

貿易

TRADE MAGAZINE <http://www.iatepe.org.tw>

雜誌 

No. 257
2012年11月



台日產業攜手 優勢互補 發揮整合綜效 開創全球新市場



躋身東南亞第三大經濟體
馬來西亞經濟實力不容忽視
台商赴陸投資保障停看聽
兩岸投保協議正式簽訂
生產、銷售到營運 更加智慧化
農技前景佳 傳統農業新契機

定價：99元

ISSN 1813627-3



9 771813 627005



Contents

10 封面故事 Cover Story

優勢互補 發揮整合綜效

台日產業攜手 開創全球新市場

當全球經濟版圖移轉至中國大陸為首的新興市場之際，全球企業都希望進軍中國大陸市場，取得龐大商機。但經濟成長陷入瓶頸的日本，因往日與中國大陸的歷史情結，影響兩國經貿合作關係。

反之，深耕中國大陸市場多年的台商，從製造、服務到通路已有所成。再加上兩岸簽訂ECFA後，往來更形緊密，台灣成為日本能攜手、進軍中國大陸的戰友。台日雙方交流已進入另一個高峰，期望雙方互補互助，聯手站上全球戰略地位，搶攻新興市場商機。

編輯室報告 Editor's Report

- 1 台、日攜手，創造下一輪經濟盛世

趨勢觀察 Trend

名家專欄 Column

- 4 政治大學企業管理學系教授巫立宇
平價創新 開創經濟型旅館新藍海

新聞微囊 News Clips

- 6 台灣9月外銷訂單金額 終於出現正成長

國際眺望 Global View

- 40 躋身東南亞第三大經濟體
馬來西亞經濟實力不容忽視

大陸觀察 Mainland Focus

- 44 避免「稅上加稅」的經營困境
中國大陸擴大營業稅改徵增值稅

產業趨勢 Industry Trend

- 48 生產、銷售到營運 更加智慧化
農技前景佳 傳統農業新契機

經貿焦點 Focus

產經線上Economics Online

- 52 台商赴陸投資保障停看聽
兩岸投保協議正式簽訂

職場競爭力 Attitude

特別企劃 Special Report

- 34 用激勵代替責罰 提升企業績效
善用正面力量 向成功經驗學習



貿易雜誌 No. 257 | Nov. 2012

總論篇

- 12 創新整合 提升全球產業地位
台日產業合作 創造1+1>2綜效

合作模式篇

- 18 代工生產、技術合作、整合供應鏈
**深化核心競爭力
台日產業與技術雙升級**

策略篇

- 30 尊重文化差異、重視品質、深耕人脈
台日合作8大成功心法

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

網址：www.ieatpe.org.tw

發行人：黃呈琮

主任委員：陳正雄

副主任委員：林承斌

編輯委員：林平貴、柯彥輝、潘偉景、高泉興、宗緒順

簡壽宏、廖伯祥、李友青、謝昆霖

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

總經理：王學呈

經理：王順正

資深編輯：許騰文、倪可孟

美術編輯：劉錦堂

地址：104台北市中山區民生東路二段141號6樓

電話：(02) 2505-6789 分機5503、5504

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

中華郵政台北誌字第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

- 56 創新設計 Design
奧運後 設計看倫敦(上)
科技 童心 巧妙融入生活裡

樂活人生 Life

- 58 美食特搜 Cuisine
凍花蟹、片皮鴨 讓老饕垂涎三尺
潮江燕 再現道地潮廣美食

- 60 健康樂活 Health
不輕忽、不亂投藥，小心為上
感冒沒好？小心是大病前兆

- 62 週休慢遊 Travel
賞花踏青、客家文化園區
杭菊飄香 秋訪苗栗客家城

貿易園地 IEAT Field

- 64 台灣健康產業大陸市場廠商聯誼會成立大會
建構兩岸平台，共創健康產業商機
- 65 IEAT理事長盃高爾夫聯誼賽
以球會友 揮出健康，促進交流
- 66 台北市進出口公會101年度秋季會員聯誼登山健行活動
拜訪虎山步道 縱覽台北秋色
- 67 匯率表



創新整合 提升全球產業地位

台日產業合作 創造1+1 > 2綜效

隨著全球產業局勢出現多重變化，過去倚靠領先的科技、知名品牌與客戶忠誠度等產業優勢，習慣在國際上單打獨鬥的日本企業，因全球景氣疲軟，危機意識高漲，開始放下身段向外尋求合作，而貿易關係長達百年、文化背景相似的台灣，則成為日企尋求合作的首要對象。

◎撰文／劉麗惠 圖片提供／達志影像

一直以來，台灣與日本之間的貿易往來相當緊密，根據經濟部投資審議委員會數據顯示，1952~2011年，日商企業對台投資案件多達6,891件，而總投資金額高達169億美元；日本也是全世界來台投資件數最多的國家，投資金額僅次於美國、荷蘭與英屬加勒比海諸國，排名第四。

如今，台日雙方的關係持續深化，「現在，是台日40年關係最好的時候。」日前，前副總統蕭萬長於「台日產業合作訪問團」訪日接受採訪時指出，台日合作互補，已經是趨勢。而過去一年多來，我國

政府更積極推動台日產業合作機制，經濟部工業局副局長呂正華指出，除了於2011年9月簽訂「台日投資協議」，為加速雙方之間的合作與交流，經濟部更於2012年3月成立「台日產業合作推動辦公室」，作為對日產業服務的單一窗口，藉此深入推動台日產業之間的交流。

在政府力推政策以及企業積極尋找合作機會之下，近一年半來，日本對台灣的投資進入高峰。根據經濟部投資審議委員會資料顯示，2011年日企來台投資件數高達441件，為過去50年來最高，而2012年1~5月，日本對台投資件數已達199件，高居外資第一，投資金額達18.92億美元，較2011年同期的12.64億美元成長49.58%。足見，台日之間的投資交流日益密切。



2011年9月，亞東關係協會會長彭榮次（左）與日本交流協會新任會長大橋光夫（右）於台北，代表台、日政府正式簽署「台日投資協議」。

日、台攜手合作5大關鍵

台日產業的合作關係之所以較以往更加緊密，關鍵在於全球經濟局勢出現許多變化，促使日本企業開始尋求可以長期合作的對象，以改變當今經濟局勢對日本企業所造成的巨大衝擊。而距離相近、文化背景相似、產業背景具備互補關係的台灣企業，自然成為日企首選合



1. 台灣位於亞太樞紐的地理位置，適合日本企業作為海外備援及優勢互補的合作夥伴。
2. 日本內需市場長期疲弱，致使日本企業成長出現瓶頸，亟需開發新興市場，注入成長動能。

作對象。

關鍵1：海外備援，預防斷鏈危機

2011年的日本311東北大地震，除影響民生與自然生態，也震出日本多個產業的供應鏈斷鏈危機，促使異地備援的概念在日企發酵。因此，過去一年多以來，日本許多企業都積極尋找一個可做為日本本土公司的海外備援基地，避免斷鏈危機重現。

「台灣有許多產業都具備全球價值鏈的建構能力，是日本海外備援最佳的選擇。」經濟部工業局副局長呂正華舉例，台灣在精密機械、通訊電子、顯示器、醫療器材等產業，都具備優秀實力，如果日企能與台灣廠商合作，確實有助於讓日本在這些產業的產業鏈更加完整。

關鍵2：緩和仇日意識，共謀中國大陸市場

日本內需市場長期疲弱，成長動力不足，而中國大陸在經濟起飛之後湧現龐大商機，日企陷於過去中國仇日情結而難以布局當地市場。在中國大陸與日本既有的仇視情節下，以及近期的釣魚台主權爭議，台商恰好扮演緩和或潤滑的角色。

尤其在台灣與中國大陸簽訂兩岸經濟合作架構協議（ECFA）之後，台灣成為國際企業開拓中國大陸市場的重要門戶，更加深日本企業想要透過與台商

合作的動機，共謀中國大陸市場。

野村綜合研究所副總經理田崎嘉邦指出，由公益財團法人交流協會委託野村綜合研究院所作的調查報告顯示，雖然日企投資台灣首要因素不絕對是受ECFA簽定的影響，但是其中不乏將ECFA列為次要因素的企業。例如，工具機業者倉敷紡機（KURAKI）在台投資新台幣7億元成立製造廠與行銷公司，最終目的也是希望台灣可以成為該公司切入中國大陸市場的重要基地。

另外，2012年8月28日日本和井田株式會社、西鐵城精機宮野株式會社、丸紅商社與台灣友嘉集團共同在台成立合資公司「和井田友嘉精機股份有限公司」，最終目的也是共同開拓中國大陸市場。

東元集團會長黃茂雄指出，台商在中國大陸有很大的影響力，也有很多具規模、成功經營的企業，這些利基點讓台灣能夠成為各國外資進入大陸的橋樑，尤其在中、日關係愈來愈敏感的今天，日本企業要弭平緊張的關係，最好的方法就是與台商合作，協助其進入大陸市場。

關鍵3：稅率優勢，協助降低營運成本

近年來，日本企業都深陷於高昂經營成本的痛苦中，中華經濟研究院指出，包括日幣升值、公司稅

強化台日產業合作型態



資料來源：台日產業合作推動辦公室

率高與日本勞動法規禁止製造業採用派遣員工等，都讓日本企業的經營成本居高不下，因此尋求公司稅率較低、勞力相對低廉的地方，成為日本降低經營成本的重要策略。

例如，在法人稅率方面，台灣營所稅稅率在2010年5月28日修法之後，從25%調降為17%，使台灣稅率低於中國大陸與韓國的25%與22%，因此更加吸引日企前來投資。例如，日本化學廠東麗薄膜加工業者於2011年4月宣布來台投資，關鍵因素之一就是法人稅率較日本低。

此外，台灣與中國大陸簽訂ECFA所取得的關稅減免優勢，也讓日企來台投資，可以藉此提升成本競爭力。田崎嘉邦指出，包括IC、LCD、LED、PV（太陽光電）等相關零組件、材料、生產設備與檢查裝置製造商在內的日本企業，因為日本內需減少、日幣升值等因素，多將國內生產據點移往海外，或與海外廠商進行合作，因此，這些領域的企業開始尋求與台商共同開發最先進的材料、零件、設備，除了出貨給在台灣的客戶之外，同時也可運用ECFA的關稅減免，以較低的成本運送到中國大陸。

關鍵4：產業合作，攜手力抗韓國

韓國的快速崛起，讓日本許多產業都受到衝擊，例如，日本最重要的汽車產業，在中國大陸

市場的拓展，就受到韓國現代汽車的節節進逼；另外，韓國電子大廠如三星（Samsung）、樂金（LG）在全球市場的不斷快速擴張，也使得日本企業索尼（Sony）、夏普（Sharp）等，都受到嚴重的衝擊，於此之際，同樣因為韓國崛起而受到打擊的台灣電子業者，則成為日本企業的重要合作夥伴。

關鍵5：亞太樞紐位置，具地理運輸優勢

台灣具備亞太地區運輸樞紐地位的優勢，也是許多日商想要與台灣合作的關鍵，日本通運（Nippon Express）公司副社長中村次郎指出，台灣的地理位置是貿易經營很大的優勢，不管是到新加坡、香港、韓國或中國大陸，都只要3個小時的飛行時間就可以到達。

「所以，台灣非常適合做為日商的零件中心，」中村次郎略為計算後指出，日商在午夜12點之前把零件運送到台北，台灣零件中心再進行組裝的加值作業，凌晨4點把成品送出去，一大早就可以到達亞洲其他大城市。中村次郎強調，當然這樣的流程需要台灣有凌晨時段的飛機航班配合，以及通關作業要夠精簡、快速。

台日合作3大模式

面對日商急欲與台商合作之際，台商當然也多

抱持開放的心態，積極與日商互動，尋求合作機會。然而，面對台日合作，台灣企業應該採取什麼樣的方式，才能創造雙贏，則是許多台商都在思考的重要課題。綜合各界看法，台商可以採取下列3大模式。

模式1：打造一條龍供應鏈

呂正華表示，一個真正具備競爭力的產業鏈，必須是上游、中游、下游都到位的「一條龍」供應鏈，以ICT產業來看，台灣在中、下游具備堅強的實力，但是上游相對不足。反之，日本企業則在上游有非常強大的實力，因此，台日可以透過合作達到互補。在此狀況下，ICT最上游的金屬表面處理、半導體設備等廠商，都是台廠可以積極尋求合作的對象。

模式2：產業群聚合作

打造一條龍供應鏈，屬於縱向的垂直整合合作，在橫向的合作上，則可以尋求台灣產業群聚與日本產業群聚之間的合作。

呂正華強調，在日本有許多優勢的產業聚落，包括大分縣半導體設備產業、福井縣紡織產業、大阪食品產業、神戶市生技醫療產業及兵庫縣三木市的手工具產業等，台灣中小企業也有許多產業群聚，雙方群聚如果深化合作，將可促成台、日中小企業的連

結，而發揮更大的競爭力。

模式3：投資購併，取得日本優勢技術

最後，台灣企業如果資金足夠，當然也可以透過投資或購併的方式，取得日本的優勢技術，例如，日前鴻海與夏普合作一案，就被解讀為鴻海想藉此取得夏普先進的面板技術——「氧化銦銻銻（IGZO）」，雖然鴻夏之間的合作如今有所延宕，但是仍然掀起台企購買日企以取得其技術的聲浪。

合作案例多，成果尚待時間檢驗

由於台日之間的貿易往來一向緊密，因此台日企業透過合作成功布局中國大陸、甚至全球市場者，不乏成功案例。例如，於1990年由東元電機與伊藤忠商社合資成立的「台灣摩斯漢堡」，成功以台灣主導、日本支援的合作模式，順利布局中國大陸市場。

黃茂雄表示，東元集團旗下的「摩斯漢堡」、日式家庭餐廳「樂雅樂」、日式料理「高玉」、鐵板料理「高樂」等餐飲業，都是台日合作非常成功的案例，在台灣發展得很好之外，如今更進一步跨向全球市場，例如，摩斯漢堡2010年在福建廈門市成立第一家門市、2011年並在福州、泉州也進行展店，預估到2012年將在中國大陸開設15家門市。

而在成功布局大陸市場之後，摩斯漢堡已經在澳洲開店，雪梨的展店計畫則預計在2013年展開。摩斯漢堡是在台日政府尚未全面推動合作之下，企業自行創造的成功案例，而過去一年多來的合作案例雖然非常多，但是合作綜效必須長時間才能看得出來，所以現階段是合作案多，但是具體成果有待後續觀察。

總而言之，在台灣、中國大陸以及日本三方關係的變遷中，以及韓廠崛起對台日多種產業同時帶來威脅之下，台灣因為ECFA，成為日企前進中國大陸的最佳跳板，台灣成為日本企業重要合作夥伴的時代已經來臨，值此之際，台商應該抓緊機會，找到最佳互補合作的模式，試圖從與日企合作的過程中，尋求更大的商機。■



日本擁有許多具技術優勢的產業聚落，台日雙方可尋求橫向的深化合作，共同提升技術競爭力。

躋身東南亞第三大經濟體

馬來西亞經濟實力不容忽視

擁有豐富天然資源、2,872萬人口消費力的馬來西亞，近年來經濟成長迅速，自1975~2005年，連續48年平均年成長率達6.5%，成為東南亞第三大經濟體。龐大的內需市場及高素質人力等優勢，吸引台商前往投資，去年台馬雙邊貿易的金額已達155億美元，顯示雙邊貿易發展非常活絡。

◎撰文／鄭如文 圖片提供／達志影像

2011年，隨著「東協10+1」的自由貿易區上路，人口總數達2,872萬人次、國內生產總值（GDP）達6.2兆美元的馬來西亞，以黑馬之姿躋身東南亞第三大經濟體，內銷市場發燙，消費力驚人；加上當地天然資源豐富，是外資鎖定的最佳標的。

根據世界銀行10月24日發布的「2013年全球最佳經商環境報告」顯示，馬來西亞在185個經濟體中經商環境排名大躍進，拿下

第12名，較2012年的第18名，排名前進6個名次。

若以亞洲排名言之，更是位列第4位，僅次於新加坡（第1位）、香港（第2位）及韓國（第8位），優於台灣（第16位）。

馬來西亞的投資環境最受好評的就是「信貸容易」，此項評分獲185個經濟體中排名第1位，至於「保護投資者」一項，也在全球排名第4名。此外，馬國在另外5個項目中，名次獲得大幅提

升，包括獲取電力資源（從59名升至28名）、產業登記（59名升至33名）、繳納稅款（41名升至15名）、跨邊境交易（29名升至11名）、處理施工許可證（113名升至96名），顯示馬來西亞的經濟環境在政府勳力改善下，確實呈現長足的進步。

馬來西亞的經濟成長實力，就連現在全球最亮眼的新星——中國大陸也不敢忽視，中國大陸政府投入250億美元，打造由南寧、昆明直達新加坡的「南方絲路」，東協海陸空連成一氣，看好的不單是彈丸之地新加坡，當然還有新加坡後面連結的馬國。

到底馬來西亞有什麼值得中國大陸青睞的地方？你可能不知道，馬來西亞國內生產總值（GDP）自1957~2005年，連續48年平均年成長率達6.5%，是東南亞第三大經濟體，就連聯合國購買力評比，也高居全球第29位，強勁耀眼的經濟成長，無人能出其右，以「東協明珠」的稱



馬來西亞的人工素質較佳，管理及基礎建設也比較健全完善，吸引各國企業前往投資。



馬來西亞近年來經濟成長快速，成為東南亞的第三大經濟體，擁有2,872萬人口的消費力道，讓馬國的內需市場蓬勃發展。

號來稱許馬來西亞，應該是再貼切也不過。

馬來西亞的強勁經濟成長力道，不單在全球經濟成長期是如此，就連今年全球陷入歐債風暴陰霾中，馬國還是在今年第2季繳出亮眼的成績單，單季GDP達5.4%，比第1季的4.7%更上一層樓，企圖心旺盛的馬來西亞納吉政府甚至立下目標，要讓馬國在2020年，晉升「人均GDP」15,000美元的高所得已開發國家。

人力成本低 吸引台商轉進

儘管馬來西亞經濟成長快速，但是到馬來西亞投資，仍有許多應注意事項。

成立於1989年的欣厚科技，已在馬來西亞投資逾20年，欣厚科技財務長葉仲原表示指出，當初欣厚科技是跟著台灣政府南進策略，前往馬國投資。初期主要在馬來西亞生產電腦周邊及音響面板外殼等塑膠射出製品，供應日系Sony、YAMAHA等音響大廠及仁寶等電腦代工廠使用，但90年代因東南亞地區人力成本不斷提升，只好於1997年轉赴中國大陸蘇州設立生產基地，也成功切入全球NB大廠供應鏈，不過欣厚並未放棄舊有的馬來西亞基地。

葉仲原表示，當初中國大陸以低廉的人力和優惠的租稅吸引外資，確實有不少南進馬來西

亞的廠商抵擋不住中國大陸的廉價攻勢，棄守既有的馬來西亞投資，轉進中國大陸。但是時過境遷，今年中國大陸轉型，境內人工薪資三級跳，再加上2013年「勞動合同法」上路，推估薪資水位將一夕三價，不堪急速增長的人力成本壓迫，久未響起的南進投資潮，似乎又再度死灰復燃。葉仲原甚至推估，這波由中國大陸轉進的「南進投資潮」，馬來西亞有機會成為最大贏家。

葉仲原指出，馬來西亞內閣日前通過首度制定的基本工資，依地區別訂定基本工資，金額約800~900馬元之間（約264~297美元），高於許多小企業目前每

月500~600馬元的薪資，新制預計在2013年施行，儘管新制調幅可觀，但由於不必提列公積金及退休準備金，人力成本相較於中國大陸仍低廉許多。

近幾年中國大陸的薪資不斷提升，推升的動力主要來自人力資源和社會保障部（人保部）公布的「十二五規畫」綱要，內容強調要「加快形成合理有序的工資收入分配」，且未來5年最低工資標準，每年將平均成長13%以上。為了呼應此計畫，去年在中國大陸就有13個省分宣布調整最低工資標準，平均增幅20.6%，調幅遠超過人保部的計畫目標，此外，去年底人保部又公布今年

度最低工資調整方案，將最低工資由人民幣1,160元，調漲到人民幣1,260元，初估增幅達8.6%，顯示這波加薪熱潮仍將持續延燒到2015年。步步高升的中國大陸薪資成本，逼得台商只得向東協靠攏，目前已有多家企業表態將轉進馬來西亞，像是緯創資通為配合液晶電視客戶搶食東協市場商機，擬在今年底於馬來西亞廠進行試產，年產能上看300萬台。

地理位置佳 降低出口成本

不過緯創轉進馬來西亞，並不單純是因為中國大陸人工成本高漲，事實上，緯創在廣東中山廠就擁有大型電視組裝廠，且年

產能上看1,000萬台。就現況言之，轉進馬國投資似乎不合理，但緯創卻是另有打算，主要原因是考量東協關稅高，如果在馬來西亞設廠，就可以將馬來西亞廠作為出貨東南亞、北非、印度的基地，至於原有的中山廠則主攻歐美及中國大陸市場，經由市場區隔後，成本更低，且產能利用率也可望提升。

緯創強調，到馬來西亞投資並非全然沒有缺點，到馬來西亞設廠面臨容易缺工，且工資相對較高，但優點是人力素質較佳，且管理及基礎建設較健全，相較之下，目前另一個國人轉進的熱門投資地——印尼，雖然擁有工



馬來西亞當地擁有豐富的自然資源，也是許多企業前往投資的原因，像是家具產業就因原物料取得方便的優勢，而選擇在馬國設廠投資。

資較低的優勢，但在基礎建設上就遠不如馬來西亞，這也是緯創最終決定設廠馬國的原因。

馬國華人多 溝通較容易

欣厚科技營運管理處經理曾獻正也指出，馬來西亞華人比例不低，約占4成多，在溝通上相較於其他國家容易。但問題是馬來西亞人樂天知命，生活步調慢，且學習力不像華人那麼高，初期導入生產線時，難免學習曲線會拉得長一點，也因為這種民族性使然，與官方溝通的時間較為冗長，這對講求效率的台灣人來說，剛開始確實有些不適應。他建議到馬來西亞投資的台商，必須將前置準備期拉長。

另一家也打算今年轉進馬來西亞投資的上市公司，FLASH控制IC廠——群聯，群聯日前投資馬來西亞和泰電子，將作為群聯代工生產隨身碟的生產基地。

除分散生產外，群聯投資大馬還有個非常人性化的理由，就是來自大馬的僑生董事長潘健成，希望藉此建廠行動可以讓旅居在外工作的馬來西亞人有機會回國任職，當然也希望讓馬國在國際上擁有自己的隨身碟品牌。

紅木集團 鎖定天然資源

除高素質的人力及降低東協關稅的考量，馬來西亞豐沛的天然資源，也是很多企業轉進馬來

西亞投資的原因，鎖定精品裝潢市場的紅木集團，成立迄今已逾18年，為高級精品名牌店營造時尚奢華質感的幕後強力推手，主要營運中心設在新加坡及馬來西亞，分別負責業務開拓及生產。

紅木集團將傳統裝潢產業大變身，透過模組化、專業化、自動化的現代化生產流程，提供室內裝潢、一般工程施作及門面裝潢客製化的服務。

由於料源充足，再加上特殊的客製化服務，紅木成為高級精品名牌業者展店的最佳幫手，客戶幾乎全是世界精品大家，包括Burberry、Bvlgari、Cartier、Coach、Gucci等，合計紅木現擁有的世界精品名牌客戶約30家，業務遍及亞洲、歐美及中東地區等30多個國家。

紅木集團董事長蘇聰明獨具慧眼的挑中馬來西亞作為生產基地，還有另一個因素，就是馬來西亞政經穩定，且新加坡及馬來西亞與多國簽定自由貿易協議（FTA），使得紅木集團在關稅上擁有相對優勢，連帶產品也更具價格競爭力。

台、馬雙邊貿易依存度高

馬來西亞由於天生賦予的投資條件優於很多國家，在投資的類別上，並沒有特別的限定。曾獻正指出，馬來西亞由於天然資源豐富及人力充足，台商投入的行

業都可以在馬國覓得蹤跡，從得以享有原物料優勢的家具、木製以及鋼鐵產業，到享有人力優勢的電子、電器產業，化學品製造業以及自行車零組件等產業不一而足。

根據駐馬來西亞經濟文化辦事處統計，今年上半年止，投資馬國的台商家數約為1,750家，保守估計對馬國GDP貢獻度至少有1成，且伴隨著愈來愈多廠商到馬國投資，帶動雙邊貿易，去年台馬雙邊貿易金額已達到155億美元，台、馬互為對方第八及第九大貿易夥伴，顯示雙方在貿易上的依存度確實很高。

隨著中國大陸調整結構，內地薪資大增之後，業者預期未來類似紅木集團的布局模式，將公司設在新加坡、廠設馬來西亞的業者家數將會愈來愈多採取這種全球布局的最大好處是，公司設在新加坡可以享有關稅優惠，工廠設在馬來西亞可享有人力和天然資源運用之便，再加上「東協+3」簽訂之後，東協國家就可以享有與南韓、中國大陸、日本之間的關稅減免，光是此部分適用的貨品總數就達到9,000多項。

相較於台灣在WTO架構下，所享有的6,500項關稅優惠，優惠項目還多出了3成，顯示在國際村時代來臨下，擁有多國邦交及納入國際組織的馬來西亞，確實擁有不小的投資吸引力。■

避免「稅上加稅」的經營困境

中國大陸擴大營業稅改徵增值稅

中國大陸推動「營業稅改徵增值稅」政策，在2012年1月1日起，部分行業的「營業稅」改徵收「增值稅」，另外，納稅人在改革試點所繳納的「增值稅」，可按規定抵扣，以期解決貨物和勞務稅制重複課稅，實質降低營業人承擔的流轉稅，緩解「稅上加稅」的經營困境。

◎撰文／李仁祥（昆山漢邦管理顧問公司總經理） 圖片提供／達志影像

中國大陸目前的稅收體系中，「增值稅」和「營業稅」是主要的兩種流轉稅。凡是在貨物銷售或提供服務過程中要課徵的稅稱為「流轉稅」。若以台灣的稅種來比較，台灣的流轉稅主要是「營業稅」，但是，中國大陸的流轉稅區分為「增值稅」和「營業稅」兩種。中國現行流轉稅體系中，增值稅和營業稅並存的制度卻也導致了重複徵稅的嚴重問題。

推營改增稅 改善重複課稅

十多年來，隨著現代服務業的發展，重複徵稅問題日益凸顯，不利中國大陸發展服務業，因此，改革流轉稅重複課稅成為急需解決的問題。

為此，中國大陸國務院推出了營業稅改徵增值稅的方案，最終目的是要讓未來所有的行業、所有地區都課徵增值稅，同時達成兩稅合一的終極目標。

中國大陸的「營業稅改徵增值稅試點方案」試點進行階段，從2012年1月1日起，首先在上海市選擇交通運輸業、部分現代服務業等生產性服務業展開初步試點；自2012年8月1日起至年底，

逐步擴大至北京、天津、江蘇、浙江、安徽、福建、湖北、廣東和廈門、深圳等10個省市。

最後的試點階段於2013年繼續擴大試點地區，並選擇部分行業在全國試點，自試點結束，除



中國大陸「營業稅改徵增值稅」政策的試點地區，首先在上海市選擇交通運輸業試行。



「營改增」涉及的稅目及稅率

下列各種營業活動涉及的增值稅稅率，括號中列出的是改增之前原來適用的營業稅稅率，以方便讀者能比較營改增前後稅率的差異。

- 1.有形動產租賃服務，稅率為17%（5%）。
- 2.交通運輸業服務，稅率為11%（3%）。
- 3.研發和技術服務、資訊技術服務、文化創意服務、物流輔助服務、鑑證諮詢服務，稅率為6%（5%）。
- 4.國際運輸服務、向境外單位提供研發服務和設計服務（不包括對境內不動產提供的設計服務），稅率為0%。另外，未與中國大陸政府達成雙邊運輸免稅安排的業者，暫以3%的徵收率代扣代繳增值稅。
- 5.下列為應稅服務免徵增值稅：
 - （1）工程、礦產資源在境外的工程勘察勘探服務。
 - （2）會議展覽地點在境外的會議展覽服務。
 - （3）存儲地點在境外的倉儲服務。
 - （4）標的物在境外使用的有形動產租賃服務。
 - （5）未取得《國際船舶運輸經營許可證》（水運）；《道路運輸經營許可證》和《國際汽車運輸行車許可證》（陸運），且《道路運輸經營許可證》的經營範圍未包括「國際運輸」；《公共航空運輸企業經營許



可證》（空運），且其經營範圍未包括「國際航空客貨郵運輸業務」的國際運輸服務。

（6）向境外單位提供的下列應稅服務：技術轉讓服務、技術諮詢服務、合同能源管理服務、軟件服務、電路設計及測試服務、資訊系統服務、業務流程管理服務、商標著作權轉讓服務、知識產權服務、物流輔助服務（倉儲服務除外）、認證服務、鑑證服務、諮詢服務。但不包括：合約標的物在境內的合約能源管理服務，對境內貨物或不動產的認證服務、鑑證服務和諮詢服務；廣告投放地在境外的廣告服務；小規模納稅人適用的徵收率3%。

了少部分行業之外，目前的營業稅項目將全部改徵增值稅。

適用「營改增」的範圍

此次，擴大營業稅改徵增值稅的適用範圍與上海市試點期間的適用範圍一致：

交通運輸業：包括陸路運輸服務、水路運輸服務、航空運輸服務、管道運輸服務。

部分現代服務業：指圍繞製造業、文化產業、現代物流產業等提供技術性、知識性服務的業務活動。

包括研發和技術服務、資訊技術服務、文化創意服務、物流

輔助服務、有形動產租賃服務、鑑證諮詢服務等。鑑證諮詢服務是指包括會計、稅務、資產評估、律師、工程造價等服務。

但要注意的並不是某一類型公司所有開立的發票，都由營業稅發票改成增值稅發票，例如某一租賃公司的租賃收入是開立增值稅發票，但其多餘辦公室出租仍須開立營業稅發票。

讀者應該先了解相關政策規定，才能真正理解營業稅改徵增值稅方案。

規定1：

境內營業活動徵稅的定義不同

中國大陸的增值稅與營業稅

都僅針對境內的營業活動進行徵稅，但兩種稅法對境內的定義完全不同。

增值稅徵稅範圍中對境內的定義是：貨物的起運地或所在地在中國大陸境內；而中國大陸營業稅徵稅範圍中對境內的定義，則是提供或接受勞務的單位或個人在中國大陸境內。

在營改增之前，只要提供或接受勞務的單位或個人，任何一方在中國大陸境內，都需要徵收營業稅；在營改增之後，只有在境內提供勞務的單位或個人需課徵增值稅，而無關乎提供或接受勞務的單位是否是中國大陸境

內的企業。

規定2：

免稅的待遇區分零稅率及免稅

如果法規上規定是零稅率，代表該納稅人收入額免徵增值稅，但與該收入相關的成本費用取得的進項稅額是允許抵扣的；如果規定是免稅，代表該納稅人收入額雖然免徵增值稅，但與該收入相關的成本費用取得的進項稅額也就不允許抵扣。

規定3：

境外納稅人身分決定代扣繳稅率

中國大陸的增值稅納稅人的身分，區分為一般納稅人與小規模納稅人，在營改增的試用辦法中，對於原課徵營業稅的納稅人，因為過去沒有增值稅的年應稅銷售額作為判定身分的依據，

所以改採應稅服務年銷售額500萬元的標準，即過去1年的服務收入在500萬元以上者，稅務機關可認定為增值稅一般納稅人，否則即為小規模納稅人。至於境外納稅義務人在無法獲知其年收入額之下，一般默認為小規模納稅人，境內扣繳義務人在支付服務款項時，應以3%之扣繳率代扣代繳。因此在營改增之前，境外機構取得中國大陸的服務性收入，需要負擔通常是5%的營業稅，在營改增之後，此收入有可能是免徵增值稅或者只要負擔3%的扣繳率，且此負擔的3%增值稅，又可作為扣繳義務人的進項稅額抵扣。

營改增試點地區判定標準

中國大陸的營改增試點地區

從上海逐漸擴大到今年底的10個地區，判定某一營業單位是否納入試點地區的原則，是以納稅人機構所在地作為判定標準，總機構及分支機構應分開適用。例如：總公司在試點地區、分公司在非試點地區：總公司適用營改增，分公司不適用營改增。

沒有在試點地區設立分公司的非試點地區納稅人，在試點地區從事經營活動，不適用營改增。此外，境外單位在試點地區提供應稅服務，適用增值稅，並以接受方為增值稅扣繳義務人。

營改增對企業成本的影響

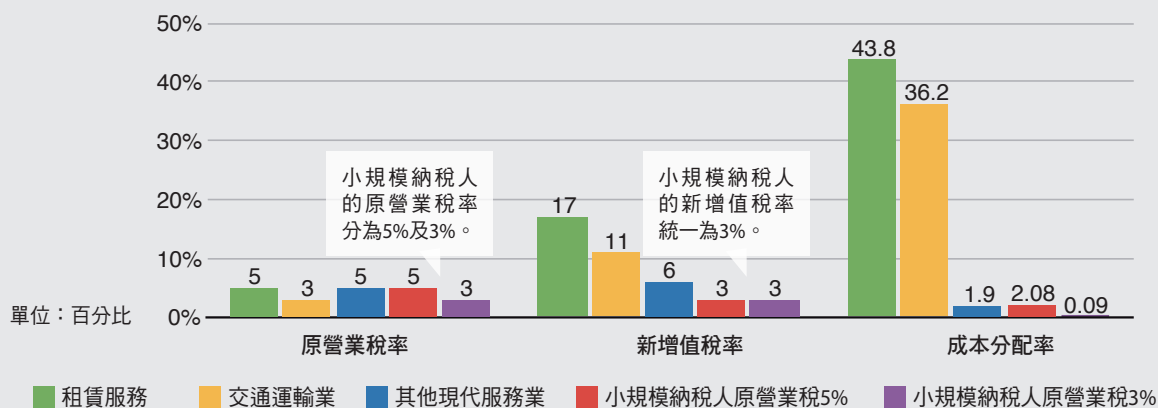
營改增大體上可以降低流轉稅重複課稅的問題，但因目前的試點方案尚未在全國範圍及全行業中實施，所以還不能全面消除重複課稅的問題，同時，因為實施前後不同行業適用的稅率不同，所以對於不同行業的稅務成本也有不同的影響。

營改增對企業稅負成本的影響，除了與適用營改增的行業稅率有關，也與該企業的成本結構有關。如右表計算不同的稅率對應不同的取得進項稅額之成本比率（可簡稱為成本分配率）的利益平衡點。例如某一公司雖然在營改增後的稅率提高了，但因取得相關成本、費用的進項稅額可以抵扣了，所以實際稅負成本可能反而下降，反之若取得進項稅



在營業稅改徵增值稅之後，租賃行業成本中占最多的是購入租賃設備，增值率的主要空間其實就是融資利率，所以租賃期限愈短者愈受益。

表：各行業的利益平衡點



註：表格公式為「 $S \times \text{原營業稅率} + D \times 0.17 = S / (1 + \text{新增值稅率}) \times \text{新增值稅率} - D \times 0.17$ 」S：原營業稅開票額 D：可抵扣成本，假設可抵扣成本率為0.17
資料來源／李仁祥整理

額不夠，反而稅負加重了。

由上表的資料分析可得知：當企業營改增後，達到一般納稅人標準的情況下，不同行業對營改增的稅負利益與成本的敏感度有不同。

在租賃行業方面，因為營改增前營業稅稅率為5%，營改增之後為17%，計算得出的可抵扣增值稅的進項成本占銷售收入的平衡比例（此比例略似加工貿易的分配率，暫時稱為「成本分配率」）為43.8%，該比例為適用營改增的各行業中最高比例，當該比例低於43.8%，對租賃業的營改增較不利，反之則較有利。

從租賃行業的成本、費用結構分析，成本中占最多的是購入租賃設備，增值率的主要空間其實就是融資利率，租賃期限愈短

者愈受益。

在運輸行業方面：因為營改增前營業稅稅率為3%，營改增之後為11%，計算得出的平衡分配率為36.2%，從運輸行業的成本結構分析，因為過去運輸行業購置的運輸工具取得的增值稅均未能抵扣，所以，未來折舊成本無法取得增值稅，除非未來新購置的運輸工具才能降低稅負。此外，運輸行業主要成本的工資、過路費、罰款等均未能取得增值稅，所以運輸行業是相對較不利的。

其他現代服務業等因為營改增前營業稅稅率為5%，營改增之後為6%，計算得出的平衡分配率為1.9%，該比例相對是最低的，這些行業只要取得成本分配率超過1.9%，將有利於減輕上述企業的稅負。若企業營改增後仍適用

小規模納稅人階段，則原營改增前營業稅稅率為5%之行業，營改增之後為3%增值稅率，稅負可降低2.08%。若企業營改增後仍適用小規模納稅人階段，則原營改增前營業稅率為3%之行業，營改增之後為3%增值稅率，稅負不變。

從營改增的客戶端來看，只要客戶端沒有因供應端以實施營改增為理由調高價格，增值稅對一般納稅人的客戶端都一定是有利的，但收取小規模納稅人普通發票的客戶端就沒有影響。

中國大陸此次擴大營改增的試點地區，大都是台商投資較為密集地區，台商雖不一定是營改增涉及的服務行業，但至少是營改增發票的取得單位，也將間接受益，所以對此政策應有正確認識，並合法爭取自己的利益。■



生產、銷售到營運 更加智慧化

農技前景佳 傳統農業新契機

當全球經濟陷入低迷，大部分的產業都受到衝擊，但卻有一個產業的發展逆勢向上，那就是可以解決全球缺糧及食品安全疑慮的「農業科技」產業，包括全球最大製造代工廠鴻海集團董事長郭台銘、網易科技創辦人丁磊在內的科技巨擘，都相繼投資農業科技，顯見其前景看好。

◎撰文／劉家瑜 圖片提供／達志影像

農業科技受到矚目的首要關鍵，在於全球各國為了解決嚴重缺糧問題與食品安全疑慮，紛紛推出相關農業科技政策，期望透過在農業產製銷過程導入資通訊科技（ICT），解決缺糧與食品安全問題。從美國到歐洲的英國、德國、丹麥，再到亞

洲的中國大陸、韓國、日本等國家，早在多年前就推出「科技興農」的相關政策。

深入各國政策與目前農業科技現況來看，大抵上可將農業科技分成3大領域，一是為解決溫室效應對農業產量造成衝擊，所延伸發展的「植物工廠趨勢」。再

者，為了解決人力不足問題，而相繼推出的「行動雲端應用」。最後，因應食品安全問題所發展出的「食品安全履歷應用」。

氣候變遷 掀植物工廠風潮

在地球氣候急遽變化之下，各地天氣開始出現許多異常狀

況，導致農業生產環境出現變化，因而對農業造成嚴重衝擊。台灣植物工廠產業發展協會籌備處主任委員劉佳明表示，全球人口每年穩定成長，但地球溫室效應加劇，造成可耕地面積大幅減少、以及農作物栽種不易等問題，如何解決糧食問題已成為世界各國的重要議題。

舉例來說，日照減少對農業發展非常不利。根據集邦科技（TrendForce）旗下的LED產業研究機構LEDinside觀察，2012年的氣象資料顯示，在北半球有部分地區的日照天數比往年減少，以台灣在2012年前3個月的日照時數來看，是61年來最少的時期。

在氣候變遷造成的農業問題之下，建構植物工廠成為新趨勢。所謂「植物工廠」是指植物生長環境可受控制，全年無休的量產植物廠所。舉例來說，在植物工廠的溫室中，栽種者可以在不需要太多陽光的地方，遮蔽光量控制；而在需要較充足陽光處，則可用人工補光。此外，對溫度、濕度的控制也都能依照植物生長需求進行全年度的調整，讓植物可以擺脫季節變化，全年穩定量產。劉佳明強調，透過環境控制減少植物生長的逆境，以穩定植物產量，在面臨糧食短缺的當下，植物工廠需求將遽增。

目前，包括丹麥、荷蘭、日本、中東與中國大陸在內的國家

皆投入發展植物工廠。例如，日本中央政府、地方自治體（縣府道）從2011年開始，就輔導當地業者進行植物工廠開發，透過LED照明來強化日照不足，藉以改善耕地的產量。目前，從北海道、東北地區的青森、岩手、宮城、山形與福島等縣，都可見到利用植物工廠生產的植栽，作物範圍從蔬菜、花卉到經濟作物都有。

隨著全球各國全力投入發展植物工廠，龐大商機即將引爆。根據工研院的預估，2012年全球植物工廠產值將突破720億美元，LEDinside則預估，2020年全球植物工廠所育成的植物產值將高達3兆日圓。而在植物工廠中的各種科技元素，又以LED照明最為重要，億光科技表示，LED植物照明不但可針對植物所需的光源波長進行配比調整，加速生長速度又不影響植物原有的品質，並且可降低種植時的耗電量與生長期，

是植物工廠最好的光源選擇。

LEDinside預估，2020年全球植物用LED照明市場產值一年將可達到3,000億日圓。

導入科技化 完善生產管理

面臨氣候變遷所帶來的衝擊之外，農業同時也面臨國際化競爭與人力不足的問題，透過導入科技提升國際化競爭力與解決人力缺乏問題已成為趨勢。目前，世界許多國家都已發展出以資訊科技，提升農產品品質與完善管理機制的應用。而擁有資通訊產業基礎的台灣，在畜、牧、養殖等領域的科技應用，也呈現遍地開花的成果。

RFID完整控管蝴蝶蘭栽培

台灣在蘭花產業的科技應用，已經有非常具體的成果。不管是利用無線射頻辨識系統（RFID）或是監控與量測技術，都已被完整的應用在整個蝴蝶蘭



全球農業面臨國際化競爭與人力不足問題，透過導入科技化設備管理，除了解決人力問題，完善農產品的管理機制，更能提升農產品的品質。

的生產過程當中。以RFID應用為例，透過無線網路整合RFID系統，可對蝴蝶蘭從組織培養階段、溫室管理階段再到出貨作業，進行分株分苗的完整掌控，解決過去蝴蝶蘭栽培過程中，生產者必須耗費龐大人力，以人工記錄蝴蝶蘭生長過程，解決人力不足問題之外並降低錯誤率。

而在監控與量測技術方面的應用，資策會副所長樂以媛指出，透過「溫室環境蝴蝶蘭種苗栽培生產元素監控技術」，可以對蝴蝶蘭種植過程中的溫度、濕度、光照、肥料、農藥等環節進行監控及管理，使最後長出來的蝴蝶蘭更加漂亮。此外，利用「蘭苗生長特徵自動量測技術」，以影像技術自動量測蘭苗生長狀況，量測準確度高達92%以上，大幅提升蝴蝶蘭的生產環境穩定度，此技術較傳統人工量測的作業速度高出5倍。

產銷履歷+行動雲端 精準掌握作物製程

藉由在生產階段導入科技以提升農作物品質之外，另外，利用科技對農業供應鏈環節中的生產、製造與銷售階段，進行更完善的營運管理也非常盛行。例如，台南市新化區食用甘薯產銷班（瓜瓜園）藉由導入產銷履歷與行動化科技，完善甘薯田產、製、儲、銷每一個階段的營運管理機制。

瓜瓜園研發品保部副理邱裕翔指出，傳統種植甘薯方法，從栽培、採收、分級到運銷都耗時費力，所以在無法確定市場銷售的狀況下，不會貿然進行採收，否則，如果甘薯賣不出去，將造成產品、人力與時間的浪費。

但是透過產銷履歷，瓜瓜園建立甘薯栽培履歷文件，再整合行動科技應用，決策人員可即時掌握農地狀況，如此一來，瓜瓜園管理人員可以在精準掌握產、製、儲、銷的所有狀況下，改變以往產銷資訊不整合的問題。

食品安全 履歷追蹤不可少

近年來，食品安全問題層出不窮，吃的安全議題受到全球矚目，不僅美國要求小牛肉、羔羊、豬肉、魚類等易腐爛的農產品，必須貼上原產地與生產方法的標籤，歐盟從全球進口的水產品，也實施「可追溯標籤制度」。因此，利用資訊科技建置食品的產銷履歷，成為未來能否順利將產品賣到全球的關鍵。

摩斯漢堡導入生產履歷

在食品安全疑慮下，不少企業都積極發展產銷履歷，好讓消費者能買的安心、吃的安心。「東元集團旗下的摩斯漢堡，早在2006年就透過導入生產履歷，讓消費者對於來到摩斯漢堡用餐，可以高度安心。」東元電機董事長黃茂雄說，舉凡漢堡裡的

萵苣、番茄、肉品、雞蛋、米，在其生產履歷系統中，都可以找得到來源處。

政府推動履歷追蹤計畫

台灣政府則在2007年全面推動「加工食品流通履歷追蹤計畫」包括大潤發、新東陽、鹿谷鄉農會等單位，在政府的輔導下，導入「食品流通履歷追蹤系統」，讓消費者可在採購食品時，找到食品的生產流通履歷。

台灣科技廠全力搶進

事實上，在植物工廠中所需的LED照明、感測元件、自動化電腦控制系統或是機電設備，都是台灣科技業者所長之處，因此，台灣許多科技業者積極將這些科技應用於農業，以求在科技產業毛利不斷下滑的狀況中，找出一個高利基產業。

目前，包括鴻海、億光、英業達、台達電等都投入建構植物工廠，或是發展植物工廠所需的設備與相關科技技術。而工研院為提升台灣農業科技整體競爭力，更號召20家業者成立「台灣植物工廠產業發展協進會」，好讓台灣在全球農業科技的激烈競爭下，打一場精彩的團體戰。

億光蓋植物工廠練兵

在廠商的布局方面，億光科技的動作非常積極，更在其土城廠裡打造一個小型植物工廠，做為發展植物工廠相關產品的練兵基地，而植物工廠產出的蔬菜，



隨著氣候變遷造成耕地減少及糧食短缺等問題，科技大廠相繼推出相關植物LED照明產品，改善植物的生長逆境，穩定農產品產量。

則提供給員工食用。在積極投入下，億光科技已發展出許多植物照明的相關LED產品。

億光科技指出，近年來億光切入特殊照明應用，推出植物照明產品，包括增加藍光可促進根莖部發展、增加紅光加快葉片生長，或是增加光合面積配比的照明應用產品。

跨領域整合 提升競爭力

農業科技牽涉的範疇甚廣，除了既有農業供應鏈的整合育種者、繁殖者、生產者、拍賣市場、出口商、批發商與零售商，還要加入科技領域相關業者，包括整合材料管、設備端與系統端等環節，都必須緊密結合，才能發展出具備競爭力的完整體系。

以目前植物工廠發展最快

速的荷蘭為例，已將工業技術植入農業生產中，構成組織堅實的價值鏈體系。台灣植物工廠產業發展協會理事長暨工研院材化所所長蘇宗絜說，集結價值鏈各階段最優勢的資源，荷蘭實現對蔬菜、鮮花的集約化、規模化與專業化生產。

劉佳明則認為，台灣擁有優良的農業發展基礎，更具有資通訊、半導體等科技產業實力，如果能以產業群聚力量將台灣的農業與科技能量加乘，將可發揮更大的效益，在農業科技產業有所作為。

未來，台灣可以複製過去發展半導體科技產業的成功經驗，搭配跨領域合作平台，縮短台灣發展植物工廠時的摸索時間，加

速建立植物工廠產業鏈，讓台灣率先搶進全球市場。

密切關注農業雲端商機

另外，隨著行動雲端在農業應用愈來愈成熟，導入農業雲的案例也增加，例如瓜圃在農業管理上導入iPad強化農業生產管理，雲嘉南政府向經建會申請「雲嘉南雲端農業計畫」，分階段導入農業雲應用，都將帶動農業雲端的軟、硬體商機。

總而言之，科技對農業產銷階段所帶來的革命，正在快速發酵中。未來，台商必須要在農業科技的各個環節，發展出具商機的產品與應用模式，然後進一步將產品與應用模式銷售到全球市場，才能在即將引爆的農業科技商機中，取得一杯羹。■



台商赴陸投資保障停看聽

兩岸投保協議正式簽訂

為解決民間企業的投資衝突，台灣與中國大陸正式完成「海峽兩岸投資保障和促進協議」的簽署，透過建立標準的溝通平台，在兩岸投保協議的相關規範下，讓赴中國大陸投資的台商權益及人身安全都有明確的保障。

◎撰文／劉家瑜 圖片提供／達志影像

2012年8月9日舉行的第8次江陳會中，台商期盼已久的「海峽兩岸投資保障與促進協議」（以下簡稱「兩岸投保協議」）正式簽署，這讓過去到中國大陸投資相對較其他國家廠商缺乏保障的台商而言，總算擁有一個具體明文的投資保障協定，對於台商的權益與人身財產安

全，帶來一定程度的幫助。

台商赴陸投資比例高 保障卻相對不足

根據經濟部統計資料顯示，從1991年至2012年7月為止，台商申請赴中國大陸投資案件累計達3萬9,927件，累計投資金額高達1,191億美元，大約占台灣整體

對外投資金額的63%，是台灣廠商對外投資比重最高的地區。

在如此龐大的投資下，免不了會有許多經貿糾紛發生。根據海基會統計，從1991年起至2012年7月為止，海基會協助處理台商在中國大陸的經貿糾紛，累計達到5,087件。如果加上未向海基會求助的個案，實際數據應更可

觀。而且，儘管遇到糾紛，台商可以向海基會求助，但是在缺乏兩岸共同協議的基礎下，台商在中國大陸遇到經貿糾紛，通常會以中國大陸制定的「台灣同胞投資保護法」以及其「實施細則」進行糾紛處理，由於此法是中國大陸單方面的規定，難以具體展現對台商的權益保護。

「說實在的，台商在中國大陸投資，有點像孤兒。」幾乎每個月都有一半時間在中國大陸的峰鼎電子董事長游文光表示，其他國家的廠商在中國大陸投資，如果遭遇投資權益或是人身財產的安全問題，他們可透過自己國家的領事館協助解決，但是台商卻沒有相關單位可以幫忙，每每有台商出狀況，很多時候卻是求助無門。

由於缺乏保障，所以多年來台商以及各產業公會，一直呼籲政府加速與中國大陸簽署投資保障協議，以確保台商權益與安全。經過多年協商，兩岸投保協議終於在今年8月9日的第8次江陳會談中完成簽署。

兩岸投保協議4大重點

兩岸投保協議將對台商帶來哪些保障，必須從協議內容深入探討。經濟部經濟參事徐純芳指出，投資保障協議共計有18條條文，具體範圍包括投資定義、投資待遇、投資促進、投資保障、

爭端解決機制、聯繫機制與其他等項目。

協合國際法律事務所律師吳必然指出，包括投資定義、投資待遇與爭端解決機制等，都是台商在未來進行糾紛解決時，必須注意的重點。此外，吳必然強調，兩岸投保協議並不牽涉開放陸資來台投資一事。

一、投資定義確認才能獲得保障

吳必然指出，當台商的投資被歸列在兩岸投保協議的定義中時，未來，台商在面臨貿易糾紛問題，才能進一步取得仲裁與保障的機會，所以，台商必須對投保協議的投資定義深入了解。

針對條文內容來看，兩岸投保協議擴大投資人保障的範圍。吳必然分析，一般投保協議適用對象僅包含直接投資，但是考量到台商大約有5成是經由第三地赴中國大陸投資，為保障這些台商權益，兩岸投保協議保障的範圍也包括經由第三地赴中國大陸投資的台商。

除此之外，鴻海集團董事長郭台銘大聲疾呼的智慧財產權保障，也被列入其中。

二、擴大投資待遇規範保障更加完善明確

在投資待遇中，除了一般投保協議有的最低標準待遇、國民待遇與最惠國待遇之外，台商最在乎的人身自由與安全保障也被列入其中。吳必然解釋，所謂

「充分保障與安全」，讓台商到中國大陸的投資或是陸商來台灣的投資，都可以獲得另一方的保障。舉例來說，未來台商如果在中國大陸遭到人身自由的限制，將可以透過投保協議為台商取得較大的保障。

「台商人身保障協議，一直是台商迫切需要的投資保障，」游文光指出，這部分可以被列入其中，對台商意義重大。不過，針對協議中的人身安全自由保障規範，24小時通報機制僅以共識文件呈現，並沒有實質內涵，恐怕對台商的安全保障仍不足。因為，儘管共識文件提到，未來台商如果人身自由受限制，24小時內將通知其家屬或其所屬企業，但在通知台商家屬方面，並無明確表示是通知台灣家屬或中國大陸家屬，而其所屬企業的通知，也可能僅於中國大陸企業，因此，屆時如果真的發生台商遭拘留的相關狀況，台商家屬能否真的在24小時內接獲通知，仍有疑慮。游文光舉例說明，在中國大陸酒駕而被公安臨檢，公安依照規定可以拘留酒駕者3天，如果台商違規酒駕，一遭拘押就是3天，經常會有家屬找不到人的情況。

三、透過爭端解決機制達到公平調解

最重要的爭端解決機制，則包括：政府對政府之間的爭端解決（G-G）；投資人與投資所在地

(P-G)的爭端，例如太平洋百貨前往中國大陸投資，P即指太平洋百貨，G指中國大陸政府；投資人對投資人的商務糾紛(P-P)，例如裕隆汽車與東風汽車合資，兩方如果發生爭端，即屬於P-P的商務糾紛。在3種爭端解決方式中，以G-G方面的爭端解決較為單純，雙方將依照「兩岸經濟合作架構協議」(ECFA)規定進行處理。

至於P-G與P-P則較為複雜，在P-G方面，由於台商在中國大陸的投資，動輒遭遇政府過度的處分，而面臨財產遭沒收、無端被迫遷廠，或是台商被押走的情事，因此，P-G的爭端解決對台商而言非常重要。

根據條文，未來若台商對陸方政府的訴訟裁定不接受時，如針對因徵收政府提出的補償金額不滿意時，即可以透過調解機

制，由兩岸仲裁機構或調解中心，來協調適當的補償金額。

在P-P方面，根據海基會的統計資料指出，台商在中國大陸發生的經貿糾紛有65%屬於P-P方式，因此將P-P列入投資保障，對台商而言相當重要。徐純芳說，未來台商在中國大陸的商務糾紛，一旦經雙方同意，可以選擇兩岸仲裁機構以及機構中具備知識的仲裁人，在雙方同意的地點進行仲裁。舉例來說，此前鴻海集團旗下的富士康與比亞迪之間的智財權爭議，未來將有機會依照投保協議的P-P爭端解決機制進行處理。

台商樂觀其成 保守看實質成效

針對兩岸投保協議的簽署，台商雖然樂觀其成，但是對於未來可以展現的實質成效，仍然保

守看待。

根據台北市企業經理協進會以中國大陸投資台商為對象所做的調查報告顯示，台商對於兩岸投保協議簽署時機，給予正面評價者有76.67%，但是，在投資協議對人身安全的保障部分，仍有56.67%的台商感到有所疑慮，另有50%台商對「智慧財產權」的保障也持保留態度；另外，60%台商對「投資糾紛解決機制」抱持觀望。

顯然，整體而言，台商對兩岸投保協議可能帶來的具體實質效益，仍然保守看待，企業經理協進會理事長姜志俊分析，關鍵在於台商認為中國大陸的法治觀念與台灣不同，例如對智慧財產權的界定也有所差異。

「簽了總比沒有簽還好，」游文光說，雖然多數台商對於兩岸投保協議帶來的保障保守看待，但是，這個協議對於在中國大陸的數百萬台商而言，確實多少能讓台商感到前往投資比較具有保障，只是，究竟能夠達到什麼程度的保障，還是要看未來實際案例發生之後，具體的仲裁結果來論斷。

總體而言，在兩岸投保協議下，數百萬在陸投資的台商，終於擁有較為具體的投資保障，這讓未來台商在面臨當地政府過當執法或是投資人與投資人之間發生糾紛時，提供一個保護傘。■



在兩岸投保協議正式簽署後，台商赴陸投資若遇到糾紛將有更明確的權益保障。