

中國大陸 台商服務業練兵場

# 運用優勢 站上進軍國際的跳板

全球經濟貿易自由化是必然趨勢，台商面對《海峽兩岸服務貿易協議》簽定，應秉持正面的態度，積極尋找商機所在，順勢切入中國大陸龐大服務業市場，壯大企業經營能量，再向全球市場跨步邁進。

◎撰文／劉家瑜 圖片提供／達志影像、法新社



中國大陸服務貿易商機發展迅速，目前服務貿易總額已躍升全球第三位，是台商擴展版圖、進軍全球市場的重要跳板。





**貿**易自由化往往是利弊互見，在2013年6月21日《海峽兩岸服務貿易協議》（簡稱「兩岸服貿協議」）簽定後，屬於利多產業的台商站在贊成的一方，當然也有部分產業恐怕受到衝擊，而持反對立場。對此，中華經濟研究院台灣WTO中心副執行長李淳指出，全球經濟貿易自由化趨勢底定，台商絕對不可能置身事外，因此與其反對，更應該積極因應並從中尋找商機。

李淳認為，面對兩岸服貿協議，台商應秉持開放態度，積極思考自由化可能帶來的影響，以及如何從中找出機會點，積極尋求搶攻中國大陸龐大服務業商機的契機。

### 成長迅速 中國大陸服貿總額居全球第三

根據中國大陸商務部的資料顯示，過去10幾年來，中國大陸服務貿易發展相當迅速，服務貿易輸、出入總額從2000年的660億美元，大幅成長至2012年的4,706億美元，年增率平均達18%；占世界服務貿易比重也從2.2%提升至5.6%。至今，中國大陸服務貿易總額已經躍升為全球第三名，僅次於美國和德國。

李淳指出，過去幾年中國大陸服務業市場快速成長，占其國民生產毛額（GDP）的比例也不斷攀升，從1978年改革初期只占23.9%，到了2005年提升到40%，2011年進一步增加到43%。過去一、兩年間，隨著「十二五」規畫力拚強化服務業發展，更使其服務業占GDP的比重持續提升。

「在中國大陸十二五規畫中，擴大內需、提升消費以及將服務業視為主流發展產業，政策效益已經明顯發酵。」商業發展研究院商業政策所所長杜震華指出，2012年中國大陸服務業占其GDP比重已經達到44.6%，預計在2015年，服務業產值將提升到47%，屆時總產值將高達人民幣26兆元，龐大商機成為國際服務業者眼中的大餅。

當中國大陸服務貿易商機逐年增加，本土服務業者因為競爭力不足，無法滿足龐大的需求，因此



中國大陸服務貿易商機逐年攀升，本土服務業者因競爭力不足，促成外資或台資的潛在商機，因而造成龐大的逆差。

當地需要龐大的服務輸入，形成外資與台資服務業的潛在商機，這樣的現象也體現在中國大陸服務貿易龐大的逆差數據表現上，尤其自2008年以來，中國大陸服務業逆差額逐年遞增，2012年更是大幅成長64%，來到897億美元的逆差。根據亞洲開發銀行（ADB）2013年3月發表「亞洲經濟整合監測」（Asia Economic Integration Monitor）報告顯示，在亞洲國家中，中國大陸服務貿易逆差最高，使其成為國際服務業者積極搶占之地。

### 限制降低 台商較競爭對手具優勢

儘管全球企業都想搶攻中國大陸不斷成長的服務市場，但因中國大陸政府對外資進入服務市場採取相對保守的態度，因此政策上存在著諸多限制，李淳強調，除了關稅問題之外，外資或台資服務商進入中國大陸市場，還面臨許多障礙。

首先，中國大陸政府通常要求外資必須與當地業者合資，而外資申請合資的流程又十分繁瑣且費

時；其次，中國大陸服務業務開放營運範疇太小，影響外資或台資後續經營獲利來源。再來，中國大陸中央政府與地方政策不一，外資往往無所適從。最後，中國大陸營運法規不明確、歧視外資或執法過於嚴苛等，上述諸多問題，都形成外資與台資在中國大陸市場的投資障礙。

如今，隨著兩岸完成洽簽服貿協議，將大幅降低台灣廠商進入中國大陸服務市場的限制。根據協議內容，中國大陸將對台灣開放80個項目，不僅高於WTO的開放項目，也超過中國大陸與香港洽簽的CEPA。李淳分析，一旦兩岸服貿協議生效，由於中國大陸對台灣開放項目中，許多都尚未開放外商進入，也未允許外商獨資，但是台商卻可獨資經營，因此台商將較外商有更低的投資障礙，尤其，因為可以獨資進入市場，因此不用擔心選錯合作夥伴而帶來經營風險。

## 憑藉優勢 跨入中國大陸迎向國際

根據中華經濟研究院的「兩岸簽署服務貿易協議之經濟影響評估報告」結果顯示，兩岸服貿協議估計將使台灣服務業總產值增加約3.9億至4.28億美元，成長幅度平均介於0.10至0.11%間，其中商品買賣業的產值增加最多，約可增加1.35億~1.43億美元之間，大約成長0.17%；另外，台灣服務業輸出中國大陸總值增加4.02億美元，大幅成長37.2%。至於中國大陸服務業輸出台灣總值約增加0.92億美元，遠低於台灣輸出到中國大陸的產值。

外貿協會服務業推廣中心主任張正芬指出，台灣在服務輸出方面擁有人力、創意與ICT產業優勢，是未來台商在中國大陸拓展市場的利基。未來台商必須憑藉既有優勢、藉由兩岸服貿協議的簽署，擴大台灣服務輸出中國大陸市場的動能。

「中國大陸龐大服務業商機持續湧現，台商應該憑藉著較其優勢甚多的服務品質，積極搶攻中國大陸市場。」經濟部投資業務處處長邱一徹指出，一直



在「兩岸服貿協議」中國大陸對台灣開放的項目中，包括電腦及資訊服務、電子商務等，都是台商可著力布局的潛力產業。

以來，經濟部投資業務處都積極籌組訪問團前往中國大陸考察，每次的考察經驗都證明，中國大陸的服務優勢遠遠不如台灣，所以兩岸服務市場互相開放，絕對有利於台商搶攻中國大陸服務商機。

經濟部國際貿易局副局長徐大衛指出，台灣先天市場小，因此發展海外貿易對我國經濟成長向來十分重要，再加上近年來少子化等不利因素，更促使我國服務業需要更廣大的海外市場作為腹地。如今，隨著我國在兩岸服貿協議中，取得較其他國家在中國大陸市場更多的優惠待遇，促使台商可以利用中國大陸這塊正在成長中的廣大市場，大展拳腳。

## 受惠產業眾多 台商向前衝

細讀兩岸服貿協議的內容，在中國大陸對台灣開放的80個項目中，包括電腦及資訊服務、電子商務、線上遊戲、銀行業、會展產業、電影業、批發零售業以及醫療服務等產業，都進一步獲得相當程度的開放，對台灣廠商布局中國大陸市場帶來相當大的助益。其次，餐飲業維持過去完全開放狀態，也是台商未來布局大陸市場的重點項目。

另外，再觀察我國服務業發展狀況，可以進一步找出具備優勢並可前往中國大陸的業態為何。杜震華引述行政院主計處的資料表示，目前我國服務業占整體GDP比重已經從1981年的46.6%，提升到2012年



## 兩岸服貿協議：中國大陸開放項目與台灣競爭優勢

開放項目	具體內容	台灣業者競爭優勢
資訊服務	1.放寬認定台灣電腦業者從業資格。 2.台灣業者在台業績可計入評定從業資格條件。	在服務經驗上，台灣擁有精緻生活體驗文化；在技術上，台商擁有高度系統整合的能力與專業度。
零售服務	同一台灣服務提供者在中國大陸累計開設超過30家店鋪者，台資持股比例達65%。	體驗行銷經驗豐富，以優勢ICT科技做為支援、創新服務能力強。
餐飲服務	加入WTO後，已開放外資設立獨資子公司提供餐飲服務，故兩岸服貿協議不另作承諾。	具備敏銳市場洞察、快速求新求變、可複製管理、整合行銷等優勢。
會展產業	1.可聯合數家公司前往大陸辦理展覽，爭取較有利合辦展覽的條件。 2.在中國大陸舉辦的涉台經濟技術展覽會，部分省分商務主管部門縮減審批時間，提高展覽成功率。	台灣會展業者較中國大陸業者具備創新能量，服務品質相對較高。
與健康相關的服務	台灣服務提供者可以獨資或合資形式，在中國大陸設置醫療機構。	台灣醫療技術水準高、服務品質優；兩岸人民同文同種，未來包括醫療服務、醫美、生技保健產品進軍中國大陸市場有優勢。

資料來源：經濟部／整理：劉家瑜

的68.2%，占比最高的5大服務業分別為批發及零售業、不動產業、金融與保險業、教育服務業、資訊及通信傳播業；另外，近5年來平均成長幅度最大服務業為支援服務業、住宿及餐飲、藝術娛樂、休閒服務業、專業科學及技術服務業、醫療保健及社會工作服務業。

綜合中國大陸開放項目以及台灣較具競爭力的服務業來看，包括電腦資訊相關服務業、零售餐飲業、屬於支援產業的會展產業，以及與醫療保健相關的醫美及生技產業等，都是未來台商可在投資開放利多與優勢競爭雙重優勢下，順利搶進中國大陸市場的利基產業。

例如，在電腦資訊服務業方面，經濟部主計處資料顯示，2012年我國資訊服務業營收為新台幣2,813億元，出口值僅為新台幣422億元，反觀中國大陸市場，其2012年市場規模高達人民幣2兆5,022億元，較2011年成長35%，顯見中國大陸資訊服務產業的龐大市場，對我國擴大整體產值是相當大的誘因。中華民國軟體協會理事長暨凌群電腦總經理劉瑞隆即指出，台灣軟體產業想邁向兆元產業，中國大陸

是非常重要的市場。

如今，在兩岸服貿協議中，資訊服務業放寬認定台灣電腦業者的從業資格，即台灣業者應具備與所提供服務相關的學歷和技術資格，而且，台灣業者在台業績可計入評定從業資格中，將有利於我國資訊服務廠商加速布局中國大陸市場。劉瑞隆強調，資訊服務首重生活體驗，台灣擁有精緻生活體驗文化，再加上在系統開發能力上兼具整合性、專業性等，都是成功搶進中國大陸市場的優勢。

再來，包括零售、餐飲、會展產業以及醫療生技等，台商也都擁有雄厚的競爭力，在中國大陸也已經有非常成功的布局，後續篇章將深入探討中國大陸在這些產業的現況，以及台商應該掌握那些重點，才能順利布局當地市場。

綜觀而論，兩岸服務貿易協議的相互開放，對於台灣服務商進軍中國大陸服務市場，帶來解除投資障礙的許多限制，未來，台商除可利用此一契機加速布局中國大陸服務市場，也可思考雙方相互開放時，能否有進一步合作的機會點，藉以壯大台商的競爭能量，進而達到連結亞太、布局全球的深遠目標。■