-109.

<sup>58</sup> 高長，「科技產業全球分工與IT產業兩岸分工策略」，*遠景季刊*（台北），第三卷第二期，2002年4月，頁225-256；高長，「臺灣電子產業兩岸分工與全球佈局策略」，*經濟前瞻*（台北），第83期，2002年9月，頁74-81。



比較優勢，讓中國大陸的重要產業技術無法脫離台灣的技术灌注，使中方在某些部門、領域、地區無台商則無法生存。藉台灣的優勢，中國雖有意願制裁台灣，但也必須顧及經貿斷流後對中方所造成的巨大成本能否負荷的問題。

其次，就國家安全和競爭力而言，台灣在特定的核心技术能力上，如高資本和高技術密集產業（12吋晶圓廠），及境外移出後造成競爭力減損的產業，都必須加以管制和保護，<sup>59</sup>再加上通過架起兩岸經貿交流時的「技術安全網」

（technology safety net），擴大台灣和中國商品在國際市場上的差異性、提高台灣產品的附加價值，<sup>60</sup>以確保台灣於兩岸經貿的不對稱互賴中，在人力和技術層次上的「制高點」。

再者，就運用美方資源的部分，在冷戰結束後「軍事／政治」議題已非國際關係唯一重視的分析主題，經濟、文化和思想的力量也是影響他國的重要利器。台灣應強化美國在台灣的「經濟／社會」利益，而不僅是「軍事／政治」戰略意涵。在經濟戰略上，我方可持續加強美國在台灣的經濟利益，透過不斷地改進投資環境和資本市場制度，讓美國更依賴在台投資的科技產業及相關的投資獲利，以捍衛美國在台的龐大利益；在政治上，台灣應淡化統獨光譜的突出性，避免成為「麻煩製造者」。利用台灣多元文化融合的優勢，讓美國更重視我方運用「軟權力」影響中國的角色。

## 五、 小 結

在本文中，吾人所要探討的重點在於，北京當局欲以經貿權力的施展來影響台灣的政治服從並無法完全達到目的。因而，我方如何透過「未使用的市場力量」（unexploited market power）來建構台灣影響大陸特定區域或部門的實力基礎才

---

<sup>59</sup> 2002年3月29日行政院宣布有條件開放八吋晶圓廠赴陸投資，主要內容包含：以舊有現有設備為限，新設備兩年後再議，採取總量管制，至2005年為止，以開放三座為限；申請赴大陸投資的晶圓廠必須在台灣有相對投資和技術提昇，並制訂「高科技人員赴大陸任職管理辦法」，防止高科技人員和技術的大量流失。《經濟日報》（台北市），2002年3月30日，版2；吳重禮、嚴淑芬，「我國大陸經貿政策的分析：論兩岸經貿互動對於台灣地區經濟發展之影響」，《中國行政評論》（台北市），第10卷第2期，2001年3月，頁160。

<sup>60</sup> 蔡毓芳，「建立兩岸技術差距安全網」，《台灣經濟研究月刊》（台北市），第26卷第10期，2003年10月，頁29-35。

是影響談判結果的關鍵。本文並不斷言，緊密的經貿互動就可讓戰爭的威脅消弭在無形之中。<sup>61</sup>然而，台灣在兩岸緊密的經貿交流和可操作的經濟槓桿權力，卻可以提高中國威脅台灣國家安全的成本，減少兩岸發生戰爭的或然性。

中國在經濟規模、土地、勞動力，甚至資源調配能力上確實有其市場力量。然而，台灣在技術、管理、資本和人力素質上，如同德國對中東歐小國施展的經貿權力般，擁有左右中國特定經濟部門的實力。因此，台灣所應思考的面向是，盡可能地淡化統獨光譜的爭執性，深化美方在台的利益基礎、提昇台灣的技術能力，並把影響中國產業的經濟力量轉化為台灣的談判籌碼，此或為我方在面對中國威脅的生存之道。

---

<sup>61</sup> 一次世界大戰前，英國、蘇聯、法國與崛起的強權德國之間的貿易往來，從 1900 年至 1913 年間，各成長了 105%、121%、及 137%，這種高度的經貿往來卻仍無法阻止戰爭的蔓延。二次世界大戰前的頻繁美日經貿關係也無法避免美日太平洋戰爭的爆發。顯示經貿的高度依賴不代表戰爭威脅的消失；反之，「軍事 / 政治」的矛盾也不必然導致經濟的衝突。Peter Liberman (1996), “Trading with the Enemy”, *International Security*, pp.158~173.