



延續ECFA兩岸發展優勢

淬煉實力 迎接黃金十年

自2008年金融風暴、2011年歐債危機衝擊，以及南半球經濟崛起，全球貿易重心逐漸從已開發之歐、美、日市場轉移至新興市場。近年來，再加上國際間各項貿易協定的簽訂生效，也加速促成區域經濟整合。為協助廠商穩健布局新興市場，台北市進出口商業同業公會連續第四年發布《全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查》，提供更詳實且全面的調查資料及經貿趨勢觀察，已成為廠商拓銷全球的最重要指南。

◎撰文／許慈倩 圖片提供／達志影像

全球經濟存在諸多向下沉淪的風險，如歐債危機、美國經濟下滑、中國大陸成長面臨極限、中東局勢不安等。重要市場意興闌珊，新興市場風起雲湧，在這個不平衡復甦的年代，台北市進出口商業同業公會投注大量心力，透過「全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查」，4年來持續刻劃出我國重要貿易對象的詳實經貿資訊，期望讓業者減少嘗試錯誤的成本，該調查並已成為政府施政策略中不可或缺的參考資訊。

《IEAT調查報告》4大策略目標

台北市進出口商業同業公會會員經商範圍幾乎

遍布全球，公會理事長劉國昭表示，為了提供會員最完整的資訊，公會認為有必要挺身而出，集合眾人智慧與經驗，尋找出台商的經貿方向、並傳承台灣的經貿實力。

綜觀全球經貿舞台上的明星，18、19世紀是英國稱霸的時代，20世紀換美國登場，而21世紀將由誰引領風騷？在目前渾沌不明的局勢中，大家都在期待主導全球經貿的編劇，讓經貿舞台上的鎂光燈早日聚焦。與此同時，台灣須更積極找到出路，因此2012年的《全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查》（以下簡稱《IEAT調查報告》）具有4大策略目標：（1）成為貿易業者尋找成長動力之「定錨心法」；

- (2) 成為貿易業者轉向新興貿易之「孫子兵法」；
- (3) 成為貿易業者布局全球策略之「模式2.0」；
- (4) 成為貿易業者樹立持續發展之「黃金十年」。

台灣排名持續挺進 大勝中國大陸與韓國

《IEAT調查報告》於2009年首度面世，迄今已進入第4個年頭，4年來不只經濟部國際貿易局等相關政府機構給予協助與指導、由產官學研各界領袖專家組成的審查委員，更是傾全力投入、而會員廠商所給予的務實意見，更讓本調查報告內容越趨完整、格局越來越宏觀、內容越貼近業者需求。例如調查範圍從初始的34個國家或地區逐步擴大到今年的46個；評估構面由原本的「四度」於2011年開始增加「一力」（即國家競爭力）成為「一力四度」評估模式；而台灣也從2011年起列入評比。

本調查報告一如往昔，評選出「綜合貿易競爭力」評估最佳及倒數的十國，供貿易商參考，至於「黃金十年貿易趨勢與商機」等議題也有深入探討，在期待《IEAT調查報告》之影響力能夠與OECD、高盛、經濟學人等權威機構等量齊觀的企圖心下，今年更首度提出「成長新興九國」（Growth & Emerging 9；GE9）新觀點，並對九國的貿易環境與風險加以詳實評析。

值得一提的是，在全球46個主要貿易地區的研究排名，台灣在貿易自由度第八、便捷度第八、難易度第九、風險度第六名，總排名由去年的第九進步到今年第八，遠勝排名22的中國大陸和第23的韓國。

「黃金十年」以價值提升為要務

馬英九總統曾指出，兩岸和平是台灣繁榮發展的必要條件。和平可以創造許多紅利，包括拓展台灣的國際生存空間。台灣要成就黃金十年，對外的先決條件便是寄望於ECFA引發蝴蝶效應，讓台灣與其他重要經貿夥伴順利展開合作協議；另外「東協加N」經濟板塊的浮上檯面，以及串連亞洲與中東、非洲及



台北市進出口公會劉國昭理事長表示，為提供廠商最完整的拓銷資訊，公會連續四年策劃《全球重要暨新興市場貿易環境與風險調查》。

拉丁美洲等新興經濟體的南方絲路所帶動的「南南貿易」等，在在是台商一展身手的超級大舞台，必須及早預應，搶攻其中所蘊涵的無限商機。

對內則應引導企業投資六大新興產業、四大智慧型產業及十大重點服務業；轉型方向則由製造業轉向服務業，低科技轉向高科技。另外，政府所進行的稅制改革，包括遺產稅已由50%降到10%，營所稅由25%降到17%，使台灣資金回流、並創造吸引外國投資台灣的可利環境，亦為台灣黃金十年的新動力。調查報告主持人呂鴻德強調，黃金十年的成功要素將寄託於政府如何主導企業成為一個價值提升的企業，進而型塑台灣成為「價值台灣」而非「成本台灣」。

因此，在黃金十年的貿易發展趨勢，呂鴻德特別提到「品牌」的重要，製造業重視的是有形的成本，後來卻導致國內廠商為搶單淪為微利價格戰，但品牌卻能優雅的賺進高額利潤，以智慧型手機龍頭蘋果而言，每銷售一支手機，獲利在5成以上，而為其代

工的鴻海毛利卻僅5%。過去台商雖頂著高科技光環，實質上仍屬勞力密集的加工業，自主品牌可說微乎其微、更無法與國家形象連結。例如Acer在歐美已具高知名度，卻鮮少人知道它來自台灣。較讓人欣慰的是HTC經過華路藍縷的品牌經營，終於在去年擠進由品牌鑑價公司Interbrand所評選的全球百大之林，以36億美元品牌價值，名列第98，成為台灣之光。呂鴻德認為台商善於應變，創新能量十足，不應只做傳統貿易商，而應向品牌靠攏，打造企業的黃金十年。

「成長新興九國」各自精彩

今年的調查報告中首度提出「GE9」（註：公式方便記憶GE9=BRICs+iMTV，大寫的I指印度、而小寫的i則代表印尼），呂鴻德表示，台灣近年來對歐、美、日等市場的貿易依賴度逐年下降，而對中國大陸與東協的依賴度則持續上升，在今年首度以開放式問答進行貿易發展潛力地區調查，中國大陸拔得頭籌，然而台商眼中最主要的貿易競爭地區也是中國大陸。

對台灣而言，兩岸經濟合作架構協議（ECFA）正式上路、投保協議達到階段性進展、今年上半年可望簽署貨幣清算協議等，將使兩岸經貿往來更順暢。然而，中國大陸雖擁有13億人口的內需市場，加上中產階級大量成長早已成為兵家必爭之地，但貿易風險可謂不小，包括企業頻傳倒閉的信用風險、人民幣升值帶動通膨的金融風險、以及品質形象低的製造風險。呂鴻德便提醒，中國大陸仍是集權國家，台商在中國大陸最好不要涉入政治，更忌「選錯隊伍」，最好是跟著政策走，因此台商最該關注的依然是中國大陸為擴大內需而制定的「十二五規劃」。

印度與印尼分別為世界第二與第四大人口國家，同樣具備人口優勢。新興國家多擁有豐富自然資源，如印尼是全球最大煤炭出口國、墨西哥礦產與石油豐富，白銀產量居世界之首，南非則擁有全世界77%的鉻礦資源。土耳其位歐亞交會處，地理位置絕佳，巴西將於2014年和2016年主辦世足賽與奧運，



打造台灣自有品牌，搶占逐漸產生品牌意識的新興市場，並創造利益，是《IEAT調查報告》中重要的貿易發展趨勢之一。

成長動力驚人。俄羅斯與越南則在邁向市場經濟後，展現亮麗的成果。

台商在布局新興市場時應多留意該國政策走向，包括是否設立自由貿易區、加工出口區、獎勵投資優惠等吸引外資的利多訊息。此外新興國家也善用區域經濟整合的優勢來發展經貿，台商若能搶先布局，將有機會輾轉進入更廣大的市場，如印尼為東協成員，可做為前進東南亞、中東、非洲的跳板；土耳其係歐盟海關同盟成員國之一，可利用其歐盟關稅優勢布局歐盟其他國家；中國大陸與越南在經貿緊密合作，在兩岸簽訂ECFA之後，台灣可因兩岸經貿關係改善，免除被邊緣化的危機，台商更可利用在越南設廠，銷售中國大陸的模式，迅速展開亞洲布局。

此外，台商也可利用優勢產業或關鍵能力布局新興市場，例如俄羅斯正積極與國際企業合作拉抬基礎工業的轉型升級，這是台商進入俄羅斯搶先機的大好機會；南非政府正極力發展新能源政策，並開始重視小企業發展，而台灣在風電與太陽能領域占有優

勢，不難掌握此商機；此外台灣貿易商以中、小企業為主，前往南非發展可收優惠與政策補助之利。

新興市場看似商機無限，但風險指數也偏高。以亞洲國家而言，幾乎都面臨通膨威脅，且普遍有政府貪污、缺乏行政效率，及貧富差距大、失業問題嚴重、治安敗壞等社會問題，這些經濟成長的阻力，對貿易發展影響亦大。此外，新興國家也多有基礎建設不足、能源短缺的問題，如墨西哥水資源短缺已造成全國性危機，南非缺電造成電價昂貴等。呂鴻德指出，企業與個人一樣，有不同的風險偏好度，企業布局新興市場前，務必要審慎評估其風險，並事先研擬對策，才能在冒險樂園裡穩步經營，坐享商機。

掌握趨勢 穩健開拓全球版圖

全球經濟環境充滿不確定因素，催生許多新貿易形態如雨後春筍般出現，包括服務貿易、區域貿易、綠色貿易、資源貿易和南南貿易等。其中南南貿易由新興國家擔任要角，已有不少台商搶得先機，例



印尼擁有人口及自然資源優勢，列名「新興成長九國」，是值得貿易商布局的市場之一。

如在全球種苗市場擁有七成市占率的農友種苗，就是在台灣產業結構由一級產業轉型二、三級產業的時空背景下，前往以農立國的越南布局，農友在當地發展蘭花的育苗技術，更拜越南與中國大陸及東南亞國家簽訂自由貿易協定之賜，搭上南方絲路列車，順利往國際市場發展。

而從2000年到2010年，全世界多出了100個以上區域經濟整合，形成熱鬧非凡的經濟舞臺。眼前台灣簽署FTA進度落後，台北市進出口公會劉國昭理事長憂心指出，當我們的競爭對手有簽FTA，而我們沒有時，我們就會被孤立，貿易業者將陷入寸步難行的窘境，台灣產業過去的優勢亦無從延續。

「綠色貿易」在環保大潮中異軍突起，根據IMD所發布的「2011世界競爭力」排名，台灣在運用綠色科技創造競爭優勢潛力排名中，名列全球第六、亞洲第二。台達電子就以環保為企業的核心競爭力，不只開發綠能產品、亦密切注意國際綠色政策，關注在地政府於能源、碳稅、碳排放額度等相關法規動向；更從研發，產品設計，資訊系統，工廠運作導入等皆落實環保，使台達電不只以綠色標竿成為企業典範，更展現驚人的獲利能力。

如今，外有諸多不確定因素、內有油電雙漲帶來的衝擊，都是對台灣的挑戰，但呂鴻德並不悲觀，他認為台灣的自發動力與反省能力都很強，「製造硬實力+創意軟實力=巧實力」更是中國大陸最看重台灣之處，也是台商逐鹿中原甚至全球的商機所在。

今年3月，《世界是平的》作者弗里曼（Thomas Friedman）在《紐約時報》其專欄文章中提到，除了美國，他最喜歡的國家是台灣，因為台灣缺乏天然資源，卻發展出善於淬煉人民才能的習慣和文化，造就了外匯存底全球排名第四的實力。台灣一直以來在被壓縮的空間中刻苦求生，也因此頭角崢嶸。全球經濟板塊挪移、貿易型態不斷推陳出新，「進步」是永無止境的追求，「創新」是成長的最佳養分，也是多變年代中貿易經商不可或缺的條件。■