

拼亮台灣 開創新時代

後ECFA時代企業前進大陸之機會與挑戰

圖、文◎編輯部



▲經濟部中小企業處處長鄭振裁表示，善用關稅優勢才能成功打入中國市場搶得先機。



▲外貿協會副處長侯文欽表示，中國十二五計劃潛藏無限商機與挑戰，業者應及早因應。

隨著兩岸政策鬆綁，在全球經濟景氣復甦同時，兩岸於 2010 年 7 月簽署 ECFA 協議已屆滿週年；經濟部中小企業處為協助在地企業及時掌握市場商機，特別委託外貿協會，於 7 月 20 日在彰化全台大飯店舉行「後 ECFA 時代中小企業前進大陸之機會與挑戰研討會」；會議首先由經濟部中小事業處副處長鄭振裁為研討會致詞，會中並邀請對外貿易發展協會副處長侯文欽、經貿界權威，台灣大學經濟學系教授林建甫以及勝泰衛材公司行銷總監潘進吉，並和與會來賓交換意見，希望能透過研討會協助中小企業，善用優勢成功打入中國市場。

經濟部中小企業處處長鄭振裁表示，中小企業是發展台灣經濟持續往前邁進的主要骨幹，協助中小企業了解新時代中國市場外貿局勢，如何善用關稅優勢成功打入中國市場搶得先機，將是政府與企業應持續努力的目標；目前外貿協會在中國有 10 個辦公駐留據點，未來也將在大陸設辦事

處就近服務台商，目前雙方機構還在溝通當中，希望今年底前能開花結果。

外貿協會副處長侯文欽進一步表示，台灣 MIT 的包裝產品在中國相當「夯」，台灣產品建立品牌和技術形象，火紅的程度好比我們崇尚歐美日本生產的商品一樣；面對中國十二五計劃潛藏無限商機與挑戰，未來企業應思考未來台灣的黃金 10 年，如何與十二五規劃聯結帶動的大陸內需市場商機，外貿協會也希望，透過台灣名品展的機會讓台灣中小企業能以較低的成本測試當地市場，再觀察是否長期耕耘建立中國市場通路永續經營。

降低關稅 提升競爭力

台灣經貿界權威台灣大學經濟學系教授林建甫（以下簡稱林教授）表示，本身就是彰化秀水人，對彰化有一份特殊的情感；經常往返大陸之間的林教授認為政府對中、南部中小企業在宣傳 ECFA 資訊上



▲台灣大學經濟學系教授林建甫表示，發展產業提升附加價值是相當重要的。

顯的相對缺乏，造成許多企業的誤解；兩岸經濟合作架構協議，主要是降低兩岸彼此關稅的協議，除了可以立即回應台灣產業面臨極需排除關稅障礙，提升國際競爭力的困境外，更是循序漸進的；面對國際現實、及東協加 N 的問題，台灣基於貿易的未來性，東協市場將越來越大，不跟其它國家合作將被邊緣化，這就是為什麼政府極力推動區域性經濟聯盟的原因。

林教授舉例，中國大陸、韓國、日本、新加坡以及東協國家積極參與區域經濟整合，台灣由於政治的因素被排除在東亞區域整合之外，使台灣對外貿易發展受到限制；而台灣對中國（含香港）等國的出口比重增加，對歐美日等三大市場的出口比重下降，如果沒有透過與中國或其它國家簽定貿易協議，協助企業降低關稅，擴大台灣產品出口，又如何強化台灣企業競爭力。

ECFA本文及早收清單影響

ECFA 的正文共計序言、5 章、16 條條文，包括貨品貿易、服務貿易、投資保障、經濟合作等項目及雙方訂定未來進一步磋商的原則與項目；未來的經濟合作涵

蓋智慧財產權保護、金融合作、貿易便捷化及產業合作等，而制訂爭端解決條款，亦在協議內納入終止條款，協議不僅讓有意到中國經商的企業更有保障，雙方網入早收清單項目之平均稅率，台灣均為中國的 1/2；中國稅率約集中在 10-15%，台灣稅率約集中在 2.5-5%，ECFA 早收實施第三年，即 2013 年 1 月 1 日將降為零關稅，雙方降稅速度與幅度相當，未來降低關稅後將對雙方業者及人民更有利。

ECFA展現成效

2011 年 1-5 月份兩岸貿易額為 650 億美元，同比上升 15%，在貨物貿易方面，台灣對中國出口產品享有優惠 2.81 億元人民幣，而對台灣從中國進口產品獲關稅，減讓 0.45 億元人民幣。根據財政部統計，今年 1-5 月台灣出口中國高達 525 億美元，創歷史新高，其中 5 月份對中國（含香港）出口達 112 億美元，更是歷年單月次高。

依中國海關統計，今年 1-5 月中國自台灣進口成長 11.7%，但 ECFA 早收清單所涵蓋的項目，成長了 16.4。今年 1-4 月，台灣出口至大陸享有 ECFA 稅優惠貨物共 6,558 筆，優惠關稅金額達台幣 9.43 億元，而在報單份數、完稅價格及減讓關稅金額上都呈現超過 6 成的增長趨勢。

在服務貿易領域，截至今年 3 月份，台灣已有 40 多家非金融機構和 5 家金融企業受益於 ECFA 早期收穫優惠措施進入大陸市場，大約也有 10 多家企業受益於 ECFA 進入台灣市場。

ECFA啟動服務業交流

一般企業只注重早期收穫清單，降稅多

少，ECFA 後是兩岸交流的開始，中小企業、服務業也都是發展的重點；台灣過去多以製造業為主，因為標準化容易做，但在天時、地利以及人合三重優勢下，未來服務業的交流也將開始啟動。

籌組成立兩岸經濟合作委員會，並且展開 ECFA 投資協議、貨品貿易協議、爭端解決機制協議以及服務貿易協議 4 項後續磋商工作；其中最受矚目的項目將是智慧財產權保護及投資保障協定。

透過 ECFA，兩岸經貿正式進入制度化合作的新時代，ECFA 及後續的協議將會互相排除貿易跟投資障礙，既促進貿易、促進投資，也促進就業機會振興經濟，讓兩岸同享其福。

發展產業提升附加價值

台灣主推的六大關鍵新興產業與中國在十二五計劃研訂的七大戰略性新興產業，應該是兩岸合作的重點領域。

台灣六大關鍵新興產業包括，綠色能源、生物科技、精緻農業、醫療照護、觀光旅遊和文化創意。

大陸的七大戰略性新興產業則有：新能源、節能環保、電動汽車、生物育種、新醫藥、新材料及資訊產業。



▲研討會吸引上百名彰化在地中小企業業者到場聆聽。

除此之外四大智慧型產業與十大重點服務業都是將來發展的重要指標。

四大智慧型產業：1. 雲端運算；2. 智慧電動車；3. 發明專利產業化；4. 智慧綠建築。

十大重點服務業內容：1. 美食國際化；2. 國際醫療；3. 音樂及數位內容；4. 會展產業；5. 國際物流；6. 高科技及創新產業籌資中心；7. 都市更新；8. WiMAX 產業；9. 華文電子商務；10. 高等教育輸出。

服務業以人為本，台灣對中國具有相當多的優勢，不論在語言及文化上，當兩岸經貿關係逐步正常化下台灣在中小企業在資訊軟硬體產業發展過程中，所累積的資金、人才、創新技術、靈活應變能力，以及在全球產業價值鏈上的操作經驗和專業，在未來台灣可以利用中國給予的優惠待遇，享有較韓國、日本、歐美等其它 WTO 會員更優惠的條件，前進投資與經營中國市場，例如其它國家業者有合資之限制，而台灣透過兩岸經濟協議之協商，業者將享有獨資經營之優惠；相對大陸來台之服務業，台灣將可以取得其產業鏈及創造台灣就業，而進入中國市場更可讓台灣得到長期發展的無限空間。

金融業的談判

兩岸金融談判要穩扎穩打，協商不可能一次到位，就像香港與中國簽訂 CEPA 後又簽訂七次補充協議，其中也是到了第三次 CEPA 談判才加入金融業的部份地區開放；對金融業而言，兩岸還需要累積更多的互信與准入之後實際執業經驗，未來才能導引雙方更進一步的開放。

在計劃經濟的思維裡，各地區能否均衡發展又是重要的目標。幾個極力發展的經濟區，像海西、渤海灣、北部灣要發展，台灣金融業是可以借助的東風，因此不要在

ECFA 給予全面性的優惠，而是在經濟區來給予台灣金融業做先試先行的合作開發。

兩岸中小企業契機

在大陸經濟轉型的趨勢下，台商也面臨人民幣持續升值、原材料漲價、招工難、加工貿易政策頻繁調整、出口退稅調降、環保嚴格要求等經營壓力；未來台商除提升技術與通路、品牌能力之外，應藉由 ECFA 來加速轉型升級，靈活佈局兩岸、提升競爭力。

兩岸產業之合作型態將由低附加價值的加工貿易與組裝代工模式走向高附加價值的新型產業合作模式；新型產業合作模式就是 2.5 級產業，也是生產服務業。批發、零售、物流業及加盟連鎖事業，結合中國投資設廠的台商將可發揮更大的優勢，因為文化語言相通，容易成功在各地佈局，產生通路進入中國市場；其中以知名的 85°C 及一茶一坐等最具指標。

中國世紀大戰略

中國世界貿易組織研究會副秘書長任以鋒曾說，在目前全球經濟結構進行大調整的當下，兩岸相互借力使力，讓中華經

濟圈形成全球經濟的新中心。中國海協會長陳雲林曾說，簽署兩項協議是在世界經濟全球化、區域經濟一體化的情況下，面對許多新的情況、新問題，爲了提高中華民族的國際競爭力，兩岸共同採取具有策略意義的重大舉措。

然而中國的大戰略主要是以 1. 對外和平崛起。2. 對內和諧社會。3. 兩岸和平發展，三和策略，希望能爭取在國際上的話語權及鞏固大中華經濟圈外，也能訂定新的全球經濟遊戲規則，提升整個中國人的地位及讓利互利的最佳選擇。

打造台灣黃金十年

最後林教授指出，台灣大戰略不僅需要自立自強，更需要借力使力，以台灣最大利爲最佳考量，發展科技附加價值，打造台灣黃金十年，利用大陸硬實力結合台灣軟實力透過文化與語言的整合優勢互補，進軍全世界；ECFA 的簽訂雖紓緩了中小企業業者面臨的威脅，爲業者爭取到有利的登陸條件，兩岸透過經貿合作產生的互惠雙贏，有利產業根留台灣發展，也將促使兩岸更爲和平穩定，對產業而言將是一個新的契機，而基於永保競爭的優勢除著眼中國市場外，連結中國進軍全世界與連結世界走進中國將是台灣經濟未來的重要發展趨勢。

最後外貿協會也邀請拓銷大陸有成的勝泰衛材公司行銷總監潘進吉現身說法，和現場企業主分享拓展中國市場之經驗，從參與國際展會到擴展外銷所會遇到的問題點與參加台灣名品展的經驗與諸多行銷經驗和與會來賓分享，並強調在中國市場經營品牌的重要性以及目標客群定位，鼓勵業者勇往直前逐入中原，掌握 ECFA 效益與兩岸經濟貿易的最佳良機。



▲勝泰衛材公司行銷總監潘進吉表示，走 ODM 是未來的趨勢。