



許勝雄：我應積極與各國簽FTA

隨著ECFA的諮商即將啓動，以往受制於兩岸情勢無法順利推展的洽簽FTA工作，亦將隨之展開，而如何掌握國內廠商對於我國洽簽自由貿易協定之需求，乃成為當前要務；為此，經濟部經貿談判代表辦公室乃委託工業總會，透過重點產業之頂尖領袖的深度訪談，蒐集國內產業對於區域經濟整合之需求，俾作為推動洽簽自由貿易協定之檢視依據。5月11日，本案特別拜訪了全球電算機及筆記型電腦大廠——金寶集團董事長許勝雄，以金寶集團全球化布局的經驗，針對我國與各國經貿聯結應有的思維與做法，提出了精闢見解與建議。

葉大雄

金融風暴使得全球的貿易量萎縮，全球主要經濟體的平均經濟成長率也因此大幅下降，近半年來，全球景氣雖已有回春跡象，但全球積極進行的區域貿易整合，又為以外貿為導向的台灣投下新的震撼彈，因為從對外貿易統計觀之，我國無法與其他主要貿易夥伴簽署自由貿易協定（FTA）的影響，已逐漸反映在我對外貿易數額上，產業界對此深感憂慮。

將新加坡當作第一個努力的目標

金寶集團董事長許勝雄說，WTO的杜哈回合談判進展緩慢，近年來全球的經濟板塊又逐漸成型，除了歐盟、南美地區以外，東協地區也逐漸向外擴充，國內的企業界已經感受到區域經濟成型，並對產業界帶來新的威脅，事實上，區域經濟整合的本質，就是要造成各國經濟條件立足點的不平等，形塑競爭環境

的排他性，而各個區域內也會形成新的自我保護系統，同時，區域內的各自招商及引資誘因也較區域外更吸引人。

台灣的中小企業雖然知道全球布局的重要，但是不論是人才和資金、企業的管理經驗均普遍不足，再加上政治的因素的干擾，屢屢阻撓了台灣與國際間的互動，使得國內中小企業要走出去，始終有著一定程度的困難。

無論是ECFA或是FTA，台灣的市場遲早要面臨開放的問題，所以對於無法面對挑戰的企業，政府應該要協助其轉型與升級，降低成本及經營能力，評估是否能帶領企業邁向國際化，提升其競爭力，中大型的企業，不是只有規模大，其競爭力的提升，仍然有賴於專利及智財等能力。所以包括廠商的技術、管理的能力、組織的運作都應該要整合，政府應該努力的協助讓國內企業站起來。

而在談判過程中，如何讓對手國讓



■許董事長提醒政府，洽簽FTA一定要慎選對象國家。



利，這是談判策略的問題；政府應該檢視國內的能量、做好分工，決策應有擔當，重視弱勢產業問題，做該做的事。

在台灣，中大型企業較有可能靠自己能力布局海外，透過集團內不同的分公司，進駐不同的國家或市場，以金寶集團而言，包括東協、菲律賓、泰國和越南、巴西、美國、墨西哥及波蘭等國都有設廠，因為，唯有進入該區，並進行實質投資，才有機會與貿易對手國的其它企業有著相同、平等的競爭機會與條件。

爲了我國在國際上的政治地位，與實質經貿利益，政府應該努力的和各國簽FTA，與國際接軌，才不至於被邊緣

化。所以，在選定洽簽對象時，可以選定可以達到連鎖效應的目標國，例如新加坡。新加坡只是個轉運國，比較有意願簽署，建議台灣可以將新加坡當作第一個努力的目標，與新加坡簽成了FTA，再逐步向日本、美國、歐盟或其他中小型國家遊說。

若以經濟效益而言，以金寶集團的角度，仍建議以主要的出口國，例如印度、巴西及中國大陸等，或是台商在當地國投資比較多的地區爲主。此外，可以找外商較多的國家簽，減緩台商外移的速度，例如，金寶公司在巴西設廠，透過免稅區域的運作，台灣就可以享有較佳的立足點，進行轉投資，並且發展關鍵零組件的研發，使得國內產業不至於造成空洞化。若從電子產業的需求來看，特別是IC產業，在洽簽FTA之前，一般建議Building blocks的方式，先與各國洽簽相互認證協議，當然，台灣產業也必須致力於研發才能生存。

台灣如果無法與貿易對手國洽簽FTA，產業真的很有可能會急速的空洞化，因為即使只是3-5%的價差，也會影響產業的競爭力，對於FTA的進程如果慢了3個月到半年，產業界還有能力因應，還可以等，但是，如果比其他競爭對手國晚了1年到3年，產業界勢必會面臨訂單立即流失的窘境，客戶一旦發現台灣產品成本比其他地區要來得高，要簽ECFA又遙遙無期時，國外客戶必定會致力於尋找第二個市場。換言之，政府與各國的談判過程，務須讓國內業者掌握明確的資訊，使國內企業可以向客戶



們說明，我們的機會與優勢在那裡。

現在的區域經濟板塊中，呈現出來的有點非友即敵的態樣，澳洲、紐西蘭也希望加入東協區域內，台灣的內需市場實在太小了，所以洽簽FTA，必須是與對手國能夠互補、互利，並達互惠的平衡狀況。

FTA談判時程與預期效益對廠商很重要

在這當中，經貿談判辦公室李素華代表也特別提到，台灣一定是需要走出去才有機會的，當然在談判的過程中，我們在要求對手開放市場時，也會面臨我們也要相對開放的問題，因此，經濟部已經就洽簽FTA可能受影響的產業，研擬出一套預防策略；並就談判過程中，模擬對手國可能提出的要求與問題，預擬相關的因應策略與整合談判籌碼。

許董事長特別提醒政府，洽簽FTA一定要慎選對象國家，因為台灣的資源與其他國家相較是相對缺乏的，所以應尋求與國內產業界前往投資最多的地區，以及外資來源較多的國家，來進行交涉。除此之外，向各國遊說的工作也不容忽視，政府單位積極遊說的單位，應該包括貿易對手國政策形成之重點單位，建議可以透過經濟部或外交部駐各國的代表處，找到重點單位遊說，或是透過雙邊諮商會議，或在WTO的多邊場域著手，同時，也必須觀察TPP形成對於台灣的影響。

由於FTA的談判時程與預期效益，對廠商來說很重要，以現階段各方預期的ECFA來說，如果順利在6月簽妥，依東

協的經驗，要在100年6月才能實現早收的降稅，對於長期事業夥伴而言，如果已有相當程度的互信、互動關係，這個規劃與等待時程，仍可為各個企業接受，因為不在時程的短與長，而在事件的確定與是否可被預期。以美國和韓國的FTA為例，諮商結束後，雖然至今都尚未生效，但是對於企業界而言，已經有了正面的影響。依據市場反映及評估，目前已經有一半的訂單被韓國搶走，這是一個不容忽視的現象。

尤其，韓國產業和台灣產業的相似度高達83%，現在韓國已經分別和東北亞、美國、歐洲、東協加三等地區談洽簽FTA，這些FTA雖然尚未完全生效，但是一旦談判的消息曝光，不論是否已經簽成，搭橋的效益就已經發酵，這些訊息對於韓國企業都是很有利的觸媒，但是對於台灣產業來說，則是危機的開始；一旦韓國取得FTA先機，則台灣勢必會因此喪失市場競爭力，一旦市場被取代，台灣產業將無法擴充產能，產業也就會開始思考是否要外移，因為，對產業而言，洽簽FTA所獲得的關稅利益正代表著利潤的差異，因此不要小看這3-5%，如果台灣企業出走或倒閉，勢必也會導致國家整體稅收的減少，經濟力必隨之下降、消費能力下降、就業率也下降、失業率提高，使得整體經濟環境陷入不斷的惡性循環中；中大型企業雖然有能力自己布局，但是終究仍屬於台灣企業，對於一個大企業來說，能否在出生地茁壯、成長，自我肯定回饋，才是最值得安慰的投資。



政府應積極整合敏感產業

許董事長最後語重心長的指出，政府不能怠惰，應該積極整合敏感產業，投資人才與設備，所以政府不能爲了選舉制定政策，扭曲了資源；對此，建議政府分工，依照台灣的17個產業分類，就個別產業予以評估，擬訂個別產業的個別扶植策略。以台灣的第三產業爲例，

農產品究竟有沒有競爭力？有沒有辦法改善冷藏櫃、運輸維修與保鮮？以台灣的農業而言，水果是最具競爭力的，所以政府應該要培養重點產業。台灣的資源有限，所以發展產業的解決之道究竟是什麼？是個格外重要的課題。（作者爲資深媒體人）

辜成允：洽簽FTA刻不容緩

陳梅蘭

經濟部近兩年持續推動我國與各國洽簽FTA的工作，對此兩年前工業總會即曾經針對國內業者對於FTA之相關意見，協助經濟部訪談國內各主要企業，請教國內業者對於洽簽對象、洽簽的議題等進行深度訪談，並且選定台泥公司代表水泥業界接受專訪。當時台泥公司即表示，希望台灣能夠針對中國大陸與東南亞地區的國家洽簽FTA，由於台灣目前已經積極與中國大陸展開ECFA的諮商工作，經濟部乃再次安排，就我國與國際聯結的方向，以及對於政府的建議，向辜成允董事長請益；辜董事長除了對於ECFA的完成樂見其成以外，同時也針對我國與其他國家洽簽FTA就水泥產業以及台泥集團的角度，分別提出了其精闢的見解。

海外國際聯結 刻不容緩

辜董事長首先說明，一般而言，水泥屬於內需型產業，全球化普遍不足，而台灣的水泥產業相對於鄰近的中國大陸，明顯處於弱勢，產能也不成比例，台灣一年共計大約生產2,200萬噸，中國大陸則是一年生產17億噸，不過中國大陸可以說改造了全球水泥的歷史。中國大陸的做法是，找一些示範企業，亦即所謂的先頭企業，購入先進的設備器材，掌握全球最新的趨勢，快速的跟隨世界新型產品進行設計，目前中國大陸知名的設計學院就有4家，包括天津、南京、合肥及成都。此外，中國大陸水泥廠的開辦費約爲台灣的三分之一；中國大陸的開辦費很低，加上人工成本比較低廉，台灣產業的競爭力與中國大陸非常不對等。在技術水準方面，近年來，中國大陸的水泥產業，技術水平已經緊緊追上台灣了，台灣的成本相對缺



乏競爭力，中國大陸的產品品質又跟得很近，所以，對於國內的水泥業而言，目前面臨最大的壓力就是中國大陸的進口水泥。辜董事長首先談到ECFA，國內產業大多同意開放，只要關稅是維持對等公平；但在非關稅的措施部分，由於兩岸對於水泥的質檢做法迥異，台灣出口的水泥無法直接使用，台灣的檢驗報告須另外送中國大陸進行質檢，此一對於台灣產業來說，形成一種非關稅貿易障礙。

事實上，台灣的水泥業者很願意積極面對挑戰，對於和中國大陸交流、增加在中國大陸的投資也表現得非常積極，近來水泥同業有意願組團，與中國大陸大的公司及協會經常進行交流，也試圖邀請中國大陸的業者到台灣來，台灣水泥的高品質與高客服，將透過民間積極的運作，讓中國大陸的業者清楚；而從在中國大陸進行投資的廠商的角度觀之，對於ECFA的簽訂也是樂見其成，認為ECFA不會對水泥產業造成壓力。

對於我國與海外進行國際聯結，辜董事長表示這些工作刻不容緩，因為以台灣目前的經貿態勢觀之，台灣如果只有和中國大陸洽簽ECFA，產業界與中國大陸的關係將比從前更緊密，對於中國大陸的經貿依存將有增無減，產業的風險將仍然存在，所以實有必要打開其他主要對手國的經貿市場及機會，以分散經營之風險。



■在FTA的各項章節中，辜董事長認為國內水泥業最關切的是防衛措施、反傾銷平衡稅措施及標準認證等議題。

與他國洽簽FTA有三大利益

事實上，與各國洽簽FTA的議題範圍比ECFA要寬廣，對於產業界而言，投資或進出市場的限制都很重要。以新加坡和香港為例，這兩個地區的進口產品都已經是零關稅，但是除了關稅問題，主要還是投資問題、進入市場的限制、以及處理與當地政府的糾紛等問題。而以水泥產業的角度來看，我國與他國洽簽FTA後，能獲得之最大利益主要有二，其一是與各國的關稅對等，目前不論是水泥或熟料的關稅，中國大陸是8%，日



本是2.2%，韓國是5%，菲律賓是3%，泰國和越南則是從0到10%，所以業者的需求首重關稅對等，提升產業的競爭力；其二則是維持市場供需的平衡。對於水泥業而言，在FTA的各項章節（如反傾銷、平衡稅措施、通關程序、投資等）中，辜董事長認為國內水泥業最關切的還是防衛措施、反傾銷平衡稅措施及標準認證等議題。

如果從台泥集團角度來看，辜董事長指出，放眼全球市場，東南亞開發中國家仍是我國外銷且鄰近的市場，相較於澳洲、美國等地區，廠商的投資成本比較低；以台泥集團而言，考量海外投資時，台泥公司到越南的機會並不大，應該比較會著眼於印度市場，每個廠商在海外投資時，不論到哪個地區或國家，都會面臨風土人情複雜、語言文化等必須適應的問題，對於跨國公司而言，如果一定要布局投資，仍然希望選擇市場規模夠大、可以快速複製成功經驗的地區；許多廠商選擇印尼投資，但是台泥在印尼以往曾有15年投資不成功的經驗，主要原因在於該區雖然人口眾多，市場也具規模，但是法規的透明度非常不足。

台泥將著眼於印度市場

以海外投資來說，東南亞國協的越南或泰國等其他地區都是不錯的選擇，而台泥公司將來應該會著眼於印度市場，台泥的關係企業中橡公司在印度已經設

了一個廠，並經過一次擴建，產業界通常仍會朝著廠商自身熟悉的聚落去發展，所以，如果與別的国家談FTA問題，台泥公司會希望考慮印度。

而國內部分規模大型的工程公司，近年來已經在印度進行不少投資，預期水泥業如果和工程營建服務業搭配，展望未來應有相當程度的利基，對此，辜董事長也表示，服務業的發展需要基礎配套措施，基層的工人到白領階級都需要兼顧。雖然台泥公司對於印度市場有興趣，但是他發現，國內廠商對於印度的經貿資訊掌握仍顯不足，在被問到，前往印度投資時，政府所提供的資源時，辜董事長則微笑搖頭，並進一步指出，所以政府單位在推動FTA時，一定要與當地政府建立溝通的管道。

辜董事長也提到，政府在這方面，其實可以參考韓國的經驗，韓國政府一直有計畫的協助其國內廠商布局海外，有計畫的採取多元的配套措施，韓國政府對於企業的融資不僅僅是針對設備及貸款，融資率可以高達七至八成，由各國的韓國駐外單位帶動綜合當地資源，協助韓國廠商從國內外銷韓國的產品到當地市場。辜董事長表示，前述做法相當值得台灣駐外單位參考，尤其是經濟部或是外交部的駐外代表處，應該進行更緊密的結合，整合資源，以期更有效的協助廠商在海外的布局。（作者為資深媒體人）✳