2010全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查

全球新興市場覓商機

就在全球瀰漫著濃厚悲觀氣氛、台灣貿易尖兵儼然陷入迷航之際，台北市進出口商業同業公會（IEAT）搶先於2009年首度發表《全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查報告》（以下簡稱IEAT調查報告）。時至2010年，現任理事長劉國昭賡續了這份報告的使命感，再度邀請中原大學全球台商研究中心呂鴻德教授主持該計畫，並敦聘許士軍教授擔任研究顧問，加上公會28位各領域專家組成陣容堅強的審查委員會，耗時將近一年完成2010《IEAT調查報告》。

除延引2009《IEAT調查報告》採用之「貿易自由度」、「貿易便捷度」、「貿易難易度」、「貿易風險度」等四度評估模式，今年特別加入「國家競爭力」評估構面，形成「一力四度」的衡量模式，此外，為拓寬企業國際佈局的視野，調查貿易地區由2009年的34個增加以色列、阿曼、卡達、奈及利亞等四個貿易地區，而形成2010《IEAT調查報告》評估的38個貿易地區。

這份報告清楚且深刻的點出貿易商所關心的議題，更在進行調查與評估的過程中，導入業者佈局重要市場及新興市場的經驗，而提出對廠商的八大建議以及對政府的七端建言。耗時一年，頃學界、業界、專家及公會資源與心力所完成的2010《IEAT調查報告》，正是協助貿易廠商落實「立足台灣、行銷國際、佈局全球」的策略指南，也是台灣貿易業保持全球競爭力的重要動力！

重新定位、搶佔先機

全球經貿商機大推移 新興市場創新機

金融海嘯摧毀了全球經貿秩序與遊戲規則，放眼過去全球重要市場已經不支倒地，然而包含中國大陸、印度等在內的新興市場則挾著龐大內需商機，自顧自的邁向經濟起飛之路。台商是否能在全球經濟大洗牌的當下於新興市場搶佔商機？台商如何避免出口市場過度集中的競爭，透過產業整合共創商機？台灣貿易商所關心的問題一一呈現在IEAT調查報告中，透過嚴謹的學術研究方法，為台商找出適合投資佈局的方位與區塊，更期待能引導台商擬定征戰全球市場的策略佈局！

◎ 撰文 / 許慈倩 攝影 / 楊志雄

■在全球競爭日趨激烈下，如何為台灣貿易商提出更明確、有力的建議與指南，是著手進行IEAT調查報告的主因。

2008年第四季，金融海嘯撲天蓋地席捲全球，導致各國股市重挫、失業率飆升、貿易量萎縮、經濟成長率下滑以及企業破產倒閉事件頻傳等困境，這使得一向仰賴國際貿易作為經濟動能的台灣，無可倖免的度過相當艱困的一年。

台灣經貿競爭力逐年流失 重新定位、重擬佈局

這一波金融海嘯令全球經濟重挫，其中受挫最深的則是長期以來台灣最為倚重的歐美等重要市場，因此，台灣在過去一年多來飽受貿易夥伴委靡不振、出口動能奄奄一息之苦。企業生存空間遭受嚴重擠壓，尤其體質較弱的廠商，已經面臨嚴重的生存危機。

金融海嘯對於台灣廠商來說，所暴露出的問題誠如台北市進出口商業同業公會理事長劉國昭所言：「台灣在內需市場不足的不利因素下，造就了一流的代工製造與全球運籌能力，讓台灣創造出舉世驚嘆的經濟奇蹟，然而這波金融海嘯卻十足暴露了台灣長期以來過度倚賴歐美市場的危機，加上缺乏自主品牌，以及特殊的歷史環境，讓台灣在區域經濟整合中缺席，這些因素造成了台灣出口競爭力逐年流失。」

台灣的出口規模已經從1992年的第12名退步到2008年的第18名，甚至被俄羅斯、沙烏地阿拉伯、墨西哥、西班牙等國超越。這些警訊早在金融海嘯逆襲之前就已出現，因此，IEAT名譽理事長許勝雄與現任理事長劉國昭在使命感的驅使下，早已構思綢繆在台灣經貿競爭逐年流失的情境下，如何為台灣貿易商提出更明確、更有力的建議與指南，因此著手透過公正客觀的調查為台灣貿易商找出路。

調查報告深具參考價值 備受業界與政府重視

憑著兩任理事長的遠見，就在全球瀰漫著濃厚悲觀氣氛、台灣貿易尖兵儼然陷入迷航之際，IEAT搶先於2009年首度發表《全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查報告》（以下簡稱IEAT調查報告），當時公會理事長許勝雄就指出，「該報告能夠作為台灣貿易業的衛星定位系統，除精準定位全球貿易市場的風險與機會外，並成為振興產業的一股重要力量。」

由於內容洞察精確、建議務實中肯，因而備受業界肯定外，其中提出對政府的許多建言，也備受相關部會官員的重視；因

此，現任理事長劉國昭賡續了這份報告的使命感，再度邀請中原大學全球台商研究中心呂鴻德教授主持該計畫，並敦聘許士軍教授擔任研究顧問，加上公會28位各領域專家組成陣容堅強的審查委員會，耗時將近一年完成2010《IEAT調查報告》。

除延引2009《IEAT調查報告》採用之「貿易自由度」、「貿易便捷度」、「貿易難易度」、「貿易風險度」等四度評估模式外，考慮到全球重要暨新興市場規模潛力及要素稟賦之差異，在許多專家委員的建議下，特別加入「國家競爭力」評估構面，而形成「一力四度」的衡量模式。

此外，為拓寬企業國際佈局的視野，亦將調查貿易地區由2009年的34個增加以色列、阿曼、卡達、奈及利亞等四個貿易地區，而形成2010《IEAT調查報告》評估的38個貿易地區。

調查樣本也較第一年更具規模：2010《IEAT調查報告》針對台灣貿易業進行結構式問卷調查，必須達到雙30的條件—亦即（1）在同一個貿易地區回收數必須達到30份以上；（2）在台北市進出口商業同業公會21個貿易小組所屬產業別中，每一產業別的回卷數必須達到30份以上，才能列入有效問卷。

經此機制，最終列入評估的貿易地區計有38個，總計有效回卷數為2,112份。台商在全球拚經濟之餘願意貢獻經驗與意見，顯見IEAT過去以來在凝聚業者共識、為會員爭取權益上相當受到會員廠商的肯定，因此，這份完全屬於台商觀點的研究報告，更加顯得難能可貴。

經貿版圖大推移 挖掘下一個金磚市場

劉理事長表示，IEAT進行這份調查報告，就是希望「藉由嚴謹的分析與實地訪查，反映貿易業者在全球佈局所遭遇的問題。集思廣益，一起來研擬因應之道，盼藉此反映台灣貿易業者對於各市場的評價，並剖析各國的貿易環境與風險狀況，做為其他業者進行全球佈局的有利參考，甚至挖掘出下一個『金磚』與『金鑽』市場。」

確實，在連續兩年的研究調查當中，已經可以確定全球經貿商機正產生重大推移：從重要市場向新興市場轉移；從貿易市場向內需市場轉進；從單一市場向區域市場轉念；且由國際貿易向國際企業轉型；由加工貿易向自創品牌轉變；由商品貿易向服務貿易轉換。

計畫主持人呂鴻德教授也指出：海島台灣的淺碟經濟結構，對貿易依存度極高，也因此國際經貿情勢的風吹草動，對台灣都有相當程度的影響。這波金融海嘯對台灣是一個很大的警醒，因為過去台灣廠商擅長整合中國的「三廉優勢」，也就是廉價勞工、廉價土地、廉價原料，將具有競爭力的產品出口到消費力高的歐美市場，但是這種追求低成本及經濟規模的經濟發展模式，也隨著中國三廉優勢逐漸消失而備受考驗。

如今全球已進入後金融海嘯時期，國際經貿版圖推移，全球經貿商機重組，呂鴻德認為2009年底，世界經濟在各國政府積極救市措施中隱現曙光，經濟成長率逐漸回升、各國對外出口貿易成長率亦由負轉正、加息預期亦逐漸上升，他表示：「危機即是轉機，企業如何在變局中掌握未來機會佔有率，積極對新興市場的崛起，進行先佔卡位的佈局，將決定下一輪企業是否能夠掌握市場主導權的關鍵。」

呂鴻德更進一步強調，2010《IEAT調查報告》的重心就是在探析台灣貿易商未來最具有新興市場佈局潛力的商機，所以除了透過「一力四度」五大構面運算出各調查國家的「綜合貿易競爭力」，再據以轉換為「極力推薦」、「值得推薦」、「勉予推薦」及「暫不推薦」四個推薦等

級。同時還特別嚴選台灣十大重點拓銷市場（Opportunity 10），並特別針對台灣十大出口產品全球佈局展望、十大服務貿易全球佈局現況以及十大貿易夥伴在台灣貿易供應鏈中所扮演的角色與地位等，進行詳細且深入的探究。藉由科學的方法、學術的研究與分析，做為台商佈局全球的參考。

新興市場
下一波經貿拓展必爭之地

根據2010IEAT調查報告，業者極力推薦地區首度出現以色列與卡達這兩個新興國家，而貿易拓銷方向也從重要市場轉向新興市場，除了進行貿易，佈局內需市場商機更為重要。許多跨國企業已經積極佈局，例如Starbucks與Wal-mart先後搶占中國大陸市場，聯強國際與鴻海集團進入印度佈局，日本的Toshiba與Sony更看好非洲潛力積極拓展。而近年來引起全球矚目的13億人口伊斯蘭教市場，代表Halal清真認證隱藏著龐大的食品商機……。全球經濟板塊正移動中，新興市場逐漸崛起，台灣貿易商更應積極卡位新興市場，以先佔卡位策略，取得首動利益優勢（first-mover advantage）。

這份報告除了以排名及歸納的敘述方式，清楚且深刻的點出貿易商所關心的議題，更在進行調查與評估的過程中，導入業者佈局重要市場及新興市場的經驗，而提出對廠商的八大建議以及對政府的七端建言。用心之深，就是期望台商面臨全球逆局、變局、轉局之際，能夠秉持格局、佈局、步局的思維，積極掌握全球新興市場崛起的新契機，開創更寬廣的經營疆界。

後金融海嘯時期，台灣貿易商如何重新選擇最適宜之貿易地區、進行貿易產品升級、經營模式轉型以及企業策略重新定位已是刻不容緩的議題。

耗時一年，頃學界業界專家及公會資源與心力所完成的2010《IEAT調查報告》，正是協助貿易廠商落實「立足台灣、行銷國際、佈局全球」的策略指南，成為領航台灣貿易業保持全球競爭力的重要動力！■

理事長劉國昭表示，IEAT進行這份調查報告，
就是希望藉由嚴謹的分析與實地訪查，反映貿易業者所遭遇的問題，
集思廣益，研擬因應之道，做為業者進行全球佈局的有利參考。