

隱形高鐵通車，化被動為主動

# 兩岸標準制定 業界反應兩樣情

第四次江陳會簽訂兩岸標準合作協議，卻引來業界截然不同反應，科技業樂見其成，但傳統產業卻有疑慮。為什麼一紙協議，會帶來兩種截然不同的反應？

◎ 撰文 / 金文 圖片 / 達志影像

2009年12月22日，一紙協議，替兩岸三地的產業溝通，建立了一座隱形的高速鐵路。當天，這是第四次「江陳會議」，通過了三項協議，其中一項「海

峽兩岸標準計量檢驗認證合作協議」，雖然唸來拗口，但對台灣產業界影響層面頗大。它，可以替台灣產業帶來以千億元為單位的商機，並且保障台灣千萬人民的消費安全，但，也可能對台灣

產業帶來另一波競爭衝擊。

## 統一四大業務 大開台灣市場大門

先談什麼是「海峽兩岸標準計量檢驗認證合作協議」？顧名



思義，是將兩岸「標準」、「計量」、「檢驗」與「認證」等四大業務進行統一。「標準」業務指的是，經由共識程序，並經公認機關（構）審定，提供一般且使用之產品、過程或服務有關之規則、指導綱要或特性之文件。舉例而言，台灣對水果接受的農藥殘留量水準，制定一個共同標準後，所有要賣到台灣市場的水果，就要接受這個標準。

至於「計量」，就是實現單位統一、量值準確可靠的活動。舉例而言，兩岸若制定同一標準，希望農藥用在包葉菜、小葉菜的殘留標準值為2ppm。但即便談定，兩岸會不會因為不同的儀器與操作方式，讓同一個蔬菜在不同地方測出不同的農藥殘留量，這就涉及計量的工作，也是目前賣測試儀器的業者，最關心的事情。

至於「檢驗」與「認證」，則是透過第三方機構，檢測出這個產品是否合乎先前的標準規定，如果通過就給予認證通過。當然，這個第三方機構是要經過兩方都認可的機構。因為這些檢驗認證都需要費用，所以相關實驗室的認證商機也非常龐大。

整體而言，四項業務是環環相扣的。未來，從農林漁牧到消費產品，甚至是科技產品，只要想從台灣賣到中國市場，就會與此協議發生關聯，且就算你的產

品不打算賣到國外，你也必須注意此標準協議的發展，因為，若標準一放低，將使得台灣市場大門大開，更多強而有力的對手，將直接走到你家門前。

## **兩岸標準協議 就像統一兩條高鐵軌道**

標準檢驗局表示，兩岸談定一套共同標準，大家就用同樣的標準要求自己，這樣可以讓台灣產品輸往對岸時，不用在台灣做過檢驗認證之後，到對岸又要再檢驗一次，將大幅增加效率。

過去，兩岸之間的商品交流，就像是各自有一座高速鐵路，兩岸的路軌規格不同，而各行其政。如，對岸的水果已經通過當地檢驗，但是，台灣對農藥殘留量的要求又是另一套標準，於是，中國的水果通過了中國的「高鐵」來台，就在「鐵路接軌」處被退貨。同樣的狀況，自然也常出現在台商身上。現在，兩岸的標準協議，就像是統一兩條高鐵的軌道。當「標準」定了，後續的「計量」、「檢驗」與「認證」的統一業務，將可連帶推動。

可別小看這些細節，計量工程學會監事吳孝三舉例：過去，我們跟中國買100萬噸原油，油船運過來，下船的時候，如果存到油槽裡時，發現只有98萬噸。台商如果索賠，國際法庭會問，

台灣是用什麼樣的標準，去算出這是98萬噸。可能兩岸都是有做測量，只是，對岸用的測量容器，是用到小數點後第3位，台灣的容器可以測到小數點後第5位，也就是說，即便我們都說好標準，但是計量的能力或是方式不同，結果就會有爭議。「海峽兩岸標準計量檢驗認證合作協議」，就是要將這些可能的模糊空間，完全釐清。

## **科技業積極建立標準 搶先制定就是贏家**

業界又是怎麼看待此事呢？先看科技產業，科技業者大多是樂觀其成。短期的利益為，台灣科技業可順勢吃下中國市場，長期，則可藉此擺脫總要向國際大廠交付權利金的命運。

現在，台灣科技業積極想與兩岸建立標準的項目，以LED、面板、電動車與太陽能產業為主。主因是這些新興產業現在都尚未有國際標準，誰能搶先制定，誰就是贏家。「專利只是你保護自己的東西不被侵害，別人頂多繞過去；但是，標準就是市場的遊戲規則，一旦通過國家或是國際組織認定後，所有人只能跟隨。」吳孝三說。

在中國流傳這句話：「超一流企業賣標準，一流企業賣專利，二流企業賣品牌，三流企業賣產品，四流企業賣苦力。」先



## 當台灣的技術加上對岸的市場實力， 台灣或許有機會在制定國際標準的賽局中發聲，不再只是追隨者！

談短期利益，以LED為例，若台灣可以與對岸一起制定兩岸LED技術標準，就可以比其他也想搶進的日韓，甚至是歐美廠商，搶先推出產品，吃下中國的LED市場大餅。如中國「十城萬盞」LED路燈計畫，單商機就有700至800億台幣，台商就算只搶下七分之一，也超過台灣LED產業一年百億元產值。

面板產業的狀況也類似。金融海嘯之後，台灣面板產業被韓國三星遠拋在後，近期韓國政府還開放三星與樂金（LG）到對岸設置新世代面板產線。台灣若要

扳回一城，就要盡速跟對岸談定面板技術標準，在「遊戲規則」中，就將對方排除在外。否則，若韓商在對岸市場站穩腳步，台灣在面板產業恐難再拿回主導權，「我們是跟時間賽跑！」標準檢驗局局長陳介山說。

### 台灣技術加上對岸市場 國際標準賽局中發聲

再談長期戰略。當台灣的技術加上對岸的市場實力，台灣或許有機會在國際標準的賽局中有發聲機會，而不再只是被動被決定命運。以手機為例，台灣是全

球最大的手機代工基地。但，台灣大廠每年交給通訊晶片廠商高通（Qualcomm）的專利費用，都以新台幣億元為單位。高通年營收超過111億美元，折合新台幣約3,550億元，超過五成是來自專利費。原因就在於，高通有參與CDMA國際標準制定，並讓標準裡嵌有1,400項的高通專利，只要你想生產CDMA手機，就要付錢給高通。

其實，這不只是付權利金的議題，更可能跟企業生存有關。一位標準局官員舉例，台灣的電子溫度計吃下全球六成占有率，是全球之冠。去年大家才發現，ISO國際標準化組織也正計畫針對電子溫度計制定產業標準。「大家簡直捏了把冷汗」，因為，如果標準設定出來，跟台灣發展方向不符，電子溫度計市場要一夕變天，也不無可能。因為，各國會因為國際標準，來決定是否要讓你的產品進入該國市場。

台灣空有技術，沒有品牌與大國市場支撐，在國際標準的戰場，命運總被他人操控。現在，「海峽兩岸標準計量檢驗認證合作協議」的制定，給了台灣科技業一線希望。



兩岸標準制定有利於台灣農產品輸往中國，但也別輕忽，對岸產品進入台灣的影响。

## 廣開兩岸流通大門 別輕忽對岸產品影響

中國在國際標準上也確實漸有影響力。2008年，中國因在ISO標準技術制定的貢獻驟升，成為ISO國際標準化組織第六個常任理事國，跟美、英、日等國享有同樣發言權。但事情總有一體兩面。成功大學法律系教授許忠信就直指，這對農業而言，恐將帶來衝擊。他指出，台灣有600多項農產品均訂有檢驗標準，中國卻只有100多項，標準較低，現在兩岸若統一標準，形同台灣降低標準，方便中國農產品進口到台灣，未來831項中國農產品即可進口到台灣。現在大家眼前看到，兩岸標準制定有利於台灣農產品輸往中國，但也別輕忽，對岸產品進入台灣的影響。

標檢局則指出，兩岸標準制定是希望能夠把規則制定清楚，前端就做出管控，最終目的是保護消費者權益。近年，美國及歐盟已分別重點加強與中國雙邊消費品安全之合作，加強對消費品進口的把關，以事先將不安全消費品阻絕於境外。標準檢驗局98年執行進口商品邊境檢驗2萬2,379批，不合格商品中，中國製就占74.7%（322批）；國內市場購樣檢測930件，不合格產品中，中國製占68.6%。

如先前所述，兩岸之間，一條「隱形高鐵」建立起，帶來的



■兩岸協議針對四大產業包含平面顯示器、LED、太陽能與車載資通等產品制定標準。

效益加速了，但是，若標準談判把關不夠嚴謹，加上後續ECFA協議，將會廣開兩岸產品流通大門，帶來的黑心商品等弊病，將會加速在兩岸流竄。

### 標準就等於國力 談判過程需更嚴謹

台灣在這條高速奔馳的「高鐵」中，如何能得到最大利益而不失速？除了談判過程需要更嚴謹之外，也要想清楚，中國在這次兩岸標準談判中所打的算盤是什麼？

中國願意跟台灣建立兩岸標準，除了政治宣示意義外，部分原因是希望透過台灣的技術力，協助其標準制定。但，台灣也無需將兩岸技術差距度，無限放大，以科技業為例，這次，兩岸協議針對四大產業包含LED（發光二極體）、太陽能、平面顯示器與車載資通等產品制定標準，

但除了LED技術上是對岸須倚賴我方技術外，對岸在太陽能領域甚至略勝一籌。

其實，中國看的是在國際的標準戰爭。2003年，中國宣布自訂的無線技術WAPI做為國家標準，並表達未來在中國銷售的電腦，只能配備WAPI技術，並非現在所用的WiFi技術。中國並進一步向國際組織ISO/IEC技術委員會提案，希望將此推為國際標準，但2005年，受到美國勢力阻撓，最後此提議被否決。

「中國很清楚，標準就等於國力」吳孝三說。台灣同文同種的背景，比起日韓廠商，確實更適合做為其國際標準戰的盟友。

想清楚中國願意跟我建議「隱形高鐵」的目的，將自我擁有的國際市場經驗、技術優勢等籌碼定位清楚。如此，台灣才能在兩岸標準談判過程中，取得最大的利益。■