

貿易



NO.224

2010年2月號

雜誌



經理人講堂 p 30

TRADE MAGAZINE

做別人做不到、不願意、沒想過的事
歐德系統家具董事長陳國都談策略創新

東協加一上路 化危機為轉機
發展關鍵能力，確保獲利能力

兩岸標準制定 業界反應兩樣情
攜手挑戰，領導全世界



2010 全球經濟先探



貿易雜誌

TRADE MAGAZINE

February 2010 No.224

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 經濟「逆轉勝」，虎虎生威！

新聞微囊

News Clips

6 去年12月外銷訂單年增率52.88% 史上最大成長

名家專欄

Column

8 風雲變幻中的危機與契機

封面故事

Cover Story

10 **2010全球經濟先探**

總論篇

承先啟後，否極泰來

12 2010穩健成長的「轉折年」

區域篇

區域不平衡發展是2010最大特點

16 發展中國家成長佳，主要經濟體表現平平！

台灣篇

搭上亞洲復甦的順風車

22 脫離景氣低迷，回復正常水準！

產業篇

失業率和民間消費成觀察重點

26 景氣回春，企業邁入向上曲線！



P.12



P.44



P.56

經理人講堂 Master Speaks

歐德系統家具董事長陳國都談策略創新

30 做別人做不到、不願意、沒想過的事

企業實戰錄 Bench Mark

高科技電腦馬桶座代名詞

34 大老巷 嶄新行銷模式創商機

特別企劃 Special Report

工作者不可或缺的生存技巧

38 從思考開始改變的競爭力—創造力

國際眺望 Global View

發展關鍵技術，確保獲利能力

44 「東協十加一」上路 化危機為轉機

大陸觀察 China Focus

隱形高鐵通車，化被動為主動

48 兩岸標準制定 業界反應兩樣情

產業趨勢 Industry Trend

2010最夯產業之一

52 太陽光電 兆元產業先鋒

創新設計 Design

58 品茗閒情 設計茶品

健康樂活 Health

多喝水、多排尿

60 過年應酬多，尿酸高怎麼辦？

週休慢遊 Travel

62 府城行春 尋找老味道

貿易園地 IEAT Field

半世紀足跡踏遍台灣本島及大小離島

64 澎湖敬軍團 深獲國軍歡迎與好評
傑出台商系列演講

66 決勝中國 掌握精緻化與速度

67 匯率表





2010 全球經濟先探

從聯合國、國際貨幣基金（IMF）及經濟合作暨發展組織（OECD）等國際級機構的預測來看，2010年世界經濟將會是承先啟後，否極泰來，推升全球景氣逐步復甦，走向穩健成長的「轉折年」。

幾乎所有權威機構及專家都預測，2010年世界經濟恢復成長最大特點之一就是各經濟體發展不平衡，且高失業率將是2010年需要解決的最大難題。

走過2008年的金融風暴、2009年的低迷景氣，2010年全球經濟將逐漸復甦，世界經濟將會穩健成長，中長期前景也將日益積極樂觀。

承先啟後，否極泰來

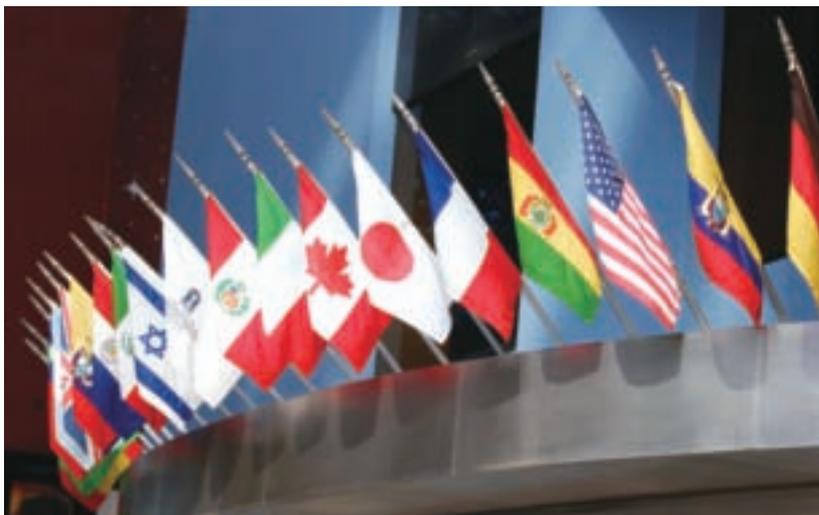
2010 穩健成長的「轉折年」

20國集團（G20）領袖預測，2010年世界經濟將延續2009年的復甦態勢，以2.4%上下的速度緩慢成長；國際貨幣基金（IMF）也表示，2010年世界整體經濟成長率可達3.1%。預期2010年世界經濟將在亞太地區各主要經濟體的帶動下，呈現緩慢成長態勢，各經濟體經濟成長不平衡，也將成為2010年世界經濟的最大特點。

◎ 撰文 / 董珮真 圖片 / 達志影像



■2010年全球各地區及各經濟體都將持續復甦，但恢復的速度與以往歷次危機相比，將顯得不平衡。



今年甫拉開序幕，從各權威國際經濟機構的預測來看，2010年世界經濟將會是承先啟後，否極泰來，推動全球景氣逐步回升，走向穩健成長的「轉折年」。

包括聯合國、國際貨幣基金（IMF）及經濟合作與發展組織（OECD）等國際級機構，先後發表對2010年的世界經濟預測。這些預測報告雖然在數字方面有些許差異，但對2010年經濟走勢的判斷卻大致相似。整體說來，2010年世界經濟將在亞太地區各主要經濟體的帶動下，呈現緩慢恢復成長態勢。而景氣將逐步恢復及經濟成長的不平衡，將成為2010年世界經濟的最大特點。

全球經濟將逐步復甦 各地區發展呈現不平衡態勢

英國《金融時報》每年歲

末照例要為次年的世界大勢把脈並作預測，今年這些專家認為，2010年的世界經濟似乎已否極泰來，逐漸擺脫過去兩年的愁雲慘霧。而根據2009年12月聯合國總部公佈的《2010年世界經濟形勢與展望》報告，如果世界主要經濟體目前的刺激計劃得以持續，2010年世界經濟將延續2009年的復甦態勢，以2.4%上下的速度緩慢上升。

IMF發表的《世界經濟前景》，對2010年世界經濟恢復速度的預測，則比聯合國要高，預測2010年世界整體經濟成長率可達3.1%。IMF同時強調，儘管經濟最困難的局面已得以扭轉，但復甦態勢仍非常脆弱。因此，儘管IMF已暗示1月底的世界經濟前景更新報告，將會反映更為樂觀的預期數字，不過目前談救市計畫的退場機制，則仍言之過早。

2010年全球經濟復甦的主要動力，將來自兩大方面：一是各主要經濟體採取的大規模經濟復甦刺激政策，到目前為止已經發揮了關鍵性作用。二是先前在金融危機階段，各國企業紛紛削減庫存，使得經濟衰退加速，如今，消費逐步恢復，廠商也已開始擴大生產，增加庫存，並引導國際貿易明顯回升。預計到2010年中，各國將先後面臨如何選擇刺激政策的退場機制及退場時機等問題。

2010年全球各地區及各經濟體都將持續復甦，但恢復的速度及態勢與以往歷次危機相比，將顯得相當不平衡。

幾乎所有權威機構及專家都預估，2010年世界經濟恢復成長最大特點之一就是發展不平衡。其中，傳統上總是發揮「復甦火車頭」功能的美、日、歐等主要

全球景氣回溫，企業回補庫存將成2010年經濟成長的重要動能， 預期廠商為使庫存回復至正常水準，必須加速生產。

發達國家，在2010年卻可能表現平平。聯合國報告對發達經濟體2010年的GDP整體增幅預測只有1.3%，而發展中國家的整體經濟增幅預測卻高達5.3%，兩者差距不可謂不小。

高失業率抑制消費力道 原財政刺激措施仍需持續

2010年世界經濟成長的步伐將日趨穩健，但未來的挑戰仍然相當嚴峻。

首先是如何推動以各國政

府刺激經濟計劃為主軸的經濟復甦，轉變為以自由市場本身力量推動的經濟成長。短期來看，全球的消費需求仍將相對疲軟，而這種疲軟背後代表的則是失業率的居高不下。大多數經濟預測機構的基本共識是，高失業率將是各主要經濟體2010年需要解決的最大難題。

其次，各主要經濟體一年多來實施的救市計劃將於何時退場？將會如何退場？將成為2010年年中各界關注的焦點之一。

由於經濟復甦仍面臨消費與失業等方面的困境，政府的救市措施如果提前退場，經濟復甦就可能受到很大影響。然而，如果遲不退場，目前前所未有的寬鬆貨幣政策，則可能導致通脹風險加劇。

還有，由於各主要經濟體在穩定經濟時，均大幅提升財政赤字幅度，所以政府債務之攀升，在2010年將顯得更為突出。從中長期來看，如何在適當時機以適當方式逐步降低政府的負債比例，對各國財經決策單位來說，將會形成重大考驗。

目前全球經濟數據與金融市場的前景已明顯轉佳，不過對復甦前景，IMF第一副總裁李普斯基（John Lipsky）仍抱持謹慎態度。由於高失業率依然抑制消費力道，疲弱的家庭資產負債表，也為消費前景蒙上不確定性，此外，商用不動產等領域的信用損失至今還在攀升。

因此，儘管已開發國家可能面臨溫和的復甦，通貨膨脹率仍處於低檔，但全球主要經濟體在2010年研究限制支出與縮減赤字的中期計畫時，仍有必要持續原有的財政刺激措施。



大多數經濟預測機構的基本共識是，高失業率將是各主要經濟體2010年需要解決的最大難題。

搭上亞洲復甦的順風車

脫離景氣低迷， 回復正常水準！

台灣今年的經濟表現，在各預測機構眼中大體相當樂觀，經濟成長率普遍「從負轉正」。以亞洲開發銀行（ADB）為例，近期大幅調高台灣今年的經濟成長率預測，從原先的預測值2.4%調高至3.5%。國際貨幣基金的預測值更高達3.7%，而國內的經濟機構預測值大多超過4%，介於4.5%至5%之間，顯示經濟將漸入佳境。

◎ 撰文 / 董珮真 圖片 / 達志影像

由於全球經濟情勢明顯改善，台灣企業與消費信心轉趨樂觀，包括美國、歐元區、日本等主要出口區將逐漸脫離衰退，加上中國及東協等國的經濟加速成長，都有助於提升台灣對外貿易之表現。

台灣經濟內外均溫 轉為正成長

去年第四季，台灣經濟已恢復正成長，不僅終結自前年下半年起連續五季的衰退，內、外需市場也逐漸脫離去年上半年的低迷狀況，加上比較基期較低，預估今年景氣可望回復正常水準。

寶華綜合經濟研究院院長梁國源表示，在外貿出口與民間需求支撐之下，台灣2010年經濟將呈現「內外均溫」的成長格

局，經濟成長率預測從去年的負2.47%轉為「正成長」4.57%，大幅增加7.04個百分點。今年第一季至第四季的各季成長率分別為8.03%、6.16%、3.89%及0.95%，均較上次預測值更高，尤其是上半年經濟將呈現大幅擴張的態勢。

梁國源指出，台灣經濟之所以能轉為正成長，不只是受到比較基期較低所致，其實也看到實質面支撐。首先，是國際景氣逐漸復甦，且是由亞洲帶動，因此台灣的出口可以搭上亞洲復甦的順風車。其次，廠商庫存的去化動作已近尾聲，總存貨占產出比持續下滑，並接近長期平均水準，所以廠商即將展開庫存回補階段，這些都有實際數字可以見證。近期國內零售銷售額的成長

動能增強，也顯示消費市場逐漸回溫。

不過，台灣失業率持續位處高檔，導致消費意願低迷，不利於未來的消費成長，景氣衰退也會使受僱員工的實質薪資退回2003年至2004年的水準，所以後續仍須注意高失業率問題。而今年的物價預估將會上揚，消費者物價指數（CPI）上漲率將從負0.83%上揚至今年為正的1.1%。

不過，梁國源也提醒，台灣經濟成長的表現，未來將面臨三大風險：首先，當前國際風險性資產價格的漲幅，已超越前兩次景氣復甦，若此漲勢持續，恐怕會形成新一波的通膨壓力，抑制全球景氣復甦力道。再者，若美歐復甦未如預期，在庫存回補效應減弱下，屆時恐怕將拖累全球

經濟復甦腳步。還有，各國政府採取極度寬鬆的救市政策，雖使市場流動性升高，卻也加深各國政府的退場壓力，若過早採取緊縮措施，將形成經濟復甦風險。

物價恐上揚 失業率持續「破五」

中華經濟研究院近期微幅上修今年經濟成長率0.01個百分點，至4.66%，相較去年的負2.96%，大幅增加7.62%。若再加入兩岸洽簽「經濟合作架構協議」及兩岸「金融監理備忘錄」的利多效果，預估今年台灣經濟成長率可望突破5%。

中華經濟研究院經濟展望中心主任王儷容表示，台灣經濟成長率能往上修，主要是因為消費者信心上升、批發零售及餐飲業營業額創近期新高，加上去年11月進出口也已轉為正成長等因素所致。但台灣今年的經濟成長還須考量兩個風險，首先，若國際經濟復甦趨緩，則台灣經濟成長率將減少0.5%至4.16%，此外，若國際油價呈現戲劇性的攀升走勢，也就是由電子工業聯合會（EIA）預測的每桶80.33美元上揚至146.33美元，台灣經濟成長率將減少0.36%至4.3%。

在消費者物價方面，由於國際原物料看漲，加上去年油價漲幅高達六成，今年油價也持續看升，令人擔心通膨壓力將會重

現。中經院預估今年CPI年增率將從去年的負0.83%上揚至1.07%，雖然物價上揚幅度不大，但從國際情勢來看，仍有通膨隱憂。

今年國內就業市場也不太樂觀，王儷容指出，失業本來就很難調適，預測今年國內平均失業率將持續「破五」為5.8%，只比去年5.91%略降。由於國內景氣才剛復甦，企業主不敢過度樂觀，在徵才用人時還是會持保留態度。

國際熱錢湧入亞洲 國內雙率走勢看升

至於國內的雙率（匯率、利率）走勢，中經院認為，2010年總體經濟面改善，國際熱錢也持續湧入亞洲市場，亞洲各國匯率仍將呈現升值走勢。雖然亞洲各國央行積極阻升匯價，避免強

勢貨幣衝擊出口競爭力並危及就業市場；但景氣穩定復甦，資金回流台灣市場的趨勢明顯，而新台幣與澳幣、韓元、日圓等亞洲主要貨幣相比，升值幅度相對較低，均使得今年新台幣匯率看升。預估每一美元兌新台幣的平均匯價為31.66元，較去年平均匯率33元升值4.07%。

利率方面，目前市場普遍預期美國聯準會升息時點將落在今年下半年，美國與中國升息時間預估將相差達半年，這將改變以往台灣升息落後美國約一、兩季的做法，也就是說，台灣很可能在美國宣布升息時立刻跟進。屆時台灣的景氣復甦及物價上漲情形，將成為央行升息與否的最大考量，其次則考量新台幣匯率的相對價位。

受惠於台灣出口力道逐漸恢



國際景氣逐漸復甦，而且主要由亞洲帶動，台灣出口剛好搭上亞洲復甦的順風車。

去年第四季台灣經濟恢復正成長，內、外需市場逐漸脫離低迷狀況，預估今年景氣可望回復正常水準。

復，加上ECFA簽署之後的吸金效應下，將可提供新台幣匯價的有效支撐，新台幣貶值壓力也隨之減輕。寶華綜合經濟研究院預期2010年新台幣匯率平均值為31.8元，較去年平均匯率預測值33元為高。梁國源分析說，目前美元走勢雖然低迷，但貶幅應該不會過大，未來美元仍是全球最主要的儲備貨幣。近年新台幣匯率與美元指數之間呈高度正相關，但新台幣的波動較小，同時，預期人民幣將呈現緩升，但新台幣的升幅仍會比人民幣明顯。

梁國源也觀察到，金融海嘯後，美國公債標售量增，但認購依舊踴躍，外人持有美債金額持

續增加，加上美國貿易結構失衡逐漸改善，都有助於支撐美元，美元作為全球準備貨幣的地位仍不易動搖。至於利率，儘管市場預期美國有調升利率機會，但市場對美國經濟是否穩健復甦仍有疑慮，Fed何時升息尚待觀察。

經濟成長率可能破六 審慎樂觀轉為樂觀審慎

出口貿易對台灣向來扮演重要角色，隨著國際景氣緩慢回升，國內進出口也逐步回溫，加上去年基期較低等因素，預估台灣實質商品及服務輸出在2010年第1季將有高達20%的成長率，可望帶動台灣實質商品及服務輸出

全年年增率，由去年的負9.55%大幅成長到10.44%，實質商品及服務輸入則由負13.59%躍進至11.74%。2010年台灣實質民間投資年增率可望有7.81%的成長表現，若再考慮存貨循環因素，數字可能還會攀升。

在上一波景氣衰退的時候，各家廠商的存貨量，拉低了整個經濟成長表現，現在景氣回升，當時隱藏的經濟殺手演變成隱形的助力，預期各家廠商為了使庫存量回復至正常水準，廠商必須加速生產。但台灣失業率高達5.96%，位居亞洲4小龍之首，預期高失業率將影響民間消費，復甦不夠穩定，將導致內需消費缺乏穩定成長動能。

中央研究院經濟研究所預估，全球金融市場與國際貿易可望持續加速調整，台灣2010年經濟成長率可達4.73%；若ECFA簽訂順利、國內政治因素穩定與廠商回補庫存等各項有利因素皆能成真，經濟成長率也有可能達到6%。但中研院經濟研究所研究員周雨田提醒，目前ECFA進程未明、國內失業率偏高、W型2次衰退的陰霾仍在，未來一年應可由審慎樂觀轉為樂觀審慎。■



■台灣經濟成長率向上修正，主要是因為消費者信心上升、批發零售及餐飲業營業額創近期新高所致。

高科技電腦馬桶座代名詞

大老巷 嶄新行銷模式創商機

早期賣電腦馬桶座，不是乏人問津，就是被投以異樣的眼光；多年後，大老巷護康科技總經理彭紹與用創意化解了窘境。大老巷從研發、生產、銷售到售後服務，百分之百不假手他人。彭紹與更看好台灣未來的電腦馬桶座市場商機，認真做好市場扎根，預計每年要取得20億元的商機。

◎ 撰文 / 莊致遠 攝影 / 蔡世豪



猜猜看，行銷電腦馬桶座與兒童偶劇之間有什麼關係？很多人恐怕想破頭也理不出頭緒，但大老巷護康科技公司總經理彭紹與就有辦法把兩者連結起來。

為了協助小朋友建立良好的衛教觀念，同時培養他們愛用電腦馬桶的習慣，2009年他特地請鄧志浩老師編導了一齣兒童偶劇「一路國的QQ馬桶王國」，赴全國各小學巡迴公演，造成轟動；更早之前，他曾派出「行動馬桶車」隨同大甲媽祖出巡，為公司產品做宣傳。甚至近期還與高級健檢中心合作，提供試用商品，種種不按牌理出牌的搞怪點子，讓人對他強大的創意行銷能力印象深刻。

改變認知

創造衛浴商品新市場價值

話說回來，彭紹與今天能有



■大老巷將傳統的電腦馬桶座控制面板，改以太陽能無線遙控，掀起業界競玩綠色創意的新風潮，更將電腦馬桶座內的零件精簡與縮小，這些新科技的導入，讓大老巷未來要在市場上勝出的機率大增。

許多稀奇古怪的行銷點子不斷出籠，有時也是環境磨練下逼出來的。您可能無法體會，獨自一人扛著厚重的馬桶在異國他鄉的大街上逛，到底是什麼樣的滋味？彭紹與剛創業的前幾年，就常常在做這樣的糗事！

為了把大老巷最新研發的電腦馬桶座快速推向國際市場，取得訂單，彭紹與創立大老巷後，一路馬不停蹄參加美國KBIS、德國ISH、杜拜Big Five等國際性衛浴用品大展，但初期因公司規模不大，不敢雇用太多員工，因而每當他抵達展覽地城市時，第一件事就是要設法先買到一個馬桶，親自帶去展覽會場做搭配展示，於是整個街上就常可看到他孤伶伶的抱著一個大馬桶在「壓馬路」，即使到現在回想起來，還是覺得很困窘。

而像這樣參展的糗事還不只一樁，歐美民眾儘管對性愛的觀

念相當開放，但多數人對上廁所這檔事還是避諱不談，以致大老巷早期在國外展出電腦馬桶座鮮少有人會入內參觀，造成商品推廣上的困難，整個展期結束，接不到幾張訂單。

儘管在行銷電腦馬桶時，常被別人投以異樣的眼光，但無損於彭紹與對這一行的熱愛，他聲稱自己是「越做越有趣」。他強調：「很多國人對自己的第一張臉都相當寶貝呵護，但對第二張臉（屁屁）卻不了解也不在乎，不懂得正確的清潔與保養之道，這關乎到個人的生活素養是否到位！」

他以台灣中南部民眾常居住的透天厝為例，一樓廁所經常被設計在陰暗的樓梯間裡，但在目前最新的豪宅空間配置上，衛浴已逐漸居於主角的地位，常被豪宅主人設計成為獨立的大空間，甚至成為身份地位的象徵，在陳

設上極盡奢華能事，這就是對衛浴空間認知的改變，進而創造出衛浴商品的新市場價值。

導入科技 全球電腦馬桶座市場勝出

為了迎合包括台灣在內的先進國家，衛浴市場走向高品味與高級化，大老巷研發團隊最近就開發出一款名為「Q-Seat」的新世代護康電腦馬桶座，兼顧美學、舒適、安全與節能等需求，甫上市後即讓人為之驚艷，技驚業界。

而該款電腦馬桶座的特殊之處，還包括採用極簡外觀設計、噴嘴頭擁有紫外線殺菌功能、首創太陽能結合鋰電池的節能充電裝置、利用光纖發光讓夜間使用者更具安全感、洗淨噴水系統機構大幅精簡創造出全世界最小的體積等，等於是把電腦馬桶座業界現階段所擁有的最新科

技功能，通通放到大老巷的新產品上，連日本知名衛浴產品業者TOTO公司人員在國際展覽會場看到時都大吃一驚。

「我們公司養了300餘位研發人員，可說是人才濟濟，但貴公司R&D人員僅有8、9人，為何我們做出的電腦馬桶座功能卻不如貴公司？」彭紹與形容日商TOTO業務主管在展覽會場看到Q-Seat時，當下顯現的驚訝與不可置信表情。

正所謂「知己知彼，才能百戰百勝」，彭紹與仔細分析了市場主要競爭對手產品間的差異。他強調，TOTO雖是全世界衛浴產業的知名品牌，但只針對它自

己生產的馬桶設計專屬的電腦馬桶座，無法融入世界各地的文化進行客製化生產，相當可惜。

反觀大老巷因自己不產製馬桶，而被迫必須設計出能與所有馬桶品牌相容的電腦馬桶座，其困難度相當高；且為求在市場上生存，就得不斷在R&D上下功夫，如今大老巷已成為業界專門生產高科技電腦馬桶座的代名詞。

例如大老巷將傳統的電腦馬桶座控制面板，改以太陽能無線遙控，掀起了業界競玩綠色創意的新風潮；另外，彭紹與不斷將電腦馬桶座內的零件精簡與縮小，如今高度僅有10.9公分，較

日本競爭對手足足縮減了一半。

另外，大老巷自行研發的座墊恆溫系統，於加熱時能較競爭對手節省30%的電能，藉由這些新科技的相繼導入，都讓大老巷未來要在全球電腦馬桶座市場勝出的機率大增。

另類行銷

做好市場扎根與推廣工作

彭紹與在技術研發與商品設計取得領先後，又繼續玩他的另類行銷。

2008年，他找上在中部地區彰化秀傳醫院，表態願意免費提供30個電腦馬桶座裝設在院內附屬的高級健檢中心使用，原因是



彭紹與不僅在技術研發與商品設計上不斷創新，行銷上也不斷有另類手法吸引市場目光。

前往體檢的民眾平均會待上超過4小時的時間，看到電腦馬桶之後一定會好奇的去試用。

結果此一體驗式行銷點子獲得秀傳院方的支持，在使用者親身感受電腦馬桶所帶來的潔淨、舒適與衛生等種種好處後，後續共為大老巷帶進了200個電腦馬桶座的業績量。

彭紹與說，大老巷研發團隊雖努力把電腦馬桶座產品開發上市，也把它鋪貨到傳統的水電材料、建材行通路，但有一次他故意走到一家通路商店面，佯稱是客戶要購買電腦馬桶座，不料，卻發現店老闆對介紹該產品時意興闌珊，且對產品的功能也說得語焉不詳，顯然傳統水電行通路對於該新科技的接受度不是很高，且認為賣個產品還要跟客人介紹個半天，不如只賣馬桶又快又單純。

就因為有這樣的貼身第一線觀察，促成彭紹與決定找尋其他出路突破僵局。

他強調，會選擇醫院的健檢中心做為跨出傳統通路的第一步，是因直覺認為前往做體檢的民眾，其對健康的重視程度相對較高，對衛生保健新知也較願意接受，加上他們的消費能力也較高，與大老巷所要找尋的潛在客戶群相吻合，因而研判醫院健檢中心是電腦馬桶座的絕佳試銷點，結果這一招果然成功。

而彭紹與玩創意行銷的點子還不斷滋生！去年起他透過與鄧志浩老師的「只有偶兒童劇團」合作，以結合杖頭偶、撐竿偶及真人方式，在全國各城市與小學校園巡迴表演「一路（E"LOO）國的QQ馬桶王座」兒童劇，透過故事中輕鬆的情境感染力，讓小朋友自然快樂的體驗到電腦馬桶座的新科技，了解到上廁所是可以既舒服又乾淨，成為健康又好玩的一件事。

依照彭紹與的想法，這些小朋友都是大老巷電腦馬桶座的未來潛在使用者，因而必須從小培養他們對該產品的認識，以利電腦馬桶座未來能在國內市場扎根。他強調，台灣未來的電腦馬桶座市場商機，評估每年可以達到140億元，大老巷如果認真、踏實的做好市場扎根與推廣工作，預計每年要順勢取得20億元的商機並不難。

不假手他人

研發、生產、銷售到服務

很多人可能會對大老巷（B-0-Lane）公司的名稱由來相當好奇，其實那是彭紹與誕生的故鄉所在。位於南投縣名間鄉的大老巷，三面被溪流環抱，翠綠清新淳樸的田野，也孕育出彭紹與從小珍惜自然、尊重人性與崇尚質樸的個性。

而彭紹與在1990年創立大

老巷公司後，從最早為人代工設計、生產筆記型電腦觸控筆，轉而研發、生產與銷售電腦馬桶座，乃至現階段鎖定家庭照護健康領域做為公司營運主軸，顯然對大老巷中長期的發展方向，已全盤了然於胸。他堅信，只要按著計畫一步步走下去，那個讓人驚艷的燦爛花朵，早晚一定會強力綻放開來！

依照彭紹與提出的市場調查數據，電腦馬桶座這個在台灣民眾心目中似懂非懂的商品，在日本市場其實已是耳熟能詳，每年的銷售量已穩定達到350萬個，且創造出來的商機更超過700億元。

台灣市場雖才剛起步，但去年也售出了約4.5萬至5萬個，其中大老巷的市佔率就達到25%，僅次於和成；但讓彭紹與特別感到驕傲的是，大老巷從研發、生產、銷售到售後服務，百分之百不假手他人，是台灣業界的Only One。

雖然大老巷2008年營收僅約8,000萬元，還是一家中小企業，但可不要小看彭紹與的壯志與豪氣。彭紹與強調，美國有2億人口，1億個馬桶，只要有1%的馬桶加裝大老巷的電腦馬桶座，下一個電腦馬桶業的「比爾蓋茲」，很可能就會誕生在他身上！■

發展關鍵技術，確保獲利能力

「東協十加一」上路 化危機為轉機

東南亞國家協會加中國（ASEAN+1）自由貿易區於2010年1月1日上路，該區域90%的貨物將為零關稅，「東協十加一」的起跑會直接衝擊哪些產業？又該如何因應？自由貿易區上路後，會引發哪些現象？

◎ 撰文 / 蔡倬雯 圖片 / 達志影像



時間才剛進入2010年，台商便處於憂喜參半的情況。喜的是兩岸簽署金融MOU終於出現突破性進展，於1月16日正式實施，長年困擾在中國投資的台商金流問題，總算迎刃而解；過往不相往來的兩岸金融業者，也開始互動、合作。

然而，很多台商還來不及高興，就得為壞消息深感憂心。這個壞消息就是「東協加一」正式啟動，台商恐將面臨空前挑戰。到底，什麼是「東協加一」？為何對台商衝擊這麼大？

中國大陸將成東協 最大貿易夥伴

所謂「東協加一」，就是大家所熟知的東協加中國所形成的區域型自由貿易區。今年1月1日起，東協加一成為涵蓋11個國家、19億人口、6兆美元GDP的巨大經濟體，堪稱是全球人口

最多、開發中國家最大的自由貿易區，也是全球第三大自由貿易區，規模僅次於歐洲經濟區、北美自由貿易區。

東協全名為「東南亞國家協會」，是一個旨在加快東南亞地區的經濟增長及社會和人文發展的區域性國際組織。

目前東協共有10個成員，包括汶萊、印尼、馬來西亞、菲律賓、新加坡、泰國、柬埔寨、寮國、緬甸、越南。今年開始，中國也成為東協的一份子。現在中國已超越美國，成為東協第三大伙伴，在「東協加一」成立數年後，將超越日本成為東協最大貿易夥伴。

既然組成自由貿易區，東協成員國之間將互免關稅，而非成員國將物品輸入此區則會增加關稅成本。例如，一付眼鏡成本100元，在新加坡（東協成員）生產後賣到馬來西亞（東協成員）進價也是100元。在台灣（非成員國）生產後賣到馬來西亞（東協成員）進價加稅10%則變成110元。

在東協加一啟動後，按照協定，中國和印尼、泰國、菲律賓、馬來西亞、新加坡、汶萊幾乎所有關稅都將取消，柬埔寨、寮國、越南、緬甸也將逐年調降，最後在2015年歸零。2010年元旦取消關稅的大部分產品，原來進口稅率約5%。元旦之後，

有些農產品和汽機車、重機械零件仍要課稅，但將逐年降低。

零關稅與東協加一 台商最大隱憂

零關稅與東協加一的影響力，正是台商最感憂心的地方。經濟部表示，東協加一啟動後，自貿區所產生的貿易移轉、加乘效應，能大幅促進區域內的資源優質配置與產業結構升級。在此同時，必然深化亞洲經濟一體化。

對台灣最大影響則在於，隨著東協加一實施，東協國家與中國的經貿往來勢必比以往密切，一般預估東協對中國的出口將成長48%，中國對東協的出口將成長55%，嚴重衝擊台灣經濟。

中華經濟研究院估計，「東協加一」後，台灣的生產總額減少台幣780億元，嚴重衝擊台灣產業，將面臨困難，競爭力也會大為減弱。外貿協會秘書長趙永全也認為，東協加一形成後，因90%的貨物將零關稅，對中小企業和傳統產業有極大衝擊。

更令人憂心的是，台商的挑戰不僅僅來自於東協在中國市場絕大多數關稅降為零，台商卻仍需繳納5%至15%的關稅，競爭力馬上大幅下降；還有來自其他國家的競爭，例如台灣最主要的競爭對手南韓，在東協的貨品關稅，也有高達90%的貨品關稅降

為零。

如此一來，對台商而言，不只最大出口市場中國要面對關稅差距的壓力，連東協市場也要面對一向是強烈競爭對手南韓的夾擊。

石化、機械、汽車零組件 產業衝擊大

從統計數據上看，目前自台灣進口金額746.55億美元，自東協進口金額則從2004年的629.54億美元，到2005年大幅增加至750.16億美元，東協加一整合對台灣產品的衝擊在開始降稅起就立即顯現。

東協加一上路對台灣影響最大的產業，以石化、機械、汽車零組件受到的衝擊最大，尤其是石化業。中國出口東協主要產品包括電器、鋼鐵、船隻，東協出口中國主要產品則為石油、塑膠、橡膠等。

根據經濟部分析，東亞區域逐步走向整合，台灣石化、機械、汽車零組件業將面臨衝擊，像石化業，泰國、新加坡石化產品競爭力高，一旦關稅調降為零，將衝擊台商在中國市場的競爭力。

換句話說，台灣有不少出口產業，從今年元旦起，和東協的出口品相比，立即居於競爭上的劣勢。中央大學經濟系教授朱雲鵬分析，例如尼龍和五大泛用塑

台灣必須調整全球佈局的腳步， 為企業爭取公平競爭的國際環境，以維繫競爭力。

膠，對中國出口分別占台灣總出口約4成6；同樣的產品，東協如果報價100元，台灣出口到中國課6.5%的關稅，要賣106.5元。機械業，出口到中國占台灣總出口約1成5，面臨的關稅約15%，東協賣100元的商品，台灣要賣115元。沒人會買貴的，最後當然是由廠商吸收，毛利因此會被大幅侵蝕。

汽車業者也叫苦連天。裕隆汽車總經理陳國榮表示，台灣目前汽車外銷東南亞的關稅都很高，越南關稅更高達91%，裕隆在台灣有很多汽車產能，原則上當然希望汽車在台灣組裝生產，但如果中國銷東協汽車關稅降到零，裕隆基於成本考量只能在中國生產，裕隆希望，台灣應儘快加入東協加一的關稅協定。

發展自我品牌和新興服務 因應變局

不過，台商還是有機會扭轉劣勢。朱雲鵬建議，台灣不能只靠既有分工模式來發展經濟，而應當要求突破，要發展自我品牌，發展關鍵技術，來確保獲利能力，也要發展新興服務業，以

促進就業和國際競爭力。

他並認為，各界不能太寄望於ECFA解決東協加一的威脅，因為就算中國相當體會台灣立場，簽成了較為接近我方理想的協議，這也只是對於東協加一的挑戰有所因應而已；真正的考驗還在後面，也就是台灣的新興產品和服務，未來是否真正有能力和其他國家在中國乃至全球市場上競爭。

事實上，已有業者看到這股危機終將到來，早已找到因應辦法。例如台灣汽車零組件業者東陽公司，10年前就到泰國佈局，到泰國設廠目的正是著眼於東南亞市場，由於在這裡市場也享受零關稅，不怕中國汽車零組件業者的競爭。

馬來西亞台灣商會聯合總會會長杜書垚也認為，在中國產品以零關稅進入馬國後，只有在馬國從事內銷市場的台商，在短時間內會因中國產品較低廉的物價被迫調低產品價格，但同樣的，由於中國原料也一樣以零關稅入關，採用中國原料的台商成本也會相對下跌，因此對台商反而有正面作用。

調整全球佈局 保持競爭力

東協加中國自貿區上路後，對於東協國家也是正、反面影響都有，中國進口的消費品、電子產品、摩托車等，將對東協業者造成威脅，不過，東協國家生產的石油、糖、稻米、棕櫚油、熱帶水果等，就有相當的競爭優勢。

根據WTO最新資料，目前全球已有200多個各種規模和性質的自貿協定，2010年預估將增加到400個。在這樣的形勢裡，世界三大自貿區之一的「東協加一自由貿易區」，對世界經濟格局勢必扮演舉足輕重的角色。

東協加一上路後，接著還有東協加三（中國、日本、韓國）也持續發展。隨著東亞自由貿易區逐漸形成，台灣如何保持出口產業的競爭力，恐將成嚴苛考驗。台灣必須調整全球佈局，例如以ECFA為起點，為台灣企業爭取公平競爭的國際環境。再者，必須對外積極尋求與其他貿易夥伴洽簽FTA，加速台灣參與東亞區域經濟整合，以維繫台灣競爭力。■

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

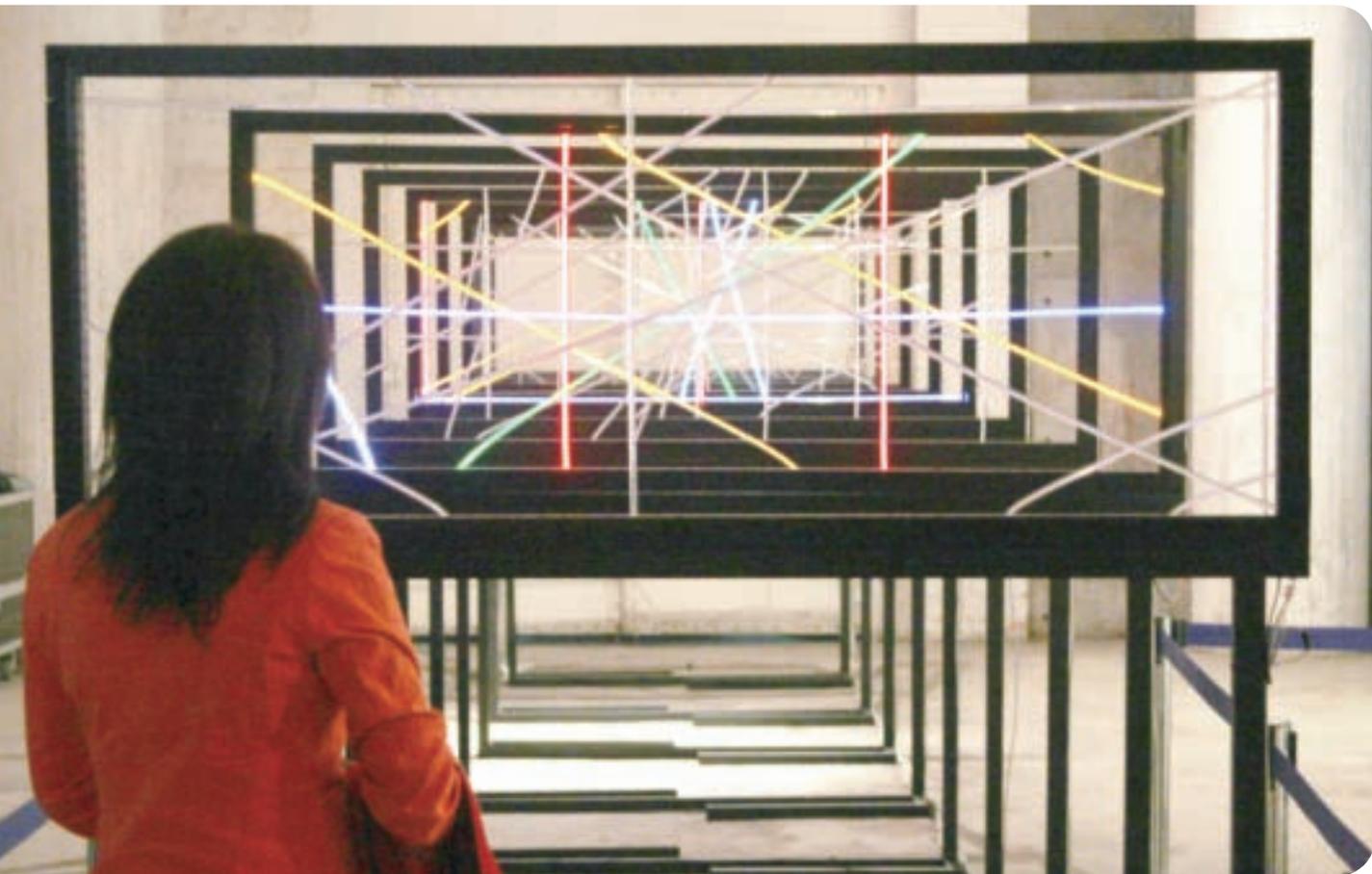
2009年12月22日，一紙協議，替兩岸三地的產業溝通，建立了一座隱形的高速鐵路。當天，這是第四次「江陳會議」，通過了三項協議，其中一項「海

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。■