

國民所得向3萬3,000元人民幣叩關

搶搭十二五規劃商機

「十二五規劃」是中國最重要的經濟政策實施綱領，以2011年至2015年為實施期，其目的就是要讓中國在未來5年從外需走向內需、高碳走向低碳、「國富民貧」走向「國富民富」。中國「十二五」啟動新一波計畫經濟行動，台商也啟動新一波商機搶占大計，為期5年計劃告一段落，台商在中國的據點能出現「遍地開花」的榮景。

◎ 撰文／鄭芬芬、林蔚文 圖片提供／達志影像

「十二五規劃」這5個字近期頻頻在報端出現，雖然提起「十二五規劃」這5個字很多人都耳熟能詳，但細究內容，多數人還是如墜五里雲中，就好像ECFA之於台灣的關係一樣，說的人多，但是真正了解的人有限，

原因在於「十二五規劃」內容十分龐雜，且牽涉範圍十分廣大。

龐大商機已誘發台灣關注

簡單來說，「十二五規劃」指的是「國民經濟和社會發展第12個5年規劃綱要」，是中國最

重要的經濟政策實施綱領，以2011年至2015年為實施期，決策層次高、涵蓋範圍廣，具有全國性指導意義。

雖然「十二五」的實施時間由2011年起算，但布署時間卻十分長久。根據資料顯示，事實



■「十二五規劃」就是要讓中國經濟社會在未來5年從外需走向內需、高碳走向低碳、「國富民貧」走向「國富民富」等3個全新的方向轉型。

遠通國際經營顧問股份有限公司 蕭新永顧問

蕭新永認為，在中國政府的「十二五規畫」執行下，台商除了抓住政策商機外，更應該思考永續經營的企業發展方向，包括產業轉型及最重要的管理轉型。

蕭新永指出，中國政府在「十二五規畫」的執行下，法律將規範化，制度將愈來愈完善。其中兩項「健全覆蓋城鄉居民的社會保險體系」及「合理調整收入分配關係」，更是關係著勞動條件。明年7月1日實施的5大保險，將牽涉到員工權益關係；而合理調整收入分配執行，也代表著基本工資將逐年調高，這意味著企業人事成本將跟著提高。

因此，台商必須改變以往的隨性做法，想要降低成本，企業要提高管理效率，降低用人數量，就必須做管理轉型的規畫。蕭新永認為，企業管理升級可以在硬體及軟體上著手，除了提高員工工作效率、降低用人數量外，硬體上的企業自動化，也是台商可以思考的方向。

掌握這一波「十二五規畫」商機，台商除了產業轉型，將經營重點由外銷轉內銷外，蕭新永說，最重要的是管理轉型，更不能忽略管理、企畫人才的培育，才是企業永續經營之道。

三泰管理股份有限公司 林永法顧問

林永法表示，「十二五規畫」對台商的影響主要在3方面：7大戰略性新興產業的政策商機、內需商機掌握的分配面商機及稅改改革的影響。

林永法認為，包括在新能源、節能環保、電動汽車、生物育種、高端裝備製造、新材料及新一代信息技術等7大新興產業中，中國政策可能會有政策上的租稅優惠，台商應該積極取得這些推動新興產業的政策及租稅優惠。

中國政府有計畫的社會保障及收入分配計畫中，將使民生改善，工人、居民的收入增加，消費能力增加，內需市場勢必擴大，台商應該掌握中國內需市場的龐大商機。

此外，「十二五規畫」中，合理化個人所得稅這項政策，將使得外籍幹部的稅務結構，尤其是台籍幹部，在中國的個人所得稅課稅事項中，能夠降低，產生合理化的改變。



上，早在2008年中共當局就已著手部署，並指定政治局常委、常務副總理李克強全權負責，為全盤掌控市場現況，行前還特別實施了第二次全國經濟大普查，普查對象包括全國800多個行業、800多萬個企業單位、3,000多萬個體戶，此調查預定在今年底完成，似乎有意要在做「十二五規畫」前，徹底把中國全國的經濟底子摸清楚，也透露出中共對於「十二五規畫」的看重。

此外，為了慎重擘畫未來的

5年，中共特別選在今年10月15日召開中全會，在會中，中共初步為「十二五規畫」定調，就是要讓中國經濟社會在未來5年從外需走向內需、高碳走向低碳、「國富民貧」走向「國富民富」等3個全新的方向轉型。

雖然早在「十二五規畫」之前，中共早就推過「十五規畫」及「十一五規畫」，但是對於中共每5年即擬定一次的5年規畫，台灣從未像這次面對「十二五規畫」那麼關注過，原因除來自於

商機龐大之外，更重要的是，市場推估，在台灣和中國之間多了條ECFA的臍帶相連之後，愈來愈緊密的兩岸關係，將有助於台商在此次「十二五規畫」中，分到比較大的一塊大餅。

投資與內需商機規模龐大

到底十二五的市場大餅有多大？市場眾說紛云，不過由過去幾個5年計畫的施行成效，似乎也可以推測這塊餅確實不小。

根據資料顯示，在「十五」

期間（2001年至2005年），中國GDP年平均成長率為9.76%，平均國民所得為1萬4,053元人民幣；「十一五」（2006年至2010年）期間，GDP年平均成長率竄高到11.3%，平均國民所得更達人民幣2萬2,698元。換言之，在此5年間，GDP的年成長率超出1.5個百分點，平均國民所得的成長率更高達61.51%。

雖然即將到來的「十二五」（2011年至2015年），中國雖浮現出口成長力道走弱的危機，但市場預料GDP成長率仍可望維持在7%至8%之間，平均國民所得則有機會向3萬3,000元人民

幣叩關。

市場人士分析表示，「十二五規劃」所衍生的投資及內需商機規模龐大，光是在發展太陽能、智慧電錶、綠建築等能源產業，中國便準備花10年、投入5兆人民幣，而以過去實施「十一五規劃」時，拉動中國民間消費商機便高達新台幣約50兆元來看，中國推動「十二五規劃」所帶動的商機及消費大餅，將十分驚人。

鎖定七大戰略性新興產業

雖然距離明年3月「十二五規劃」正式付諸實施還有一段時間，但中國已初步定調出

「十二五」的7大戰略性新興產業，包括新能源、節能環保、電動汽車、生物育種、高端裝備製造、新材料及新一代信息技術等，其實這7大戰略性新興產業與台灣當局提出的6大關鍵新興產業綠色能源、生物科技、精緻農業、醫療照護、觀光旅遊，以及文化創意等，有若干同質性。

甚至有中國經濟學者提出，建議將兩岸經濟發展與合作，特別是ECFA納「十二五規劃」中，而台灣的6大關鍵新興產業發展計劃，也應該展開兩岸大合作，寫入「十二五規劃」，且直接點明若台灣與中國能進行兩岸產業的分工合作，或相互投資，則可



■「十二五」的七大戰略性新興產業，包括新能源、節能環保等，與台灣當局提出的6大關鍵新興產業有若干同質性。

望提高台灣的實質經濟效益。

儘管中國開出不少支票，但是國內法人還是認為，台灣廠商要爭取十二五商機似乎沒有那麼直接，主要受惠者還是以中國當地的業者為主，現階段看來，對台商而言，十二五還是題材成分較高。

雖然專家對於「十二五規劃」的大餅，看法仍屬保守，認為國人分食的機會雖有，但量卻不大。不過，話雖如此，但只要有機會，誰也不想讓這塊市場大餅從嘴邊溜走，也正因為如此，趕在「十二五規劃」正式出爐前，已有不少台商磨刀霍霍，希望可以搶得先機。

電子龍頭大廠爭作領頭羊

為爭搶「十二五」商機，掌握第一手訊息，台灣電子產業龍頭大廠也爭作領頭羊，在10月下旬參加在福州舉行的「第七屆兩岸信息產業技術標準論壇」。

與會的華聚基金會強調，這次達成合作的內容包括：首度制定兩岸3D顯示器及電子紙顯示器標準、兩岸共同成立太陽能等綠色能源工作小組（初期以矽晶為主）並制定具體工作目標、中移動的TD與全球3G主流技術WCDMA進行混合組網、在海西特區布建無線城市、聯網電視融入數位匯流、研議降低LED成本，以及探討兩岸物聯網共同化標準



■過去實施「十一五規劃」時，拉動中國民間消費商機便高達新台幣約50億元來看，中國推動「十二五規劃」所帶動的商機，將十分驚人。

策略等。

金仁寶集團董事長許勝雄也表示，只要能掌握中國內需消費市場，就是台商的最大商機所在。許勝雄指出，對於電子產業來說，目前在中國拓展商機的最大利基一是鄉村都市化，二是國美、蘇寧等大陸大型3C賣場積極進入各大城市、鄉村布建零售通路。台灣廠商只要能夠把握這次機會，在中國建立品牌知名度，不論是提升市場占有率或搶占代工商機，前景均無限。事實上，除了參訪，許多相中「十二五」商機的廠商，早就採行鴨子划水策略，積極布局了。

加快腳步投入環保議題

相中中國「十二五規劃」，

預估將投入超過5,000億元人民幣用於環保、節能減碳議題，崑鼎投控、偉盟、國統近期都加快布局腳步。崑鼎於年底將和當地央企合作，最快年底可合組公司，針對中國廢棄物處理、水處理、節能等業務合作，搶食環保大餅。

另外，今年上半年才剛在廈門設立環保材料PLA廠的偉盟，日前也傳出董事會決定加碼廈門廠，增資570萬美元（約新台幣1.85億元）擴充生產線，並鎖定上海及北京市場行銷，偉盟表示，目前廈門廠訂單滿檔，第4季就可開始出貨，每月的出貨金額超過1億元。

至於原本就在哈爾濱、大蘇州地區開拓下水道工程事業的國

統，主要是透過子公司新疆國統統籌中國的營運。去年，新疆國統在哈爾濱、北京與廣東深圳等地的公共供水系統工程標案，都大有斬獲，共計賺進5,100萬元人民幣，新疆國統也因中國公共供水系統工程加速發包趕工，今年的業績大好。法人因此預估，新疆國統今年可望賺進1個資本額，達1億元人民幣，可望貢獻國統今年獲利8,800萬元新台幣，明年若十二五商機發酵，前景更是可期。

另以興勤電子為例，為了搶占十二五商機，興勤積極地將網通產品打進華為供應鏈，汽車電子部分，也搶下比亞迪等中國本土車廠訂單，加上新開發的防雷產品，主要應用於智慧型大樓，尤其是通訊基地台、機房更被中國列為強制安裝，中國市場的業績占比正持續攀升。

台商據點可望出現榮景

同樣相準中國內需商機的鴻海，也宣誓要搶進中國3C通路，啟動「萬馬奔騰」計劃，今年一開年便傳出與歐洲3C零售業龍頭麥德龍集團（METRO Group）合資進軍中國市場，分別由鴻海持股25%、麥德龍75%的股份，將以消費性電子銷售為主，合作目標設定為進軍中國開設數百家Media Market搶攻中國市場。

鴻海除了旗下3C賣場賽博數



■中國「十二五」啟動新一波計劃經濟行動，台商也在暗地裡啟動新一波的十二五商機搶占大計。

碼位在1、2級的城市據點外，將開放採「加盟店模式」將分店快速帶進3、4級城市，為了搶占中國網路購物商機；鴻海旗下的富士康也成立了網路購物通路「飛虎樂購」，由此不難窺知鴻海集團董事長郭台銘在今年股東會時宣布，鴻海集團將由世界工廠轉型成為世界市場的決心。

不單是郭台銘看出中國內需商機，國巨董事長陳泰銘在今年第3季法說會時也直接宣布，國巨將由製造業轉型成服務業，陳泰銘強調，他所謂轉服務業，指的是心態的轉變，因應這個改變，國巨也做了很多改變，包括重新分拆事業部，網頁設計也以

客戶觀點出發去做全新設計。此外，客戶EDI（電子數據交換）無法連線，國巨也會主動派人協助，未來則期望可以做到客戶只要鍵入密碼，就可以在線上查詢到訂單處理的狀況，轉型後的國巨將會更積極開發中國的內需產業、深耕中國華北及西南區域。

中國「十二五」啟動新一波計劃經濟行動，台商也在暗地裡啟動新一波的十二五商機搶占大計，從各行各業均積極布局中國內需市場，台商經營據點從東南沿海到一路向內地拓展，不排除5年計畫告一段落，台商在中國的據點也可望出現「遍地開花」的榮景。■