urvey on Global Trade Environme

2011全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查報告

後ECF

TAIWAN

A經貿躍商機

兩岸簽訂ECFA後，對台商日後在國際市場上的角色與布局，有著深遠的影響。台北市進出口商業同業公會最新發布的《2011全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查》明確定調為「後ECFA經貿躍商機」，對台商在經貿版圖的拓展上，有詳實的呈現。

這份報告除延續去年「一力四度」的衡量方式，並將調查對象由去年的38個新增伊朗、孟加拉、巴林及台灣共42個貿易地區。耗時一年、傾注全力，且動用大量資源所完成的研究報告，將能提供貿易業者最中肯的建議與方向，同時協助貿易廠商掌握「立足台灣、布局全球」的黃金十年契機。

後ECFA時代來臨

用策略 打造世界級競爭力

兩岸簽訂ECFA後，相對刺激了台灣經濟轉型與產業升級，台商除了借助中國大陸的市場為全球布局的跳板外，也須善用自身優勢，運用與各國供應商、客戶及經營團隊三方面的策略聯盟，建立長期穩定與互利的夥伴關係，以提升在價值鏈中的貢獻。

◎ 撰文／許慈倩　圖片提供／路透社、達志影像

自從金融海嘯爆發以來，世界各國紛紛以財政激勵政策及貨幣刺激經濟方案來振興經濟，因而全球經濟得以在2010年快速復甦。而今年在多數國家財政激勵政策逐漸減少及企業投資復甦力道減緩的雙重影響下，預計今年全球經濟成長的力道將減弱。值得注意的是，全球經濟復甦可說是呈現一種不均衡的狀態。誠如國際貨幣基金（IMF）所指出：已開發國家受到失業率偏高的影響，經濟成長放緩程度較明顯；而新興經濟體則拜內需強勁之賜，經濟成長將優於已開發國家。

掌握經貿趨勢 尋找全球拓銷新契機

全球經濟復甦存在許多不確定因素下，各國為積極恢復其經濟成長力度，紛紛改變、甚至創造新的貿易趨勢——區域貿易、低碳貿易、宗教貿易及生技貿易等新貿易型態應運而生，並成為支持全球經濟持續復甦與成長的動力。台灣向來是相當依賴國際貿易的小型開放經濟體，在面對全球新貿易趨勢的形成，唯有積極因應與作為，才能在後金融海嘯時期的世界經貿舞台占有一席之地。

而對於台商來說，兩岸ECFA的簽訂，對於今後在國際市場上的角色與產業布局，將有更深遠的影響。因此，台北市進出口商業同業公會最新發布的《2011全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查》（簡稱《IEAT調查報告》）即明確定調為「後ECFA經貿躍商機」，其中對於台商在全球經貿版圖中如何開疆闢土、風險與機會又在哪裡？有詳實的呈現。這份調查報告是從業者的角度出發，來看全球經貿情勢、並檢視台灣整體貿易環境與風險的強項與弱項。

因此，今年的調查報告中首度將台灣列入評比分析，並提出後ECFA台灣發展新趨勢、貿易布局模式、及新興貿易業等的探討，做為台灣貿易業布局全球，尋找競爭優勢的參考。

牽一髮動全身的全球化時代，中東、北非政變、日本311大地震，對全球經濟市場都有深遠的影響，尤其是對貿易業者來說，更應掌握經貿發展的態勢。

在日本震災發生時，本調查報告已經完成，許多人擔心是否影響到調查的準確性與適用性。對此，台北市進出口商業同業公會理事長劉國昭表示，從北非蔓延到中東的茉莉花革命，其中沙烏地阿拉伯、阿聯大公國、卡達三國並未捲入，多數業者仍看好其商機市場，調查報告中並且提醒目前中東局勢動盪，建議貿易業者密切關注中東局勢變化，加強與埃及及周遭地區客戶的溝通，加大應收帳款的催收力度，以降低風險；至於日本福島地震已經演變成複合性災難，對於全球產業供應鏈確實造成一定程度的影響，尤其日本是台灣各項重要零組件供應國，震災的影響確實應持續追蹤與觀察。

劉國昭理事長強調，日本強震後，廠商應做好供應鏈管理，以應付當前斷鏈危機。

研究團隊在本調查報告付梓成書前，特別緊急加入全球重要研究機構對日本經濟發展的預測，提供各界參考。劉理事長並強調，311之後，廠商也自發性的作好供應鏈管理，確保上游原料不受污染，若有疑慮則會轉由其他國家或地區進口。預期本事件短期可能讓台灣供應鏈的結構有所改變，但若後續日本政府與廠商因應得宜，影響未繼續擴散，很快就會恢復。

本報告沿引去年的「一力四度」（即國家競爭力、貿易自由度、貿易便捷度、貿易難易度、貿易風險度）評估模式，將調查對象由去年的38個新增伊朗、孟加拉、巴林及台灣，共計42個貿易地區。該報告以公會6,668家會員廠商為主要問卷調查對象，再輔以其他進出口商業同業公會、及國內EMBA學員的企業，藉以取得更廣泛客觀的樣本。

以今年問卷回收數與去年相較，發現今年問卷仍以亞洲地區為主，且數量有上升趨勢，歐洲與美洲則減少。在有效回收問卷中，以貿易產品別排序，前三名分別為資訊產品、機械工具、電工器材。而在調查報告中，樣本結構的企業經營基本特性，以中小企業為主，如資本額在1,001萬至5,000萬元者為最大宗、員工人數以21到50人占多數。

走出金融陰霾 碳權交易逐漸獲重視

《IEAT調查報告》指出，全球經濟在2009年下半年逐漸走出金融海嘯的陰霾，2010年全球經濟已邁向復甦，其中新興市場成長力道明顯高於已開發國家。尤其美國經濟復甦緩慢，迫使美國政府不斷透過寬鬆貨幣政策來促進景氣復甦，此舉引起英國央行與歐洲央行起而效尤，而日本政府為保護本國企業，也出手干預外匯市場並採取寬鬆貨幣政策等措施。貨幣戰爭一觸即發，新興經濟體在升值壓力下，也採取政策干預等，保護主義抬頭下，全球經濟環境陷入貨幣戰爭與貿易戰爭的惡性循環中。

另外，近年來，碳權交易議題已普遍受到重視，根據世界銀行統計：全球碳交易市場價值從2005年的108億美元發展到2008年的1,260億美元，預計到2012年可達1,900億美元；彭博新能源財經也指出全球碳交易加權平均價格由每噸二氧化碳11.6歐元上升至13.6歐元，碳權交易發展速度驚人，凸顯其普受世界各國重視，也將驅使低碳貿易成為推動全球經濟成長的新動力。

此外，全球對於綠色能源的開發與投資正快速增加，也是值得關注的重點，例如英國規畫投入1,000億美元於風力計畫，美

全球能源供給吃緊，綠色能源的開發與投資正快速增加，油電混合車是目前各國正積極發展的綠能產業之一。

配合中國「十二五規畫」的開展，兩岸若能彼此合作、優勢互補，必能形成完整的產業體系，聚焦發展，創造雙贏。

國也規畫未來10年要投入1,500億美元於油電混合車、綠色能源、第二代生質燃料科技等活動等。根據統計，全球至少有48個國家已制訂關於促進綠色能源發展的政策與措施。

在世界各國大力增加綠色能源投資及頒布相關政策下，全球綠能產業得以快速發展並創造大幅就業機會，其中亦潛藏無限商機，因此，如何掌握綠能關鍵技術並誘導廠商投入綠色研發，是各國政府努力的目標。

而在貿易攻防下，技術性規範所形成的綠色貿易壁壘也成為各國對他國產品限制與禁止進口的新貿易障礙，尤其已開發國家對於綠色技術標準、綠色環境標誌、綠色包裝制度、綠色衛生檢疫制度、綠色補貼等要求與限制，日益成為發展中國家出口難以跨越的屏障。台灣貿易業者須響應綠色貿易國際趨勢，藉以降低貿易環境變動、政策不定所衍生的營運風險，以提升企業全球經貿競爭力。

中國十二五規畫 透露兩岸龐大商機

在台灣正式邁入後ECFA的今年，中國大陸也開始執行「十二五規畫」，該調查強調，台商宜掌握規畫過程中的結構調整和重點產業發展機會，如其中所提出的七大戰略性新興產業，包括新能源、節能環保、新材料、生物、新能源汽車、新一代信息技術及高端裝備製造等。這和行政院規畫的「六大新興產業」（如綠色能源、生物科技、醫療照護）與「四大新興智慧型產業」（如雲端運算、智慧電動車等）有許多共通性，可見兩岸對新興產業的發展方向、政策和趨勢相近。而台灣擁有較強的技術、創新、研發能力，且產業基礎較強、產業鏈趨向完整，服務業發展更為純熟；而中國大陸則擁有廣大消費潛力、內需市場的優勢，兩岸若能彼此合作、優勢互補形成完整的產業體系，共同聚焦發展，必能創造雙贏。

早期台資企業多以製造業布局，忽略中國大陸內需消費能力的提升殊為可惜，因為台灣服務業發展相當完善，因此，在後ECFA時代可致力於服務貿易的出口，包括金融、文化與旅遊皆可透過中國大陸內需市場與世界的產業鏈緊密結合；另外，台灣也可借助中國大陸市場平台為踏板，包括台灣的銀行、證券期貨與保險可赴中國大陸投資，進而布局全球；再者由於兩岸關係轉向合作，與亞洲國家經濟競爭正常化，台灣應掌握比世界更了解中國大陸，又比中國大陸更了解全世界的獨特優勢，制訂相關金融、物流配套措施，以吸引國際企業到台灣投資。

在新的時勢下，也造就新興貿易業的崛起，尤其與ECFA早收清單有關的產業，如精緻農業、工具機、醫療照護、文化創意產業、金融業、技術與資訊研發業、電子商務及流通運輸業等。

後ECFA時代 台灣貿易發展新局

ECFA簽訂的目的是為了降低關稅、刺激出口、吸引外資，進而使台灣經濟轉型與產業升級，加強經濟成長，發展國際品牌，促進兩岸緊密合作。因此，兩岸簽署ECFA對台灣的意義極為重大，除了讓台灣商品和台灣企業走出去，也讓跨國企業走進來。至於商品部分，台商可以在發展完善的服務業基礎下，以中國大陸為平台，致力服務貿易的

中小企業面對後ECFA時代，應有更靈活的生存之道，善用優勢，與客戶、供應商、經營團隊建立長期穩定的夥伴關係。

出口。東承美洲圈、南接東協、西進油元區、北探俄羅斯，從過去高科技產品導向行銷歐美等已開發國家市場，轉為著眼於傳統產業商品而拓銷開發中國家市場，以搶進區域市場商機；企業方面，台灣可以中國大陸市場為踏板，進行全球投資布局策略，例如台灣的銀行、證券期貨與保險可赴中國大陸投資，同時亦可著眼於中國大陸與東協國家簽訂雙邊貿易協定，以中國大陸為首站，打開東協市場，站穩亞太的定位。

台商應掌握中國「十二五規畫」過程中的重點產業發展機會，順勢找出新商機。

以策略聯盟方式進入中國廣大內需市場

在整體經濟國力的思維下，不只希望台灣商品與企業能遍及全球，台灣還必須能吸引外資前來投資。讓外資企業把台灣作為進入亞太的前哨站。為加速布局大中華市場，《IEAT調查報告》認為，未來貿易商除可透過直接設點，進入大陸市場外，也可藉由「策略聯盟」方式進入地方通路，以降低風險承擔。

總之，以中、小企業經營型態為主的貿易業者，面對ECFA應有更靈活的生存之道，善用自身優勢，運用與各國供應商、客戶及經營團隊三方面之策略聯盟，建立長期穩定與互利的夥伴關係，提升在價值鏈中的貢獻。

檢視世界貿易局勢的變化與兩岸經貿合作新關係已出現轉移。因此建議台商在轉型與升級的策略中，掌握後ECFA時代發展新趨勢，轉向高附加價值產品及服務升級與轉型、朝向中國廣大內需市場、打造台灣自創品牌新模式、加速兩岸產品採購與布局、策略聯盟合作新態勢、產業供應鏈根留臺灣、大幅增加跨界經營人才需求、轉銷東協開創新市場。

在國際貿易競爭如火如荼、貿易保護主義蠢蠢欲動的當下，貿易業者應深刻體認，提升自身與產品國際競爭力，才是在國際舞台嶄露頭角的不二法門，因此，除了寄望政府營造更好的經營環境，業者也需同時不斷的創新、轉型、提高產品的附加價值。無論如何，2011年，台灣已正式進入後ECFA時代，兩岸互動交流正邁入未來黃金十年的大發展時期，如何「立足台灣、放眼中國」是台商勢必要掌握的契機。■