

貿易



NO.223

2010年1月號

雜誌



經理人講堂 P.28

TRADE MAGAZINE

以無為的態度賺進千萬人脈

中華電信基金會執行長林三元談人脈管理

杜拜樓起樓塌啟示錄

衝擊全球經濟

益張企業 堅持理想，目標不遠

台灣最大商用金屬展示架製造廠



貿易人的必修學分

定價：99元

ISSN 1813627-3



01

9 771813 627005

貿易雜誌

TRADE MAGAZINE

January 2010 No.223

TRADE MAGAZINE 貿易雜誌

台北市進出口商業同業公會發行

每月1日出刊

發行所：台北市進出口商業同業公會

地址：台北市松江路350號

電話：(02) 2581-3521~7

傳真：(02) 2536-3328

網址：www.ieatpe.org.tw

發行人：劉國昭

主任委員：郎世聖

副主任委員：陳正雄

編輯委員：高鼎、高泉興、廖伯祥、林正誠、柯彥輝、謝昆霖、簡壽宏

社長：黃俊國

策劃：關小華、許玉鳳、林淑惠、方芬美、謝美玲

執行編輯：吳燕惠

編輯所：商周編輯顧問股份有限公司

總編輯：孫碧卿

主編：羅德禎

資深編輯：賴以玲

美術副主編：李青滿

地址：104台北市中山區民生東路二段141號4樓

電話：(02) 2505-6789 分機 5508

傳真：(02) 2507-6773

印刷：中華彩色印刷股份有限公司

總經銷：高見文化行銷股份有限公司

客服專線：(02) 2668-9005

台灣郵政台北誌字第179號執照登記為雜誌交寄

本刊訂閱全年12期1,000元(含郵資)

劃撥戶名：台北市進出口商業同業公會

帳號：0113726-6

本刊圖文非經同意不得轉載



發行人的話

Publisher's Letter

- 1 以更積極態度迎接ECFA

新聞微囊

News Clips

- 4 景氣燈號、外銷接單、進出口轉佳
台灣景氣緩步回升

封面故事

Cover Story

- 6 **ECFA**
貿易人的必修學分

總論篇

是企業威而剛，還是企業土石流？

- 8 **ECFA 經濟的轉捩點？**

機會篇

零關稅時代來臨

- 14 **受惠產業乘勝佈局 贏得商機**

挑戰篇

比實力也比競爭力

- 18 **弱勢產業把握契機 積極迎戰**

因應篇

兩岸互補整合

- 22 **產業轉型 找尋新定位**



P.8



P.44



P.49

名家專欄 Column

26 前瞻電子書產業的商機與迷思

經理人講堂 Master Speaks

中華電信基金會執行長林三元談人脈管理
28 以無為的態度賺進千萬人脈

企業實戰錄 Bench Mask

台灣最大商用金屬展示架製造廠
32 益張企業
堅持理想，目標不遠

特別企劃 Special Report

學習專案管理，從每天的工作開始
36 專案管理 使命必達的管理智慧

國際眺望 Global View

衝擊全球經濟
40 杜拜樓起樓塌啟示錄

大陸觀察 China Focus

重返亞洲
46 歐巴馬訪中 開啟中美新時代

創新設計 Design

50 享受咖啡 品味設計

美食特搜 Cuisine

融合法義烹調藝術
52 丹尼斯廚房

健康樂活 Health

慎選醫師和療程
54 微整形 換上好氣色

週休慢遊 Travel

56 南投信義 梅香處處

貿易園地 IEAT Field

公會第16屆小組召集人聯誼座談會
58 立法院長王金平專題演講
談「國會與台灣經濟發展」
台韓經貿聯誼會第3屆第1次會員大會
60 開拓南北韓市場的起點
98年度冬令慈善捐贈活動
62 用愛照亮社會各族群
「第三屆貿易經營師」認證考試
64 16位高階貿易人才出爐
67 匯率表

貿易人的必修學分

簽署ECFA究竟是「短多長空」或是「短空長多」？都關係著台灣2,300萬人的未來。簽署ECFA之後，一場兩岸比實力、比競爭力的大戰也將開打。它影響了全台灣每一個人，包括工作權、薪水與財富，堪稱是攸關台灣未來10年命運的最重要決定。

ECFA可說是兩岸未來經貿投資的大門，一旦開啟，迎接我們的是更大的國際級市場，還是產業外移、失業率攀高的窘境？貿易商在面臨全面開放市場之同時，應當如何掌握商機，抓住錢潮；而在面對威脅的同時，又當如何審慎因應、降低傷害，成為ECFA的大贏家？





是企業威而剛，還是企業土石流？

ECFA 經濟的轉捩點？

為了因應全球化的大趨勢與台灣未來的經濟發展，簽署「兩岸經濟合作架構協議」（ECFA）似乎是一條必須要走的路！對企業來說，ECFA可能會是企業的威而剛，也可能會是企業的土石流。塑膠、鋼鐵、石油及煤製品等產業會因ECFA而受惠，至於以內銷為主、對外競爭力較弱的毛巾、製鞋等產業，則會受到影響與衝擊。ECFA簽不簽？怎麼簽？攸關台灣未來，值得深思與探討。

◎ 撰文 / 董珮真 圖片 / 達志影像



只有短短四個字的ECFA（兩岸經濟合作架構協議，Economic Cooperation Framework Agreement），用台語發音為「A 攔發」，含有「能再發財」的意思。主要是用來規範中國大陸與台灣之間的經濟合作活動，未來將成為兩岸經濟往來的主要遊戲規則。

ECFA協議內容將參酌「東協－中國大陸全面經濟合作架構協定」，包括商品貿易（排除關稅和非關稅障礙）、服務貿易、投資保障、智慧財產權、防衛措施、經濟合作、經貿爭端的解決機制等，是一個涵蓋範圍廣泛的兩岸雙邊貿易協定。至於實際條文與內容，仍待雙方政府進行協商。

ECFA為架構協議，係以漸進方式逐年適用協議內容，沒有一般自由貿易協定（FTA）立即且全面開放市場的壓力。惟雙方可搭配「早期收穫」條款，就急迫性、獲共識的議題先行加以處理，提早享受某些特定產業降（免）稅或開放市場的好處，其他議題俟雙方協商獲致共識後逐步推動。

消除市場柵欄 產生新的「跳板效應」

台灣大學國家發展研究所副教授杜震華舉例說，台灣和中國大陸，就像兩個相鄰的大、小

市場，各有其市場獨有的競爭狀態，兩個市場的臨界處以「柵欄」相隔，只有向對方付出關稅的貨物才可越界銷售。而「ECFA就像一把利刃，將兩國之間的這個柵欄消除，使廠商可以自由越界到對方市場去銷售產品、提供服務、進行投資。」

但由於各自競爭力不同，要透過諮商來稍微保留極小部分的貿易和投資「障礙」，以免潰不成軍；另外再談出一些規則，讓柵欄消除之後立刻潰敗的廠商，可以有「喘息」的機會，但在喘息之後，還是要繼續下一回合的競爭。

過去10年間，台灣的貿易對手紛紛消除了市場柵欄，如中國大陸、韓國、日本都簽署了大約10個協定，新加坡更簽署了15個協定，甚至包含了中、美、日、韓、東協等主要貿易對象，迫使台灣不得不積極尋求突破，免除目前出口成長在東亞墊底的窘境。

如兩岸簽署ECFA，我方要求中國大陸將石化、紡織及機械等產品，列入關稅減讓「早期收穫清單」（即提前降稅），台灣也同時減讓此類產品關稅，估算台灣關稅收入減少約38.8億元，中國大陸關稅收入減少約419.7億元。總體而言，ECFA將可減少台灣貨品賣到中國大陸的關稅負擔，提升出口競爭力。





當弱勢產業憂心忡忡、急謀出路，受惠產業大聲疾呼早日開放之際，政府部門也應該積極運籌帷幄、提供相關配套。

而ECFA一簽，台灣與中國大陸之間互相免關稅，台灣將像是中國大陸內銷的免稅島。利用零關稅之便進軍中國大陸市場，台灣將成為最佳跳板，甚至被擋在門外的日、韓，也可以投資台灣轉進中國大陸市場。屆時，台灣就會產生新的「跳板效應」，不僅台商投資中國大陸的比例可望降低，也可能將有新台幣3,000億元的外資排隊，等著要投資台灣。

兩岸零關稅 台灣成中國市場最佳跳板

玫瑰有花也有刺，簽訂ECFA當然有好也有壞。至於會賺錢還是得掏錢？端看政府如何簽訂。ECFA一簽，兩岸零關稅，台灣將成為中國大陸市場最佳跳板。

經濟部預估，有3,000億外資排隊等著投資台灣。資金流入，代表台灣的機會就更多，當外資、中資與台資（台商回流資金）「三資匯流」之際，股市與房市都可能因此而上漲，讓台灣經濟在短期內起死回生；卻也有部分產業，將面臨全面開放市場後的威脅，可能造成關廠及失業危機。

ECFA將帶給台灣10年的開放緩衝期。這10年之間，台灣企業將只有兩種選擇：一是過一天算一天，等到完全開放的那一天來臨，將被捲入淘汰的洪流中；另一選擇，是把自己變得更強，加速產業的升級，做別人無法競爭、抄襲的產品，跨出去做全球市場，培養國際級的實力。前者，將是台灣經濟氣數的「倒數10年」；後者，將是台灣轉型蛻變的「黃金10年」。因此，這10年將是台灣經濟的轉捩點，也是決勝或敗亡的關鍵10年！

結構性變化 台灣經濟漸入佳境

依中華經濟研究院調查顯示，如果東協加三（即東協加上中日韓三國）成立，而台灣不能與中國大陸簽署ECFA，則台灣經濟成長率會下降約1.65%。如果簽署了ECFA，可能讓台灣經濟成長率多出1.65%至1.72%、失業率減少2.63%。如果台灣再與東協加三簽署FTA，則台灣的經濟成長率可能再增加到3.26%左右。

以台灣石化業為例，簽署ECFA之後，因中國石化原料平均約6.17%的進口關稅將降為零，

有助於我國取代日、韓原有38%的市占率，多出了約380億美元的市場，折合新台幣約1.25兆。也就是說，簽個ECFA，石化業就能一口氣多了一個兆元的產值出來，不僅失業率可望減少，勞工也可望加薪。

此外，台灣的機械、鋼鐵、汽車、塑膠、紡織、石油、煤製品等產業也會因簽署ECFA而受惠。例如機械將中國大陸平均7.85%的進口關稅降為零，同樣可取代東協及韓國原有23%的市占率，約270億美元。

由於「東協十加一」將於今年上路，因此，對台灣整體而言，兩岸簽署ECFA有其需要。更重要的是，希望藉此促成台灣跟重要貿易夥伴簽署FTA，據了解，台美「貿易暨投資架構協定」（TIFA）可望近期在台北復談，新加坡對於與台灣復談FTA也表示樂觀其成，政府方面也希望能儘速跟歐盟洽簽FTA。

ECFA對台灣經濟也不只是進出口貿易的影響而已，因為企業的投資布局、兩岸產業的分工、外資可能的流入等，在在都可能會使台灣經濟體系，出現結構性的變化，因此許多經濟學者都認



為，ECFA對於兩岸經濟的影響若加計投資效果，應該會超過目前各種經濟模型所估計的結果。

中國大陸資金、勞力引進 若開放衝擊大

但ECFA也將讓台灣「強者恆強、弱者恆弱」的產業問題更為嚴重。因為按照WTO精神，ECFA屬雙邊自由貿易的「過度性架構」，而雙方不能永遠在協商過程，必須在10年之內，讓九成商品服務都免關稅。所以不管我方利用「早期收穫清單」要求對方先開放市場給台灣，早晚有一天，台灣也必須對中國大陸全面開放，達到雙方都零關稅的地步。

這時就要比兩岸競爭力，但現實面是台灣有多少產業競爭不

過中國大陸，這是兩岸簽署ECFA換來的代價，尤其是弱勢產業與就業者，將會面對莫大衝擊。因此目前規劃是將對於台灣正面效果較大的塑化、紡織、鋼鐵、石化等產業，放在早期收穫清單中，優先進行降稅協商，而因ECFA受損的敏感性產業，降稅時程就應盡量往後實施。

簽署ECFA，除了中國大陸的商品遲早將入侵台灣的問題之外，還有中國大陸的資金與勞力引進的問題。經濟部報告指出，簽訂ECFA可能讓台灣增加25.7萬到26.3萬的就業人口，但也可能衝擊到約8萬名勞工的就業機會，政府目前已編列350億元經費，將輔導3,700多家受衝擊企業轉型。

ECFA帶來機會，但也要注意

風險。台灣早晚必須開放服務業市場，屆時中國大陸的金融業、服務業、餐飲業等也可進軍台灣，資本規模大者甚至有可能打倒台灣本土的中小企業，進而收購台灣企業；甚至中國大陸的低價勞力，也可能取代台灣人，尤其是低階技術勞工，如操作工和體力工，將因傳統產業國際競爭力消失而衝擊最大。

把握市場、資金與機會 發展獨特競爭力產品

簽ECFA，究竟是「短多長空」或是「短空長多」？無論如何，未來10年，台灣應積極把握市場、資金和機會，發展出有獨特競爭力的產品，以迎戰未來市場開放後更大的競爭。

而政府該做的是，在中國GDP成長還能「保八」的優勢下，把未來這段黃金期，視為調整體質的最佳時機。10年內，我們必須強身健體，讓台灣脫胎換骨；反之，路將越走越小，台灣可能從此成為仰賴大國市場的附庸。

當弱勢產業一方面憂心忡忡、急謀出路，受惠產業一方面也大聲疾呼、早日開放之際，政府部門也積極運籌帷幄、努力配套。未來，希望各界的力量，能夠慢慢匯集，凝聚出共識，以更積極的態度迎接ECFA，一起讓台灣產業乘勢向上躍進！■



兩岸簽署ECFA，我方要求中國大陸對於台灣正面效果較大的鋼鐵、石化等產業，放在早期收穫清單中，優先進行降稅協商，提升出口競爭力。



機會篇：零關稅時代來臨

受惠產業乘勝佈局 贏得商機

簽署ECFA對某些產業造成重大衝擊，但也有一些產業因為ECFA的簽署而帶來新機會，其中正面效果較大的包括石化、機械、紡織等三大產業，關稅若降為零，台灣所獲取的關稅利益將達到一年新台幣419億元；另外如機械、鋼鐵、汽車、石油及煤製品等產業也會因此提升獲利。想要贏得商機，就得好好把握！

◎ 撰文 / 董珮真、林蔚文 圖片 / 達志影像

兩岸簽署ECFA之後，將會讓台灣獲得多大的利益？單看2009年上半年，台灣就見識到中國大陸的採購威力，原本面板廠的產能利用率只剩下3至5成，在中國政府登高一呼下，上千億元的訂單湧入，硬是把面板廠的產能利用率拉高到9成，甚至還造成全球缺貨。如果這種光景也發生在其他產業將不容小覷。

ECFA利多：關稅利益大

據經濟部委託中華經濟研究院報告指出，ECFA將使國內產業產值增加7,947億元、就業人口增加25.7萬至26.3萬人。估計正面效果較大的石化、機械、紡織等三大產業，出口到中國大陸的關稅若降為零，台灣所獲取的關稅利益將達到一年新台幣（以下同）419億元。因此，政府目前

也已把這些產業，列為ECFA關稅優先談判的早期收穫清單之中。

除了上述三大產業外，塑膠、鋼鐵、石油及煤製品等產業也會因ECFA而受惠。其中化學、塑膠、橡膠業的產值約增加14.6%、增加金額2,900億元；機械業產值增加約14.3%、增加金額2,807億元；紡織業產值增加約15.8%、增加金額935.4億元；鋼鐵業產值增加約7.9%、增加金額689.8億元；石油及煤製品業產值增加約7.8%、增加金額614.8億元。

ECFA也可能會成為產業的威而剛！舉台灣泛石化產業為例，簽署ECFA將可能讓泛石化業一口氣多出一兆元的產值！因為自中國大陸進口的石化原料平均關稅將從6.17%降為零，將有助於我國取代日、韓原來在對岸擁有

38%的市占率，並多出約380億美元的龐大市場，折合新台幣約1.25兆元。而泛石化產業51萬就業人口，以平均每家四口人計，將牽動兩百多萬人、約台灣十分之一的人口生活。

受惠的還不只是塑化產業，中華經濟研究院預估，台灣的機械、鋼鐵、汽車、紡織、石油及煤製品等產業也會因此提升獲利。例如機械業如果能將中國大陸的平均進口關稅7.85%降為零，同樣可取代東協及韓國原有在中國大陸23%的市占率，約270億美元。

而對台塑集團這樣的大企業，有了ECFA的加持，只要一年時間，就可能如虎添翼。部分生產基地有可能移往更靠近市場的中國，讓企業整體效益更高。而產業鏈當中的其他業者，也可能

降低台灣產能，到中國大陸購買原料或參與投資，以追逐企業整體利益。

汽車及零組件產業：加速產業分工

以汽車產業來說，簽署ECFA將可能讓本土品牌受益，而代工恐怕會往外移。因為今年台灣對中國大陸進口汽車的關稅為17.5%，一旦降為零，中國製（made in China）的汽車會更便宜。面對此一變化，全球性大車廠恐怕會將生產重心轉移到中國大陸。

事實上，中國大陸不僅將成為最大的國際品牌汽車製造基地，在中國大陸政府擴大內需政策全力奧援下，中國大陸汽車銷售狂潮一發不可收拾，內銷市場持續成長，估計2009年全年度銷售量可達到1,200萬輛以上，躍居全球最大汽車產銷國；而2010年度銷售規模還會再躍升到1,500萬輛，當中尤以1,600cc以下小轎車表現最耀眼。

中華經濟研究院研究員顧瑩華分析，未來汽車業可能出現「車型分工」，如高檔部分在台灣做，低檔組裝搬到中國做，形

成產業分工。對裕隆汽車這類企業，等於是大翻身的好機會。除了可繼續生產日產汽車，也可把自有品牌賣到中國去，增加了進攻中國市場的機會。

一旦關稅大幅調降，受惠的還有汽車零組件產業。目前國內汽車零組件業進口到中國大陸的關稅仍高達10%至14%。未來若能大幅降低，可望再一步提升台灣汽車零組件業者的競爭力。

鋼鐵業及機械業：更具競爭力

對鋼鐵業而言，未來高級鋼賣到



中國大陸不僅將成為最大的國際品牌汽車製造基地，在官方擴大內需政策全力奧援下，中國大陸汽車銷售狂潮一發不可收拾。



台灣有的是專業技術與充沛人才，中國大陸則有廣大市場，兩岸推動資源整合與人才交流，才能擴大市場商機。

中國大陸，廉價鋼將大舉來台。台灣一年鍍鋅鋼捲銷往中國逾一百億元，主要對手為日本、南韓，如省去8%關稅，將有機會取代日、韓在中國大陸的占有率。但好的鋼品銷往中國大陸，當地的廉價鋼品也會進來，例如小鋼胚、鋼筋等，國內利用電爐生產相關產品的廠商，就可能成為受害者。

而調降關稅，對機械業者更是一大利多。台灣區機械工業同業公會總幹事王正青表示，越早簽署ECFA，讓台灣產品能在中國大陸進入零關稅時代，競爭力會

更好。金融海嘯衝擊後，全球機械產業大洗牌，台灣機械出口至中國大陸的比重漸有下滑趨勢，因此，台灣多數機械業都同意列入ECFA早期收穫清單中。

巨大機械董事長特助兼發言人許立忠說，巨大機械目前在兩岸事業佈局的策略十分明顯，中、低階需大量生產的腳踏車在中國大陸生產，而高單價及創新的精品腳踏車系列，則留在台灣。許立忠說，兩岸簽署ECFA後，因為關稅降低，對於台灣的高階腳踏車打開中國大陸的市場，有很大的商機。

許立忠說，中國大陸近幾年經濟快速起飛，人民生活水準提高，高階自行車的市場需求興起，目前中國大陸市場的高階自行車種，幾以歐美進口車為主，簽署ECFA後，關稅降低，不僅提升了台灣高階自行車種在中國大陸的競爭優勢，還能讓原本有意到中國大陸設置高階自行車工廠的台灣廠商，根留台灣。

工具機業：真正根留台灣

台灣的工具機產業在世界具有相當強的競爭力，以往大多輸往歐美等地區，中國大陸尚未成為主力市場，但簽署ECFA之後，關稅可望降到零，對廠商更是如虎添翼。據中國商務部研究報告指出，中國大陸自台灣進口工具機比重高達20%，出口到台灣僅占1%，因此ECFA對於台灣工具機業將是大利多。更重要的是，這些產業主要生產基地都留在台灣，是少數的「根留台灣」產業，這些產業競爭力強，對台灣整體利益會更明顯。

中國大陸拜小汽車銷售量大增之賜，2009年以來對工具機的採購量有增無減。台中精機副總經理許文治表示，簽署ECFA



兩岸簽署ECFA後，因為關稅降低，有助於台灣的高階腳踏車打開中國大陸市場，商機很大。

後，能讓台灣機械業者真正根留台灣，業者不需為了降低成本而將關鍵的核心技術轉移至中國大陸廠，台商可以進一步界定兩岸的市場區隔及有效規劃事業版圖，減少重覆性的支出及進出海關的行政作業程序。許文治說，台中精機以台灣作為研發、人才培育和財務控管的基地，於中國大陸設立據點，用意在於接近市場，及符合原物料在地採購的規定。如果ECFA不盡早簽署，國內業者也有可能選擇外移到東協國家或是中國大陸，以取得零關稅成本的優惠。

紡織業：兩岸優勢互補

中國大陸已連續6年成為全球最大紡織品出口國，全球市占率為8%，預計2015年可達16.4%，2020年將達21.1%，產值將超過30兆美元。而台灣在2001年至2008年都僅排名全球第5大紡織品出口地區，排名還落後韓國。其中2008年台灣紡織業對中國大陸出口金額為21.12億美元，占整體出口值19.4%；自中國大陸進口7.85億美元，占整體進口值29.1%，預估兩岸簽署ECFA之後，從中國大陸的進出口額將會增加。

台灣的紡織布料每年有高達66億美元的出口金額，折合新台幣兩千多億元，主要出口地區為中國大陸，占總體紡織品出口



■台灣紡織已走出一片天，特別是高品質與機能性布料，早已發展出台灣生產布料銷往大陸做來料加工、兩岸互補整合的模式。

比重38.6%。一旦關稅降為零，對於台灣紡織業者將是大利多。再者，隨著石化關稅降低，紡織布料業者也可自中國大陸進口更便宜的原物料，加工成為紡織布料，獲利會更大。

過去紡織產業被認為是黃昏產業，其實台灣紡織已走出一片天，發展出台灣生產布料，銷往中國大陸做來料加工的模式，成為兩岸互補整合，特別是高品質與機能布料，如防水、高透氣等。

紡織產業綜合研究所推廣部主任邱勝福分析，中國紡織業產值是台灣的44倍，就像是中小企業與大企業的優勢互補，因此台灣要善用自己的優勢，打入中國大陸的廣大消費市場。ECFA簽署之後，台灣可善用產業聚落優勢與豐富貿易經驗，擴大異業結

盟，就可搶進中國大陸市場。因為台灣的纖維、紗、布等素材品質穩定，管理和貿易經驗豐富，台灣廠商應該扮演提供差異化素材、產品設計、行銷和服務等角色。

「兩岸透過ECFA互補是值得肯定的，前提是台灣必須珍惜本身所強，再補對岸不足之處！」以研發冷凍空調設備聞名的煜豐科技董事長歐陽麗明認為，與中國大陸簽訂ECFA，最重要的是自己的實力，以及兩岸優勢互補。台灣有的是專業技術與充沛人才，中國大陸則有廣大市場，兩岸推動資源整合與人才交流，才能擴大市場商機。ECFA簽訂後，不用再為了關稅問題，關掉台灣的生產線，尤其中國大陸幅員廣闊，台灣更有機會搶進中國大陸市場。■

台灣最大商用金屬展示架製造廠

益張企業 堅持理想，目標不遠

益張集團致力於「五金傢俱專業製造」，發展至今已20餘年，為世界知名品牌流通業的指定優良供應商。回想創業時曾因產品出現小瑕疵，被日本金屬展示架領導品牌ERECTA公司叫到日本訓斥，回台後在1個月內徹底檢視製程，抓出問題根源，終於做出了讓日本人折服的高品質金屬架，也為益張打下今天在國際市場上的大好江山。

◎ 撰文 / 莊致遠 攝影 / 蔡世豪

益張企業，這家於1987年創設時僅有3名員工的小型金屬製品工廠，歷經20餘年的努力，已躋身為全台灣最大的商用金屬展示架製造廠，成為IKEA、

TARGET、COSTCO等全球知名五金、家用品量販通路商在台灣的主要供應商。

但你可能不知，益張董事長陳新約與執行長黃秀英夫婦倆，

在創業不久後曾因產品出現小瑕疵，被其客戶ERECTA叫去日本訓斥了數個小時不敢吭聲，兩人為爭一口氣，回來後花了1個月時間徹底檢視整個製程，抓出問



題根源，終於做出了讓日本人折服的高品質金屬架，也打出了益張今天在國際市場上頭角崢嶸的大好江山。

回想起當年被日本人不留情面的叫去日本用粗話辱罵，黃秀英說：「到現在想起來都會哭！」她說，當時出口30幾個貨櫃的波浪金屬展示架到日本，被退回10個貨櫃，要收拾善後已經夠慘了，日方老闆還撻下一句狠話「如果你的價錢無法比別人便宜，品質又無法領先別人，不要心存僥倖我會繼續向你採購！」

10家貿易商中脫穎而出 成為日領導品牌合作夥伴

時光回溯到17年前，日本金屬展示架領導品牌ERECTA公司研發出一款外觀有波浪紋的新型展示架，可用在商業與住家用途，相較於當時台灣的展示架產品還停留在用螺絲鎖住角鋼成型的組成方式，質感顯得特別亮麗、高級。而ERECTA為擴張該產品的國際市場，公司高層特地前來台灣找尋有能力供貨的合作夥伴。

當時台灣約有10家貿易商出席與日方人員洽談合作細節，其中益張是裡面最小的一家，由於前往洽談的台灣同業規模都很大，當場幾乎都向日方拍胸脯保證在台OEM生產沒問題，僅有陳新約相當謹慎的端詳此一新產



■益張企業歷經20餘年的努力，躋身為台灣最大的商用金屬展示架製造廠，成為IKEA、TARGET、COSTCO等全球知名五金、家用品量販通路商在台灣的主要供應商。

品，不敢驟下決定接下對方的訂單。

第2天，日方人員再約陳新約詳談，技術背景出身的他坦白的告訴對方：「這個產品以益張現擁有的加工設備與技術層次，要生產還有一點困難度，但只要肯給我一點時間，我相信一定可以克服，達成你的要求！」

陳新約表現的誠信、坦白與負責任的態度，讓日本人很欣賞，最後還是把訂單下給了陳新約，給當時的益張員工一次提升

自我、「練兵」的大好機會。

益張初期ERECTA還派了兩個工程師進駐益張廠內輔導，然後來市面上台灣同業仿製的產品開始大量出現，而對岸中國大陸更有業者以低於市售價格2成的低價在傾銷，讓益張與日本客戶的關係趨於緊張，對方直接要求益張應降價，否則應把品質提升到更高的層次。

而在陳新約、黃秀英夫婦還未做好心理準備下，此時，ERECTA公司卻使出了1個很激烈



■益張成立迄今，營運上曾經歷無數的挑戰，黃秀英（右二）以堅毅不撓的心，釐清問題，正面迎擊。

的措施，逼迫益張必須即刻進行產品升級。

停工1個月徹底檢視 恢復日本客戶的信心

黃秀英回憶說，依照ERECTA以往的採購習性，每個月會定期向益張採購10多個貨櫃的波浪金屬展示架，但ERECTA有次卻突然向益張採購了3個月的數量，讓益張員工不得不趕工生產，但就在貨品運送到日本不久後，ERECTA卻把其中的10個貨櫃退還給益張，強調其品質有瑕疵，無法通過檢驗，讓黃秀英一時間傻了眼，不斷自問「過去2年來我們不都是照著這樣的製程在做，為什麼以前可以，現在又不行了？」

為查出產品不良的真正原

因，陳新約宣布益張停工1個月，他把波浪展示架的每個製程徹底檢視了一遍，但還是找不出問題根源，一度很焦急，此時日方也派了2個品管人員前來協助尋查原因，兩人滯台期間，黃秀英卻把他們當成家人般看待，百般照顧他們生活起居。

平常就很熱心助人的黃秀英，事後回想起來，當時只是基於兩位日籍人員遠到台灣工作，人生地不熟，一定會想家，在同理心下因而給他們一些生活上的照料，沒想到兩位日籍員工後來向公司回報，益張是一家很認真在提升技術與經營層次的公司，種下了ERECTA高層後來繼續向益張採購的良好印象。

在不斷檢查波浪金屬展示架製程中的各個工序後，皇天不負

苦心人，終於讓陳新約找到了鋼管小痕跡出現的原因，其中有7成要歸責於益張的原材料供應商造成，另3成則是益張須自我改善部分。

陳新約採用新改良後的工法生產，先將鋼管的毛邊修掉，再進行拋光，生產中每2小時就徹底清理一次鐵屑，將可能造成小痕跡的種種原因全力排除，最後再披覆塑膠膜保護鋼管表面層，結果成品展現的亮麗平整程度，讓日本客戶也為之驚艷，恢復了對益張的信心。

「會嫌的客人，才是好客戶！」黃秀英現在回想起來，非常感謝ERECTA，如果當年沒有對方的百般挑剔，益張就不會痛下決心去把展示架品質做到盡善盡美、讓客戶沒得嫌的程度，

在技術上也才能領先同業8至10年，有餘裕去做好後續電腦資訊化、員工教育訓練與供應鏈體系強化等營運扎根工作，讓公司能夠一路茁壯到今天。

不受金融海嘯衝擊 整體獲利增加4倍之多

益張成立迄今，營運上曾經歷了無數的挑戰，並非一帆風順，但柔美外表下的黃秀英，卻有著一顆堅毅不撓的心，每次遭遇困難時，總會冷靜思考，釐清問題根源，選擇正面去迎擊它。

以4年前在台中成立美砌生活館為例，當時由於上游金屬材料價格暴漲，讓益張經營倍感艱辛，黃秀英說服先生決定自創品牌，讓益張的產品有自我的通路可以走出去，並選擇從台灣內銷市場先做起。

這個點子立意雖佳，但黃秀英因過份聽信顧問公司的建議，認為要在全省展店到15家、月營收達到600萬元，才能達到損益兩平境界，因此，她在短短的2

年內，就馬不停蹄接連在台中、高雄、員林等地開設了5家美砌時尚生活家居館，店內陳設了大量的廚房用具、寢飾、衛浴、美容、健康、收納等商品，品項多達2,500種，算起來相當齊全，但因不熟悉居家百貨通路的經營特性，在收益無法及時回收下，投入的7,000萬元的資金很快就燒光，讓黃秀英一度考慮要結束營業。

但黃秀英在沈潛思考後，卻選擇了重新整頓再出發的積極做法。她把5家店面裁撤掉3家，員工人數由50人縮減至10人，讓營業費用能由每月420萬元大幅降低至100萬元，在公司沈重的財務包袱卸下後，讓她的經營壓力大幅減輕，得以更輕鬆快樂的心情去面對與規劃公司往後的營運發展。說益張是家越挫越勇的公司並不為過，即使面臨從2008年第3季以來百年罕見的金融海嘯衝擊，估計其2009年營收也僅下滑了1成左右，但整體獲利卻反而提升到5,000萬元，較去年增

加4倍之多。

黃秀英說，這都要歸功於公司經營團隊警覺性高，在風暴發生後馬上機警調整公司各項營運結構，包括獎勵將屆齡的員工提早退休，延後外勞的引進，大手筆增加100個新產品項的研發，及將參加大型國際展覽數目，由原先日、港、德、美等4場，擴及到印度、杜拜、上海等共7個展覽，填補舊客戶訂單的流失，種種開源節流措施不斷祭出，讓公司2009年獲利不減反增。

走過過去種種的不順遂，黃美秀深信，只要方向正確，堅持下去，目標很快就可抵達！■

歷經過去種種的不順遂，黃美秀深信，
只要方向正確，堅持下去，目標很快就可抵達！



學習專案管理，從每天的工作開始

專案管理 使命必達的管理智慧

專案管理不急於一時，也不一定需要PMP認證的專才。讓經理人熟悉在有限的資源、時間下解決問題、達成目標，並將專案管理技巧漸漸融入工作思維中，企業便可在競爭激烈的市場中，取得領先地位。

◎ 撰文 / 吳豐州



相信大家對2008年8月北京奧運會仍印象深刻，為了迎接此一盛會，中國大陸除了推出以奧運五環顏色為主的五隻福娃吉祥物，向全世界行銷，其斥資39億人民幣籌建的鳥巢主場館，也成為全球關注的焦點。

一個組織如此龐雜，動員如此龐大，耗費鉅資興建如此多場館的大工程，正因為深化了專案管理（PMP，Project Management Professional）手法才能順利推動。北京奧運主辦單位不光要求每個專案需有兩位PMP，也要求廠商要有PMP資格才能承作外包案，就是怕人才來自四面八方，國籍不同，專業領域也不一樣，唯有透過專案管理，建構共同語言及思維邏輯，才能有效消除溝通障礙。

上班族必修的學習課程

在快速變動的經營環境

下，企業追求的不再是「專業分工」，而是強調「專業多工」。除了執行專案的人必須了解專案管理外，許多白領上班族不僅得專精自身專業與技術，專案管理也是一門必須學習的課題。

但是，對台灣123萬家中小企業而言，提供「專案經理」職位的公司並不多，PMP人才也多落於資訊產業，不僅讓人感覺「專案管理雖是種世界潮流，但卻是充滿複雜術語、高門檻技術，還有文件滿天飛」的困惑，讓多數中小企業不知道該從何著手。

其實不然！從生活到工作，我們周遭充滿了許多專案管理的實例，像是一次知性的旅遊、一場完美的婚禮，或是公司進行新產品開發、現有流程的改善、幫客戶導入新服務、承接政府標案，這些活動都有專案管理中4個基本條件——PCTS：成效（Performance）、成本（Cost）、時間（Time）和範疇（Scope）。換個說法，一項專案必須包含明確的時間起點和終點、有預算、有規範明確的工作範疇，最重要的是必須完成特定的目標和成果。

不管是個人或企業都有「專案」需要被管理，只是有沒有運用更好的管理觀念、工具跟方法，讓工作更有目標、更有效率地完成。而用對專案管理的技



■除了執行專案的人必須了解專案管理外，許多白領上班族也需專精自身專業與技術，同時，專案管理也是一門必修的學習課題。

巧，可以讓企業更有效率，在競爭激烈的商場，立於不敗之地。

「人」是專案管理第一步

雖說專案管理需滿足PCTS的4個條件，但是「人」才是專案是否能夠成功的最重要因素。能夠整合多領域的專業經理人，才能在有限的時間、成本與範疇中，完成專案目標、達成預期效果，所以在《專案管理：專案思維與管理關鍵》一書中，作者丁榮貴便引用《西遊記》的故事，說明各種專案經理人的角色及微妙關係。

首先，如來佛（專案發起人）明確提出了專案目的是為唐太宗（客戶）「到西天取得三藏真經，永傳東土」，並找到唐三藏（專案經理），提供他金緊禁（資源），用來吸收孫悟空（專

案人員）。另外，在取經過程中還要歷經九九八十一劫（專案管理原則），如來佛在過程中並不干預，只在關鍵時刻出手援助，並於取經結束時給予封賞（績效評價）。

至於為何「專案經理」是一位只會念經的唐三藏？書中指出，在專案管理中，外行領導內行十分正常，許多部屬的專業領域都比上司強，但是正因為能夠互補不足之處，所以才會被納入專業團隊之中，而專案經理的必要條件是站在制高點上緊盯全局，擁有足夠的溝通協調能力，並幫團隊進行資源調度、排除障礙，讓成員能安心發揮專業。

所以唐三藏能夠堅持專案使命，與專案發起人、客戶和部門經理保有良好關係，並且讓他的徒弟們各司其職、發揮所長。專

雖說專案管理需滿足成效、成本、時間和範疇4個條件，但是「人」是專案能否成功的最重要因素。

案經理必須掌握專案中每一種角色特性，才能讓專案順利完成。

5階段流程做好專案管理

公司不會突然出現一位唐三藏，但是訓練出一位專案經理卻是一定可以辦到的事，除了企業可以依照自己經驗，以土法煉鋼的方式養成外，目前已有許多國際性組織提供專案管理領域的專業認證。不過，不一定要具備通過專業認證的國際管理師才能進行專案管理，企業可透過指派具有潛力的經理人承接專案，來學習專案管理的技巧。

根據《專案管理知識體指南》，專案管理可分為5個流程，分別是起始、規劃、執行、監控和結束：

(一) 起始階段：確認專案關係人（例如顧客、供應商）、定義出專案的需求，並針對問題發展出解決方案，讓大家都目標共識。

(二) 規劃階段：專案目標形成後，便要進行縝密的規劃，釐清專案「要做什麼」、「該如何做」、「誰負責做」、「何時完成」、「需要哪些成本與資

源」。規劃得越周詳，進展到執行和追蹤階段時就會更加順暢，讓專案目標順利達成。

(三) 執行階段：專案經理在此階段必須確實掌握各成員執行狀況，了解專案利害關係者的需求與期望，讓專案欲解決的問題能在有限時間、資源、人力下得解決。

(四) 監控階段：專案經理要不斷監督及控制各個流程是否符合原先計畫。一旦發現有偏差，就必須採取措施，將流程導回正軌。

(五) 結束階段：除了讓專案圓滿完成，可以讓專案中產品或服務進行「合約結案」外，更應該將團隊成員在「專案各個階段結束及整個專案結束」之後所學到的經驗，轉化成文件記錄下來，做為日後的參考及借鏡。

理性邏輯中找到感性公式

上述各階段或多或少都會運用到專案整合管理、專案範疇管理、專案時間管理、成本管理、品質管理、人力資源管理、溝通、風險管理、專案採購等9大知識領域，但實際上還是得視企

業所需解決的問題來活用。

「PG美人網」創辦人莊龍隆就說，當初想將女包設計進行量化管理，但是服裝與配件背景的設計師告訴他，「設計是感性的，很難被量化管理，」讓他一度感到困惑，因為無法量化就不容易計算成本，價格自然就不容易拿捏。結果，莊龍隆成功把包包拆解成功能、材質、配色、圖案與流行元素5個構面，比如現在的流行元素是蝴蝶結，配色是糖果色，經過分類，莊龍隆要求設計師不再只憑想像，而是在5個構面下的多種元素裡，找出3種流行元素來組合成一個包包。

經過這樣規劃，讓「PG美人網」的女包設計也能成為一個單獨專案進行，於是莊龍隆與設計師成功利用專案管理方式，精確控制成本、提升設計效率，每月可推出將近百種新款女包。

運用文件做好專案管理

除了新產品研發外，還有很多公司的日常營運可以進行專案管理，例如一般企業常見的國內、外展覽，就是有明確的專案時間起點和終點、預算、展覽規

範，最重要的是必須完成展期的活動宣傳目標。

安口食品機械公司董事長歐陽禹表示，「國際展覽是給客戶實機展示的最好機會，後續若有需求就會持續詢問、報價、成交訂單，所以每年安口食品機械都是固定參加12至16個國際展覽。」因為參展次數多，展覽又分佈在各個國家，所以安口食品機械有設有專案人員負責所有展覽活動，從一開始跟主辦單位聯繫、場地、費用的確認、活動的宣傳、當日活動人員安排、會後客戶聯繫等，所有環節都有文件詳實紀錄工作項目、時程、人力及可用資源，最重要是每次展覽結束並進行客戶追蹤後，都會由專案主持人進行成果報告，將該次活動從頭到尾進行檢討與改進，挑出為何辦得好的心得與中間缺失檢討，以做為下次展覽活動改進。這一連串的過程，安口食品機械便是以專案方式來管理展覽活動。

專案管理的好處是所有相關環節都有明確的文件，未來即使員工異動，新人都可以藉由這些文件瞭解過去公司累積的經驗，不會出現交接的斷層，公司的知識也得以完整保存及傳承。

每個環節融入專案管理

運用專案管理後，能有多少比例的專案可以在預定的期限、



■用對專案管理技巧，可以讓企業更有效率，在競爭激烈的商場中，立於不敗之地。

成本內，以預計的品質順利完成？根據行政院主計處電子處理資料中心調查，超過7成的委外專案不能如期完成，並以加派人力的方式來因應問題，造成專案成本的增加。其中最主要原因來自於專案的需求發生變更。簡單地說，就是專案進行到一半，客戶或老闆又有新想法，因此追加需求，造成與原本估算的時間與人力不敷使用，只好延期完成或追加人力、資源。

這也是一般企業在進行專案時經常發生的狀況，因為衍生性需求的不斷出現，專案經理無法掌控情勢，讓原本簡單的案子，最後卻落到無法結案的下場！

儘管專案在進行中會遭遇到各種狀況，但是專案管理所涵蓋的5大階段、9大知識領域，卻是企業受用不盡的管理思維，運用這些專案管理方法，就能貫徹執行組織在願景及使命下所訂定的策略，以及在策略下所展開的一系列的專案，確保目標的達成。

企業採用專案管理，不用急於一時，也不一定需要擁有PMP認證的專才，如能從日常營運的每一個環節做起，讓具備潛力的經理人學習扮演專案經理的角色，熟悉在有限資源下準時解決問題，將管理技巧融入工作思維中，相信企業就可以在競爭激烈的市場中，取得領先的地位。■

重返亞洲

歐巴馬訪中 開啟中美新時代

2009年11月15日，美國總統歐巴馬首次踏上中國大陸領土，這次歷史性的會晤，顯示中美已從「建設性戰略夥伴關係」轉向「應對共同挑戰的夥伴關係」。歐巴馬認為，地緣經濟時代來臨，美國不能單打獨鬥，且亞太地區將領先21世紀，美國不能與亞太共同體脫鉤，「重返亞洲」已成美國外交最緊迫之關切。

◎ 撰文 / 鄭玉 圖片 / 達志影像

2009年11月15日，美國新任總統歐巴馬首次踏上中國大陸領土，進行為期3天的實際訪

問。歐巴馬在離開美國華府前，將美、中關係定調為合作夥伴及競爭者，這個主題伴隨了他訪問中國大陸的3天行程，特別是在

雙邊經貿議題上。

不過這次歷史性的會晤，意義顯然不僅如此，這次訪問備受國際間關注，到底美國與中國大



陸就此建立了何種新關係？而這層關係對於亞太地區乃至台灣的影響是好是壞？都是人們亟欲瞭解的議題。

對等地位 緊密合作共創新景

對於歐巴馬首次訪中，北京國際關係學者多認為，經過1年的評估觀察，歐巴馬的亞洲政策逐漸清晰，維持並加強和中國大陸的合作，是其亞洲政策的重心。美國對亞洲事務的介入，會比布希時期更積極、靈活。

長期觀察國際政經關係的美國博爾大學經濟學教授鄭竹園指出，中國大陸與美國建交30年中，中國大陸一直處於被施壓的角色，在國際舞台上扮演無發言權的配角，「儘管最近5年隨著經濟的突飛猛進，中國大陸開始建立大國格局，可是仍無法與美國並駕齊驅，直到2008年的金融海嘯，才徹底改變此一形勢。」

因為美國經濟在金融海嘯裡遭受空前重創，中國大陸經濟卻依舊維持8%的經濟成長率，不但一舉晉升全球最大出口國，持有全球最大外匯資產，甚至還成為美國最大債權國。

中國大陸的國際形象與地位亦同步水漲船高。2009年4月倫敦G20高峰會議中，中國大陸的影響力已不下於美國。鄭竹園認為，在世人的心目中，中美兩國



■對於歐巴馬首次訪中，北京國際關係學者多認為，歐巴馬的亞洲政策逐漸清晰，維持並加強和中國大陸的合作，是其亞洲政策的重心。

已處於對等地位，無論在經濟、能源、氣候變化各方面，中美兩國只有緊密合作才能共創新景。

中美聯合聲明 共同分擔全球責任

事實上，中美兩國建立的新關係，已經充分反應在歐巴馬臨行前，與中國國家主席胡錦濤發表長達6,400字的「中美聯合聲明」裡。對於國際間來說，這份聯合聲明意義重大，不只因為它特別長，或因它是中美建交以來的第2份聯合公報，主要在於它對兩國未來關係重新定位，說明中國大陸與美國將在21世紀攜手共同迎接全球新挑戰，發揮作用，領導全世界。

「中美聯合聲明」更超越傳統的中美雙邊關係範疇，開始論及全球問題，從亞太地區共同利

益，到朝鮮半島、伊朗的核擴散問題，乃至阿富汗與巴基斯坦問題，雙方皆提出意見，可看出美國逐漸願與中國分擔全球責任。

過去的競爭對手 今日的合作夥伴

鄭竹園分析，美國對中國大陸的立場之所以由過去的「競爭對手」轉變為合作夥伴，主要有2大基本因素。

首先，從經濟關係來看。經過近30年的發展，中美兩國經濟往來由競爭進入依存關係。雙方貿易額由建交初期的24.5億美元發展到2008年的3,337.4億美元。30年間增加達136倍，雙方並已互為第二大貿易夥伴。

同時，美國對中國大陸投資也逐年增加。到2008年美商在中國大陸投資項目達5.6萬。總投資

在世人的心目中，中美兩國已處於對等地位， 在各項重大議題上，中美兩國只有緊密合作才能共創新景。

額超過600億美元。2008年底，在中國大陸2萬2,000億美元的外匯存底中，有1萬7,000億為美元資產，其中有8,000億美元是購買美國政府公債，中國大陸儼然成為美國公債的最大持有者。中國大陸此舉不僅有助消弭美國龐大的財政赤字，中國大陸資金的源源流入，亦維持美國債券市場的穩定。

其次，在國際關係上，美國兩大敵對國北韓與伊朗，都和北京有密切交往。美國為對付北韓的6方會談與制裁伊朗的計劃，都必須中國大陸的參與，並從中進行斡旋。2009年7月在「中美首輪戰略與經濟對話中，歐巴馬曾提出「讓中美兩國共同締造21世紀」的心願，顯示美國總統對兩國合作的高度期待。

重返亞洲 美國外交最緊迫之關切

英國廣播公司（BBC）說：「中美兩國並不需要成為對手關係。」評論歐巴馬與胡錦濤的會面則說：「兩國之間的關係呈現一種已建立的超級力量，和正在逐步展現的巨大影響力。」

紐約大學終身教授熊玠也指出，自從華爾街崩潰與金融海嘯發生以來，美國深感其國際地位發生動搖，為了應付21世紀地緣經濟所需，美國必須照顧到自身經濟安全以及其在國際金融與經濟領域是否能繼續扮演以前「龍頭」作用。

再者，則須善於應付國際主要經濟集團間的權力均衡，方能維持其原有的領導地位。在今日亞太地區（東亞與東南亞）被公認為世界經濟發動的火車頭之際，美國近年來一再被該地區蓄意排斥在外。因此，「重返亞洲」已成美國外交最緊迫之關切。

熊玠表示，亞太地區是今日世界上經濟發展最快而且最具持續力的區域。全世界的前3個最大經濟體：美國、日本、中國大陸，有兩個在亞太地區；5個能源消費大國，也有3個在此區，即中國大陸、日本、南韓。而擁有全球最多外匯儲備的兩個國家——中國大陸、日本，亦全在這裡。尤其，自2008年爆發國際金融海嘯以來，美國經濟呈現負成長，世界其他地區也身受其害，

例如G7國家一般均顯示有3.5%的衰退，可是唯有亞洲地區受害最輕，復甦也最快。

看重亞太地區經濟實力 改以亞洲為發展核心

根據《經濟學人》2009年8月15日的報導，這1年來中國大陸、印尼、南韓仍有近10%的成長率，日本經濟雖然近年來一直受困，但也比西方工業化國家康復的快；其他亞太地區的經濟體一般也有5%成長率。加上，美國在世界上最大的債主——中國大陸也在本區，等於是說亞太地區在經濟與金融上所驚人實力，都是美國絕對不能忽略的。

熊玠認為，「美國對亞洲的期望，乃在克服亞洲之疏離，俾能成為正在演變中東亞共同體的一份子，或至少成為它的夥伴。」因此，歐巴馬此行一再強調美國也是一個亞太國家，主要就是借重中國大陸在今日全球經濟的特殊地位以及其在東亞之影響力，來助美國一臂之力。

在此種情形下，歐胡峰會後之中美兩國間，亦將由雙邊關係轉變為在世界重大事務上有共同

責任之戰略夥伴。

正因如此，歐巴馬在參加亞太經合會（APEC）年會以後，又特地參加了東協國組織的峰會。還自詡為第一位參加該組織峰會的美國總統，其目的乃在消除以前（自1967以來）美國忽視該組織的不良印象。而他在繼G20峰會以及在亞太經合會場合已經會見了中國胡錦濤主席後，還要堅持去訪華三日再與胡主席密談的用意，也是由於這個緣故。

美國自開國以來，其外交一直是重歐輕亞。而今以後，恐怕要改為以亞洲為其核心。種種跡象均顯示21世紀將為亞太世紀。此次歐巴馬之東行與成果，毫無疑問地顯示了美國在本世紀的外交核心是在亞洲，這點無庸否認。

及早建立自由貿易區 不與亞太共同體脫鉤

或許太著重於中美新關係的建立，這次歐巴馬訪中並未提到台灣議題，令台灣方面頗為失望。不過，熊玠指出，根據歐巴馬與胡錦濤會後發表的《聲明》，在雙方重申中美之間要「穩步建立應對共同挑戰的夥伴關係」之後，緊接著來的是要「強調台灣問題在中美關係的重要性」，美方遂即表示奉行「一個中國」政策。

雖然這份《聲明》兩次重複



■美國近年來一再被亞太地區排斥在外，因此，「重返亞洲」已成美國外交最緊迫之關切。

表達美國在中美關係上遵守「中美三個聯合公報」，但在胡歐記者招待會各自表述意見時，歐巴馬卻加了台灣所關注的美國的《台灣關係法》。「這樣一來，面子裡子全照顧到了，台灣也應該放心了，」熊玠說。

中美關係穩定發展 台商成最大受惠者

隨著中美關係進入新時代，中國大陸未來在國際事務及經濟事務上，有著重大影響力，這樣的變化有助於中國大陸經濟成長持續成長，並讓台商受惠，因為台灣生存發展的命脈在經濟；面對近年中國大陸經濟崛起，以及全球化與區域經濟加速整合的趨勢，兩岸經貿已成為台灣經濟發展最不可忽視的關鍵部分。

目前中國大陸已是台灣最

大貿易夥伴、最大出口地區、最大貿易順差來源，也是台商對外投資的最主要地區。面對如此密切的兩岸經貿關係，中國大陸的壯大，為台商們所樂見，金仁寶集團董事長許勝雄指出，中國大陸是帶動全球經濟成長的主要引擎，台灣企業長於製造、改良，並有國際行銷經驗；中國大陸擁有廣大生產資源，如土地、勞工、極高效行政和基礎建設，以及消費市場、研發能力等，因此，台商投資中國大陸進行兩岸分工、行銷全球之成績，令人刮目相看。隨著中國大陸崛起，兩岸密切合作無形中也有助台商成長。

此外，美國原本就是台灣最主要的貿易伙伴，若中國大陸與美國關係持續穩定發展，台灣無疑是其中最大受惠者。■