

中華民國

太平洋企業論壇簡訊

發行所：太平洋經濟合作理事會中華民國委員會

創刊日期：民國八十五年一月

發行人：辜濂松 總編輯：洪德生

地址：台北市德惠街十六之八號七樓 電話：(02) 2586-5000 傳真：(02) 2594-6528

PECC網址：<http://www.pecc.net.sg> PBEC網址：<http://www.pbec.org> APEC網址：<http://www.apecsec.org.sg>

越南加入WTO對商品市場做出承諾

我國是越南「外人直接投資」(FDI)的首要來源。近來，越南貿易部及財政部在加入「世界貿易組織」(WTO)多邊談判中，作出一系列承諾，其中最受各界矚目的是商品市場開放與貿易體制改革。這毫無疑問，對於布局越南的台商而言，將產生廣泛的貿易與投資效益。

越南承諾在2008年起大舉開放商品市場，2009年允許外國企業在越南成立獨資貿易公司；而在企業的經營權上，越南則承諾將從2007年1月起，賦予外國企業國民待遇；在關稅減讓部份，越南承諾在現行的關稅基礎上，進一步調降20%的關稅，尤其是化學工業、藥品和通信設備等商品之關稅，將下調至0-5%左右，更承諾在5年內逐步取消國內自製比的實績要求。

其次，越南的出口補貼政策，也是加入WTO談判中最受關注的議題。多數會員國堅持，越南應撤銷出口補貼政策，而越南則給

予正面的回應，並同意在成為WTO會員時立即廢除農產品出口補貼。另外，在透明化的部份，越南承諾將透過網站建置，公告其貿易和投資的相關法規，並在相關法規文件頒布前60天，廣泛徵詢企業和民眾的意見。

最後，其它重要承諾尚包含：承諾重視並實施「智慧財產權」(IPR)保護法，以及遵守WTO檢疫和衛生防疫標準。而越南在入世的幾年內，仍將被視為「非市場經濟」的成員。

本期重要內容

- ◎ 台商全球佈局戰略思考
- ◎ 越南北部邊界七省區域開發計畫
- ◎ 庫頁島—俄羅斯遠東地區的能源寶藏
- ◎ WTO談判暫停，國內農業改革必須加緊腳步
- ◎ 提升台灣婦女經濟地位之因素及未來走向
- ◎ 國際景氣預測

「台商全球佈局戰略思考」

吳福成



前言

法國拿破崙在楓丹白露的書房擺著一座巨大的世界地球儀，思考如何攻城掠地，但卻因忽略俄羅斯天候環境變化，而在攻俄戰役時吃下敗績。同樣的，企業要全球佈局，除本身的經營優勢外，也應確實掌握世界各區塊的市場特性，才能立於不敗之地。

在瞬息萬變的時代，企業要進行全球佈局戰略思考，就應學習媽祖廟裏「千里眼」和「順風耳」兩位神將的基本功，看得遠、看得準，聽得多、聽得細。如此，企業在預測趨勢、研擬對策，甚至在佈局全球市場時，才能萬無一失，並創造極大化的收益。

全球佈局的理論與實務必須整合，才能「知行合一」；若有偏失，則難以成氣候。因為，有理論沒有實務，就像只有腦袋而雙腳卻麻痺，行不得也。有實務沒有理論，就像只有雙腳奔波卻沒有腦袋，到頭來恐將白闖一場。

為什麼要全球佈局？

面對全球化趨勢、區域主義（各種RTA/FTA）抬頭，以及巴西、俄羅斯、印度、中國「金磚四國」崛起，甚至下一波11個「金磚」國家(如墨西哥、越南、土耳其、印尼、馬來西亞、泰國、孟加拉、捷克、匈牙利等)即將登場，國際市場競爭日趨激烈，台商必須做好全球佈局，創造相對優勢，才能降低相關的負面影響，甚至避免本身被邊緣化。

目前全球商品和服務貿易、投資已較過去便捷化，資金、商品和人員的流動障礙逐漸撤除，有人稱之為「三流」。由於全球經濟產業資源的流動更為便捷化和自由化，已導致台商在國際市場的競爭壓力加大。儘管

WTO多哈發展回合談判頓挫，但全球化仍是不可抗拒的趨勢，台灣經濟以國際貿易為主，唯有儘早全球佈局，善用國際資源，才能提升國際競爭力。

另外，全球各種形式的區域經濟整合RTA/FTA如雨後春筍般出現，而歐洲的EU擴大，北美NAFTA正在發展為全美自由貿易區，東亞從10+1要發展為10+3等，這種具排他性的區域主義抬頭，減免區域內商品關稅，並撤除區域內的貿易障礙，卻對區域外國家貿易維持較高關稅和其他貿易設限，客觀形勢已不利於台灣的對外貿易。台灣無法參與各種區域經濟整合，更須全球佈局，從危機中開創新機。

特別是，「金磚四國」的經濟發展快速，已深刻影響全球市場走向，而下一波的11個金磚國家，大都屬於新興開發市場，其中不乏擁有龐大國土面積、眾多人口數，以及各類天然資源，不但被國際投資機構（如高盛公司）列為有潛力的投資標地，也成為主要經濟國家（如日本、韓國）全球佈局的重要候選地。台灣與這些「金磚」國家之間具有很大互補性，更是台商全球佈局的重點地。

其中，中國的經濟崛起，台灣經濟已向中國市場傾斜，迄今台商對中國大陸投資已占對外總投資的七成，對中國大陸出口依存度達26.36%，同時「投資帶動貿易效果」也有縮小趨勢。加上，中國大陸的政經局勢充滿不確定性，為減緩台商對中國貿易投資的過度集中之可能風險，政府經貿部門不斷提醒，應把中國大陸市場視為全球佈局的一部份。客觀來看，東亞區域因巨大的產業分工格局，而有機地連繫成為「世界製造中心」，如果這是一座森林，那麼被稱為「世界工廠」的中國大陸，則只是其中的一棵大

樹。台商看到大樹，更應看到森林。

如何全球佈局？

俗話說，亂槍打鳥靠運氣。但全球佈局則不能「盲」、「忙」、「茫」，到處播種開花卻無結果。最理想的全球佈局，應是把資金投入全球各地「有利可圖」的區域；把商品賣到全球各地「有錢可賺」的市場；把生產納進全球各地「產業分工」的格局。這樣的全球佈局不是夢，但要圓夢就先要對「金磚四國」和下一波11個金磚國家下工夫，作好學問。

根據外國的經驗，全球佈局的目的不外「擴大海外市場、增加銷售量和份額」、「獲取高新技術、增強企業競爭力」、「分散經營風險」、「在當地市場採購原材料」、「節省生產（勞動）成本」，以及「本身企業戰略發展的需求」等。台商的全球佈局，首先應確立主要目的，接著才有指標可循，圈定哪些國家市場作為全球佈局的優先次序。

一些國際投資機構的目標市場分析，因基於本身的經營利益，多少帶有誘導投資方向的「過度樂觀」之描述。而全球佈局要有風險意識，必須先考量到本身對目標市場認識是否正確？在目標市場經營管理經驗和人才夠不夠？是否有辦法建構強有力且有效的行銷網絡？新興市場國家政府對投資貿易政策的干預程度？經由此道程序，將有助目標市場之正確佈局。

由於當前生產外包已成為製造業跨國移轉的新興方式，製造業在較先進國家經濟結構比重不斷下降，產業鏈的高附加價值環節成為發展的重點；而開發中國家則積極承接國際產業移轉，努力推動產業結構升級；加上服務業在較先進國家和開發中國家的經濟結構特性不同，所以台商應先審視本身的產業性質，才能正確選擇全球佈局的投資區位和目標市場。

過去台商對外投資，受到本身「代工生產」的制約，因此在國外客戶的較低價格要求下，大多佈局在低生產成本的中國大陸和東

南亞地區，此一形勢與全球直接投資（約77%）主要流向較先進國家有很大差異。但為避免中國大陸市場磁吸效應的擴大，而給台灣經濟發展帶來負面影響，台商全球佈局仍應從「金磚四國」和下一波金磚國家總共15個潛在目標市場中，選擇符合本身需求的投資和貿易對象。

台商全球佈局的市場目標

根據聯合國貿易暨發展會議(UNCTAD)發布的「2005年全球投資報告」，在對跨國企業的調查結果，全世界前10大最具吸引力的企業據點，分別是中國大陸、印度、美國、俄羅斯、巴西、墨西哥、德國、英國、泰國和加拿大。台商似乎可依本身的企業規模和經營能量，來決定選擇除中國大陸之外的其他國家，作為今後全球佈局的新市場目標。

我政府經貿部門曾參考高盛公司的「金磚四國」和後續11個金磚國報告，規劃台商全球佈局的目標市場，包括越南、泰國、菲律賓、印度、孟加拉、捷克、匈牙利、斯洛伐克、俄羅斯、巴西，中南美洲12個邦交國，以及歐洲、美國、日本等先進國家。最近舉行的台灣經濟永續發展會議，則進一步把中東產油國家（油元國家）也列為台商全球佈局的新市場目標。

台灣的工商企業團體龍頭老大全國工商協進會，最近更從產業需求和利益角度出發，對於台商全球佈局目標市場，歸納出8個有潛力的新興市場目標，分別是：「金磚四國」的巴西、俄羅斯、印度、中國，以及越南、土耳其、中東海灣國家、墨西哥。這些新興市場國家地區擁有豐富資源，具有生產低成本和廣大消費市場優勢，相當值得注意。以下將嘗試逐一作介紹。

全球佈局目標市場之1：巴西

在巴西方面，該國人口1億8150萬人，屬於「南方共同市場(Mercosul)」一員，近年來因政治社會穩定，經濟發展持續維持5%的高成長率，內需市場活絡，在南美洲一枝獨秀。特別是巴西為世界原物料出口暨工業大

國，受惠於國際原物料需求增加和價格高漲，出口創匯收入豐富，得以提前償還外債。

巴西的軟體、生物科技、能源技術發達，已成為外國爭取合資或投資的新標的。政府還鎖定半導體、製藥、軟體與資本等四大策略性產業，作為未來十年的重點推動產業。近年來巴西厲行經濟開放，落實國營企業私有化，外資銀行已大舉進入巴西市場。

全球佈局目標市場之2：俄羅斯

在俄羅斯方面，該國人口1億4400多萬人，在普丁總統任內政經情勢穩定，經濟連續5年實現高成長〈6-7%〉，民眾消費能力大幅提高，帶動各項產品的市場活絡；加上高科技發達，天然資源〈尤其是能源、木材〉豐富，已成為外國投資的熱地，以2005年為例，外國直接投資就達131億美元。

俄羅斯為避免經濟產業過度集中在能源產業，而形成單一產業結構可能帶來的風險，正在推動興建經濟特區計畫，以利推動多元化經濟產業。目前首批經濟特區有六個，並分為技術推廣型和工業生產型兩大類，預計從2007年起開始招商引資，其最大戰略企圖則是爭取亞太國家的龐大資本。

全球佈局目標市場之3：印度

在印度方面，該國人口10億8000萬人，拜經濟成長之賜已衍生不少市場商機，包括內需型產業如資訊、通訊、機車、汽機車零組件、重電業等；其次，為配合工業發展需要，機械業市場看俏。至於勞力密集、低製造成本的製鞋業、紡織業，則是勞動力資源豐沛的印度最基本的產業。

印度為鼓勵外人投資，通過了特別經濟區草案，提供各項減稅及免稅措施。另外，開放外資在零售市場的投資限制，這在人口眾多的印度將是可觀的消費市場。雖然金融市場仍有各種管制規定，但對小企業貸融資貸款則一視同仁，卻是印度銀行的優點。

全球佈局目標市場之4：中國

就「金磚四國」來看，中國大陸人口13億

人，購買力迅速成長，內需市場潛力雄厚；其工業產值高速成長，已成為全球製造加工業中心，並擠身「世界工廠」地位。但隨著高新科技和人力資源的發展，以低廉工資和成本為競爭優勢的「中國製造」，逐漸變成有高附加價值和尖端技術的「中國創造」。

特別是，中國大陸的「十一五規劃」，將大力發展服務貿易，意味著中國大陸原先以製造業為主的經濟將向服務經濟升級。正因為中國大陸未來的經濟產業被看好，遂帶動大量外資進場，國際證券交易所〈Internaxx〉的調查報告即指出，中國大陸市場已躍升為全球投資客的最愛。

全球佈局目標市場之5：越南

在越南方面，該國總人口8,260萬人，礦產資源豐富，1980年代開始進行經濟改革開放，1990年代出現顯著成績，中央集權計畫經濟向市場經濟轉型，實質GDP大幅成長〈2005年為8.4%〉，就業市場發展蓬勃、個人所得增加，貧戶家數減少。近期內越南還可望加入WTO，與國際接軌，預期未來數年將更具備吸引外資優勢。

隨著東協自由貿易區〈AFTA〉的進一步深化，以及東協和中國大陸建立自由貿易區的進程開展，越南的對外貿易和外來投資情勢看俏。在金融領域，該國中央銀行自2005年12月起採用固定利率政策，對活絡方興未艾的總體經濟有正面意義。

全球佈局目標市場之6：土耳其

在土耳其方面，該國人口7000萬人，地理位置優越，位居亞洲、歐洲與非洲交界處，素有「歐亞橋樑」之稱。土耳其因總體經濟環境能持續穩定，內需擴張快速，消費者信心高漲，加上對外資的吸引力大為提升，已成為入選高盛公司新金磚11國報告中唯一的歐洲國家。

由於土耳其加入歐盟入會的協商效應，國際投資者〈特別是歐洲〉對投資土耳其非常樂觀，在金融業、零售業、觀光業、行動電話等領域，都將是外資鎖定的重點項目。該

國工業區的基礎設施都是比照歐洲發達國家的標準建設，加以政府獎勵產業發展的努力下，紡織成衣、汽車及消費電子工業皆有顯著的成長。

全球佈局目標市場之7：中東海灣國家

除「金磚四國」外，在其他幾個新興市場國家方面，中東海灣國家（沙烏地阿拉伯、科威特、阿曼、阿拉伯聯合大公國、巴林、卡達）的石油儲量占全世界26%，因國際石油價格高漲，海灣國家石油收入創歷史新高，也帶動該地區經濟蓬勃發展，並使得該地區民眾平均收入是世界上最高的地區之一。

有「油元國家」之稱的中東海灣國家，除石油和石化工業外，其他輕重工業都不發達，經濟建設所需要的工業設備、農用機械、建築材料等全部需要進口，同時服務市場的需求也很旺盛。由於單一經濟結構和本身特點，使其在世界經濟體系中成爲一個很大的綜合市場，即消費、勞動力和資金等市場。

全球佈局目標市場之8：墨西哥

在墨西哥方面，該國人口1億490萬人，平均國民所得約爲6400美元，在地理位置上，位居北美洲與中南美洲的交界之處，享有地理位置優勢。1993年墨西哥加入北美自由貿易協定(NAFTA)，目前已成爲美國第三大貿易伙伴。加上該國與中南美洲各國間簽署不少自由貿易協定(FTA)，更強化墨西哥在對外貿易上的優勢。

在地緣經濟的戰略上，佈局墨西哥既可以透過NAFTA的規範進入北美市場，也可以透過該國進入中南美洲市場。近年來隨著國際對「金磚四國」重視，墨西哥更成爲全球外資熱門投資地區之一，主要的投資商品包括了汽車零組件、食品、建築材料與日常清潔用品等。

結論

隨著中國經濟崛起，台灣產業快速外移中

國大陸，形成「產業空洞化」危機；中國加入WTO後，市場大幅開放，帶動新一波西進投資潮，台灣面臨「資金空洞化」挑戰；另外，因資訊科技產業向中國大陸移轉，大量科技人才跟進，台灣也陷入「人才空洞化」威脅。相信，台商若能把中國大陸市場納爲全球佈局的一部份，除可避免「三個空洞化」的進一步惡化，還能從其他新興市場攫取新商機。

台商全球佈局，鎖定新興市場國家地區爲目標市場，將可平衡過度向中國市場傾斜的風險，也能開拓世界其他地區市場機遇。由於新興市場國家地區正透過經濟改革，脫離過去的管制，經濟成長潛力高；其消費市場龐大，又具有成本優勢，產業發展與科技創新可望更上一個新台階，而台灣與新興市場國家地區的經貿投資關係緊密化後，更可深耕台灣經濟的厚實度。

至於台商的全球佈局，也應有戰略選擇，至少要從以下四項因素考慮：〈一〉、以相對優勢的產業爲全球佈局的主力軍；〈二〉、對外投資應選擇能帶動貿易效應的附加價值產業爲主；〈三〉、以能避免貿易障礙的地區作爲對外投資對象；〈四〉、以能獲取資源的地區作爲對外投資對象。而台灣的製造業如IT、汽車、工具機、紡織等產業，因已發展出中心衛星體系和「群聚效應」，這也是台商全球佈局的助力。

總統府國安會公佈的「2006國家安全報告」已明確指出，在經濟上，我國經濟發展高度依賴對外貿易，全球化使得國際競爭及國內經濟體質轉型的壓力更爲急迫；全球化也加速擴大中國對我產業的磁吸效應，對我國經濟命脈及國家安全帶來嚴峻挑戰，迫使我必須積極調整資源配置和發展策略，以因應新的形勢。所以，台商的全球佈局正是維繫經濟命脈，確保國家安全的策略之一。

〈本文係作者應邀在僑委會舉辦的「第10期全球台灣商會會長班」專題報告摘要〉

圖片來源：<http://www.ucl.ac.uk/alumni/get-involved/world-map/world-map.gif>

越南北部邊界七省區域開發計畫

朱奕嵐



越南自1986年開始實施所謂的「革新政策」計畫(Doi Moi Program)，透過不同部門的逐步解除管制，解放生產力並提振經濟。從此「革新政策」開始實施以

來，越南的經濟迅速地成長，2004年的國內生產毛額成長率達到7.7%，出口成長也在同年有24%的亮眼成績。依照越南採取的五年一期的經濟計畫來看，2001-2005年經濟計畫期，平均經濟成長率大約有7.5%，出口金額更超過GDP的50%，成效似乎十分顯著。

越南工業區發展計畫

據「越南新聞報」(Viet Nam News) 9月15日報導指出，越南工業部長日前宣示一項針對越南北部區域工業發展計畫。此一工業發展計畫內容，主要是針對鄰近中越邊界的包括Dien Bien、Lai Chau、Lao Cai、Ha Giang、Cao Bang、Lang Son以及Quang Ninh等七個省份的多個地區，以金屬融煉、林木、營建材料製造、肥料、化學製品、小型水力電廠建設等為重點開發生產項目，進行投資開發建廠。此外，還同時計畫協助各地區發展以中國雲南省為出口對象的包裝材料、紡織、籐製品、木雕與家具等手工業，希望能藉此活化地方經濟。

在此一雄心勃勃的計畫規劃中，越南政府將以於2010年達到總產值2.8兆越南盾(目前約1美元兌換16,000越南盾)的規模，相當於2004年同地區總產值的三倍。越南政府也希望能夠創造三萬到五萬的就業機會。不過，

此一計畫的主要投資來源，還是以國營企業為主。依照規劃，越南國營企業將投入大約60~65%的投資，並藉此吸引私部門投入約10~15%的投資，另也希望吸引到外資投入大約20~25%。由於北部地區都半屬於山地，越南政府希望能透過國營企業的投入，開發當地的工業潛力。而主要的出口地區，就是鄰近的中國雲南。

雖然越南的經濟表現亮眼，而此一波北部各省的工業發展計畫如果順利，也確實能夠提升越南北部各省的經濟，甚至如果順利，也能藉由與中國的貿易，獲得龐大的利益。不過從資本的投入來看，主要還是來自於國營企業。也因此國營企業的經營效率，攸關此一計畫的成敗。而國營企業經營效率的問題，其實是反映越南目前所面臨的社會經濟發展關口的重要指標。

發展仍受制於社會經濟問題

越南長期的社會經濟發展，仍然有許多必須解決的發展瓶頸。世界銀行早已指出越南必須在銀行體系、法律體系、政府行政效能與反貪瀆、國營企業經營效率以及提升對私人企業的支持上，儘快有突破性的改革與作為，否則將會對越南經濟社會的持續發展，構成阻礙。特別是在於國營企業的經營上，必須有所提振。越南目前的國營企業改革，走的是「股份化」路線。也就是透過釋股的方式，將國營企業部分的所有權轉移，吸引民間資本與外資，而國家仍持有相當部份甚至是絕大部分的股份，也同時維持對國營企業的必要控制。越南政府顯然是希望透過這樣的方式，一方面保有政府對於國營企業的主導權，另一方面以重點部門的國營企業股

份來換取民間以及外國資本、經營與服務技術，藉此來改善對於國家財政金融造成負擔的國營企業之經營績效。此一途徑雖然可以減緩國營企業工人下崗的問題，也能在相當程度上維持具公共性之獨占或民生事業所能提供的民生服務，但是否真正能改善國營企業的經營效率，仍值得持續的觀察。

強化私人企業精神

除了國營企業經營方針與效率的問題之外，更重要的是如何讓私人企業能夠蓬勃發展。私人企業的經營，或許不是絕對需要政府的積極引導與介入，此從台灣中小型企業的發展經驗來看，或許可以看出這樣的可能性。但是越南本身就沒有強大的私營經濟，政府的政治意識形態以及政治經濟制度短期內也很難改變。也因此，政府在各方面的支持與獎勵，甚至是補助，反而是私人企業活化的重要條件，而這也是越南政府積極宣示的將要投注更多資源的重點項目之一。

越南要能活化國內經濟並提升國際經濟競爭力，就必須設法強化私人企業，減少國營企業的虧損，同時健全金融體系並進一步擴大授信，降低對於各項貿易的管制以及保護性的關稅以刺激經貿發展。為了做到這些，越南政府必須設法透過預算的合理化編列，增加稅收的同時也合理化政府的支出，並改善稅制管理，提升國營企業經營效率的同時，也針對下崗與失業勞工給予適當的技職教育與就業輔導，進而改革並穩定國家財政。此外，相關制度的改革，特別是有利於經濟權利保障的法律與政治制度，也必須持續推動。透過法律與政治制度的改革，才能建構有利於私營經濟發展的法律環境，確保司法獨立運作與公平，使政府各級單位能依法行政，透過法律以及行政作為來保障交易秩序。

強化金融體制

在者，私有化的現代銀行體系也是導入經濟發展所需資金的必要條件。除了商業銀行體系必須健全之外，如何能舒解國營企業貸款對於銀行所造成的呆帳壓力，減低政府對於銀行授信的干預，更有效的把資金注入私人企業，並鼓勵私人銀行的設立等等課題，也是越南政府必須積極推動的重點工作。

區域發展計畫尚待革新

除了經濟發展的問題之外，值得注意的是，此一北部各省的發展計畫，如前述，出口的對象與地區主要是中國。1975年之後，隨著越戰結束以及美中關係的質變，由共黨統一之後的越南，迅速與中國交惡。越南首先在1978年3月禁止私人貿易以至於影響到中越間的貿易，中國則是以越南在1978年12月入侵柬埔寨為由，發動懲越戰爭，雖然八零年代越南接受前蘇聯的經濟與軍事援助，也與前蘇聯集團進行貿易往來，但常年的戰爭，對於越南的國家財政與經濟構成龐大的壓力。此一壓力也隨著前蘇聯的瓦解而加劇。

隨著前蘇聯的瓦解，以及東歐國家的轉型，越南失去了原本每年來自於前蘇聯總值約三十億美元的經濟與軍事援助，迫使越南不得不改善與四鄰的關係，並努力透過經貿來解決困境。越南於1989年自柬埔寨撤軍，並且於1991年透過巴黎協定與東協各國建立外交與經貿關係之外，同時也在同年與中國恢復外交關係，進一步於1999年與2000年簽訂陸上與海上邊界協定。再加上越南於1995年加入東協，透過中國與東協的關係日趨緊密，以及中國龐大市場的吸引，越南與中國在經貿上的關係必然對於台商在越南的地位構成影響與衝擊。

圖片來源：<http://www.abc.net.au/science/news/img/vietname.jpg>

庫頁島—俄羅斯遠東地區的能源寶藏

許峻賓



近幾年來，俄羅斯普丁總統充分利用國內豐富的能源，來提升俄國的國際地位，以及對全球的影響力，企圖回到蘇聯時期的大國地位；而且，能源也是俄羅斯提升經濟的重要政策，今年俄國即依賴油價的

提升而使得外匯存底大幅增加，超越台灣而位居全球第三位。俄國的石油生產量曾於2004年一度超過沙烏地阿拉伯，成為全球第一，雖然此一情形只維持數月，但已讓全世界注意到俄國的崛起。今年的G8領袖高峰會議，普丁總統藉機發表俄羅斯的全球能源戰略，也一再宣示俄國將致力於維護能源供需穩定及安全，似有意與OPEC互別苗頭之意。

多年來俄國政府重視西西伯利亞的能源開發，而此一區域的能源開發與輸出，已成為俄國與歐洲各國間關係緊密的重要因素之一。而近年來，普丁總統已宣示將加強與亞洲各國的互動，並增加對亞洲各國的能源出口，從過去的3%增加至30%，而此一能源供給的增加勢必有賴於東西伯利亞與遠東地區新礦區的開發。

位於俄國遠東地區的庫頁島(Sakhalin)，在近年來已成為俄羅斯在遠東區重要的石油與天然氣生產基地，其豐富的儲量雖然受到天氣寒冷或運輸不便等負面因素影響而無法充分開發，但在全球石油與天然氣供應日漸拮据的消息甚囂塵上之情況下，庫頁島已受到了各方的關注。

俄羅斯藉由庫頁島展開能源外交

庫頁島是俄羅斯在落實其亞洲戰略中的一顆重要棋子，俄羅斯正計畫透過東西伯利亞與遠東地區的能源開發，來拉近與東亞國家間的緊密關係。此一構想除了透過俄、中、日間之「泰納線」的建造來落實外，俄羅斯政府也希望可以藉由庫頁島的豐富能源，作

為強化俄羅斯與東亞各國及其他重要能源需求國間的互動關係。

俄羅斯極為重視西伯利亞與遠東地區的開發，只因受限於政府本身的財政有限，而無法全面顧及，惟有透過外資的協助，才得以開發西伯利亞與遠東地區等偏遠地區。庫頁島具有豐富的能源資源，正好讓俄羅斯政府得以運用此一優勢吸引外資進入，以促進當地經濟發展活絡。

庫頁島能源開發現狀

庫頁島地區的天然資源極為豐富，尤其是一些具戰略性的重要資源，如石油、天然氣與煤礦等。目前在該區的能源計畫已經規劃出了1號至6號的石油與天然氣開發計畫，在這些計畫中，各油氣田所有已探明的石油儲量約為23.3億噸、天然氣約為2.3兆立方公尺，而且附近亦富含碳氫化合物(hydrocarbon)及煤炭等天然資源，這些重要的戰略能源對於庫頁島的戰略地位具有極深之影響。

其中第一、二號計畫的開發計畫已執行許久，第三號計畫則於今年正式啟動探測工作，其餘的第四號至第六號等計畫，也已有多家外國石油公司開始進行相關的合作計畫之洽談工作。這些投資庫頁島開發能源的外國石油公司分屬美國、日本、印度、荷蘭、英國等國家。

在庫頁島一號計畫上，自2001年開始建造地下油氣管線，以輸送由Sakhalinmorneftegaz與Exxon Neftegas Ltd.合作開採的天然氣，2005年9月Exxon Neftegas已經與Khabarovskenergo及Khabarovskkraigaz簽署了庫頁島天然氣供給的合約，未來預計每年供給10億立方公尺，5年內可望增加至30億立方公尺。目前，從庫頁島經共青城(Komsomolsk)至哈巴羅夫斯克(Khabarovsk)的天然氣管線預計於今(2006)年秋天完成，建造的預算估計約170億盧布。

而庫頁島一號的油田方面，自2005年10月

即開始生產原油，供商業使用；原本此區域所開採的油田只供俄羅斯境內使用，但隨著儲油槽的完工，今年秋天將提生產量，每天將生產25萬桶，約等於日本每日石油消費量的百分之五。此一區域的油氣設施逐漸完工將有利於運送至日本，可以減少日本自中東輸入能源的時間，以及對中東能源的依賴，增加日本的能源安全保障。

庫頁島二號計畫，石油儲量約為1.5億噸，天然氣儲量約為5000億立方公尺。目前是由殼牌(Shell)、三菱(Mitsubishi)及三井(Mitsui)所組成的「庫頁島能源投資公司」(Sakhalin Energy)所掌控，該公司成立於1994年，且與俄國政府簽署「產品分成協議(PSA)」，作為掌管庫頁島2號計畫的依據。投資生產區域包括了Piltun Astokhskoye油田及Lunskoye天然氣田。

庫頁島2號計畫目前已執行至第2階段。第一階段始於1996年，於1999年開始生產，是俄羅斯第一個外海生產的油田；所生產的石油經由Molikpaq輸送至浮動式儲油槽(floating storage and offloading, FSO)再輸送至油輪出口。此階段計畫的油田生產受制於每年長達5個月的結冰期。第二階段的計畫包含了石油與天然氣的生產，投資金額預計需超過80億美元，包括了外海平台的設置、海岸油氣管線的建造，以便將油氣輸送至位於庫頁島南端Prigorodnoye的液化天然氣工廠，以及石油、天然氣供輸站。此階段計畫的區域全年均可生產，不受冰封期之限制。

在今年6月時，Sakhalin Energy已經成功完成了天然氣生產平台基礎設施的安置作業，這是俄羅斯第一個設置於外海的天然氣生產平台。此外，該公司亦與日本Chubu公司電力公司簽署協定，將從庫頁島二號油田中供應液態天然氣，約期為20年，這是第九家與庫頁島能源公司簽約的日本公司；所有已簽訂的合約大約佔了油氣田的90%。

在庫頁島三號計畫方面，除了E. Odoptu-Ayash油氣田及Kirinsky油氣田已經分別有Exxon、Chevron、S M N G - Sevmorneftegeofizika參與開發之外，在Veninsky油氣田上，則已經有Rosneft、Sinopec及Sakhalin Oil Co.決定共同參與開發；中國正使用「探勘三號」探勘該區域。

煤礦儲量豐富但未供出口

除了石油與天然氣之外，煤礦亦是庫頁島

地區豐富的礦藏之一，目前探明的蘊藏量約為141億噸，以目前石油與天然氣日益缺乏的情勢，煤礦將是未來重要的能源之一。但是，該區域目前所產之煤礦只供俄羅斯國內使用，並未出口至他國。未來若能提供出口，將是世界各國，尤其是東亞國家，重要的能源選項之一，也使得該地區的發展與戰略地位更受全球重視。

庫頁島能源爭議

俄羅斯政府在庫頁島1號與2號的計畫上，均與各外資企業簽署了產品分成協議(Production Sharing Agreement, PSA)，該協議的簽署是為保障俄國政府、人民及所屬企業的利益，不僅鼓勵外國企業積極投資，也使得俄國的偏遠區域得以開發。但時至今日，俄國所屬的能源公司已漸有能力獨資開發與投資，使得俄國政府開始檢討PSA的相關協議內容，並考慮修改法案。此一政策的改變，也連帶影響原本計畫的進度，甚至引起俄羅斯與他國間的紛爭。

在庫頁島1號方面，其最大股東Exxon已在其受核准開發的區域附近發現了碳氫化合物的蘊藏，依照原本的PSA規範，Exxon僅需提出申請即可獲得新的開發權，然而俄羅斯政府卻以此為戰略能源區為由而擱置Exxon的申請案。

而在庫頁島2號方面，俄羅斯天然資源監察機構Rosprirodnadzor公布了一份環境評估報告，該報告指出，以殼牌公司(Shell)為首的油氣管線鋪設計畫，在沿海部分的管線可能破壞環境，且有遭受泥流損害的危險；俄國政府亦以此為由要求管線鋪設計畫中止。

對於上述之爭議，傳言是俄國政府為了能掌控庫頁島區域的能源開發而執行的政策，目的是希望對於這些受外資控制的重要能源區域，俄國政府亦能擁有主導權，不致完全由外資及其所屬國家所掌控。外國企業對於庫頁島的能源開發均已投入大量資金，以2號計畫為例，延遲開發將會使得成本從120億美元增加至200億美元，俄國政府的此舉措施已引發了美、日、英及歐盟政府的關切，甚至可能影響庫頁島地區的能源開發進度。

圖片出處：http://www.awionline.org/pubs/Quarterly/04-53-3/images/Sakhalin_Map.gif

WTO 談判暫停， 國內農業改革必須加緊腳步

林家敏

整個WTO談判的暫停，癥結在於難解的三角習題，主要三個代表即是美國、巴西(G-20)和歐盟，以議題來看也是三角，巴西抗拒非農產品市場進入(NAMA)、歐盟對抗農產品市場進入而美國爭取的則是保護境內支持不被削減，僵持在這裡就成為了三方牽制的局面。

WTO 農業談判的回顧

新回合談判以來，造成了三次農業談判的失敗，第一次發生在坎昆部長會議期間，美國和歐盟聯合提出有利的方案，遭到巴西等開發中國家強烈拒絕，間接導致了坎昆部長會議失敗。而第二次，2005年底在香港召開的部長會議之前，美國和巴西聯合對抗歐盟要求其大幅開放農產品的市場進入，歐盟不願妥協，致使香港部長會議雖有達成結論，內容卻空泛並不具體。而今年七月底的這次暫停，主要則是歐盟和巴西結盟對抗美國，雙方都要求美國境內支持（農業補貼）必須讓步，僵持不下最後只能宣布全面暫停談判。

香港部長會議結論所設定的談判時程，原訂於4月底前建立減讓模式(modalities)，並於本年底結束所有談判工作，但4月預計的進度落空後。農業談判在6月底由談判主席Falconer嘗試提出農業的減讓模式草案，希望能趕上原先落後的進展。儘管歧見已經下降，但仍有艱困的協商過程待進行。約有50餘國部長級官員赴日內瓦所出席的小型部長會議，因各國立場差距而使得談判再度陷入僵局。WTO秘書長Lamy自7月初開始，雖密集地與包括歐盟、美國、日本、印度、巴西及澳洲(G-6)進行協商，但G-6成員的立場仍

不願退讓，最後7月23日起在日內瓦的聚會，依舊無法解開在「農業境內支持」、「農業市場進入」與「非農產品市場進入」三方面的僵局，由於無法找到平衡點，最後秘書長Lamy宣布此回合談判暫停，建議各會員應先在內部形成妥協的意願後，未來再進行多邊協商。

杜哈回合重啓之關鍵與各方立場

這次談判暫停，美國在境內支持和補貼能否降低將會是復談的重要關鍵，他的「貿易談判授權法案」(Trade Promotion Act, TPA)明年7月將失效，能否繼續展延也是關係著復談時間是否被迫延後的重點，以往烏拉圭談判曾經暫停過，但最終還是復談了，當初日本對稻米的堅持，是以發明所謂限量進口的這個方式來解套，才成為烏拉圭回合復談的契機。不過杜哈回合要在幾個月內恢復談判可說是相當困難，因為它遠比烏拉圭回合還複雜更多。

因為這次的回合是以開發中國家為主，有就是所謂的杜哈發展回合，開發中國家反彈的力道也是最強，因為這是對開發中國家有最好幫助的回合，開發中國家區分成三種，貧窮的LDC與非洲棉花出口四國，還有像G-10以農產品進口為主如模里西斯這類的國家，第三種則是以農產品出口為主像是巴西和印度等大型開發中國家，他們是此回合穩贏的一方，當然也最積極，這類國家打著冠冕堂皇的口號說為了全球的福利應當盡速復談，這個會造成國際的壓力有多大未定，幾乎是所有國家都強調要盡快恢復談判，但特別的是，卻沒有一個國家說接下來該怎麼處理。

八月時，澳洲（凱因斯集團）想做為中間人提出比較中立的方案希望歐盟和美國能夠接受，不過依舊遭到拒絕。九月初，G-20在巴西舉行的聚會，重要的人士都去了，也發表了聯合公報說將盡速恢復談判，後續值得觀察。而秘書長拉米在10月的會議中，預計要提出至少就技術性議題先來恢復談判，但開發中國家（巴西那一類的）還是不願接受，反而希望美國等已開發國家要先表現誠意，更加開放它們自身的市場才行。

未來談判的可能進展，尋求談判的恢復不外乎必須要找到所謂三角議題的平衡點，例如各國願意答應他國的要求，或是縮小他們談判時對他國的要求，簡言之就是三方都願意妥協。而若是按時間看來，未來比較有可能是半年內恢復談判，只要9月時G-20、凱因斯集團的部長會議能達成共識，待11月美國國會選舉後最快應可在年底展開復談工作，但若美國仍未表態展現彈性，很可能得待兩年後，2008年美國總統大選後才會繼續復談。

目前美國國內現在對於境內支持的補貼也有不同的聲音，也做過很多檢討，國會議員也有提出相關的改革方案，但最新進展仍不甚清楚，台灣必須密切注意這會影響談判的關鍵。

台灣農業的挑戰與政府的因應措施

在農業上的影響，短期內對台灣並沒有嚴重的影響，甚至國內的弱勢農業可獲得喘息機會。因我國於加入WTO時，已先就農業部門做出大幅減讓的承諾，而杜哈回合農業談判若成功，勢必將進一步削減農產品關稅、擴大農產品關稅配額、削減國內農業補貼措施，因此，我國農業將會面臨更艱辛的考驗。但長期之下，卻因為談判的暫停，我們也喪失了唯一多邊貿易磋商的機會。目前談判到最後約只剩美國、歐盟、巴西在拉扯，我們大致上只能作為配角在旁觀看與配合。至於FTA的簽訂，當然我們會有被邊緣化的危機，但FTA如果能談成，一定涉及國內農

業進一步的開放，我們是否因此會付出更大的代價必須考慮清楚。

談判暫停的這幾個月，政府已開始加強與美洽談FTA事宜，而農委會也成立了台美FTA因應小組，至少可以提前分析和評估，對未來可能稻米所發生的衝擊作一些政策運用。此外，產業結構的調整不能暫停，最保守的日、韓都已在加速其農業方面的改革，若台灣農業依舊躊躇不前，沒有系統性的整合相關部會來共同努力，未來將會喪失競爭力。例如稻米政策不能只針對稻農給予補貼或是僅鼓勵休耕，要考量一切相關的事情，例如水土保持、消費者權益等皆需一併納入考量才行。農委會已利用談判暫停的這段時間，開始進行農業結構的調整佈局，但成效如何，目前還沒有顯著的效果，至少國內可以趁著暫停的時間給予農業部門積極規劃未來的機會。

結論

不論WTO或FTA的談判結果為何，全球的自由化已經展開，產業結構轉型在這全球化趨勢中都有持續在進行，也就是一旦管道被打開，即難以關閉。因為現在農產品整合和零售業角色的崛起，加上跨國企業的連結，都可作為農業轉型的契機。另一方面，消費者結構的改變，重視環保與有機的產品，這些都能有助於改善我國農業的競爭力。

WTO提供給大家一個談判空間，而台灣是新會員，目前仍未好好利用像是反傾銷控訴等WTO所賦予的功能，對於國內而言，農業或許是比較小的部門，但其實很多開發中國家都持續利用反傾銷的規則來訴諸國際以保護農業，這是比較正面的作法，未來台灣也應該加強這方面的能力。參考美國的方式，當美國和他國洽簽FTA時，會先評估必要的貿易救濟方法後，等待找出可以彌補受損害產業後，或是盡量減輕損失才願意洽簽，這與洽簽都要同步進行，相當值得台灣學習。

圖片出處：<http://www.mises.org/images/wto.gif>

提升台灣婦女經濟地位之因素 及未來走向

陳子穎

台灣婦女經濟地位在近二十年來有顯著的提升，這樣迅速成長的情況可從以下代表性的統計數據顯示，如婦女勞動參與率在1980至2005年期間從39.25%上升至48.12%；女性薪資佔男性薪資之比率，若從金融及保險業來看，在1991年至2005年期間從68.39%上升至84.25%，且此等顯著成長並非個案，不管是在工業及服務業、製造業、運輸倉儲業等皆在此期間具有相似的成長量；另外，女性為家庭主要收入供給者的比例也逐年上升，根據統計，女性為家庭主要收入供給者數量也在2001年至2004年增加了20多萬人，雖然比例上仍遠低於男性，但有逐漸縮短距離之趨勢。

由以上可了解台灣的婦女經濟地位在這幾十年間確有成長，然而在全球化衝擊以及我國內部社會、政治及經濟環境的改變之下，促使台灣婦女經濟地位提升的原因眾多，以下即從巨觀的貿易自由化盛行、知識經濟時代來臨，以及台灣實際採取的措施方式來分析其對提升婦女經濟地位之影響：

全球性的貿易自由化

在全球推動貿易自由化聲音的推波助瀾之下，台灣於1980年代即配合這股潮流進行貿易自由化的多面向改革。進口管制的降低、關稅減讓及服務業市場開放等為台灣落實貿易自由化最主要的三項措施。而貿易自由化為台灣的婦女在參與經濟之機會與市場上，的確創造了正面多於負面的效應，貿易自由化鬆動了在地固有的經濟結構和利益網絡，產生了更多新機會，婦女因此找到在經濟活動中的立足點，而其中商業及服務業是收到最大正向效益的行業。如以女性居多的服務

業為例，貿易自由化促使服務業興盛，間接使得服務業從業婦女的所得增加，並大舉招攬人力，參與服務業的婦女更多，如此正向循環導致婦女因而受惠。

知識經濟時代的來臨

知識經濟時代的來臨也是婦女融入經濟生活的主要因素之一。以往，婦女的就業需受制於家庭牽絆及生理之限制，婦女往往被傳統的「男主外、女主內」的觀念束縛，被要求以照顧好家庭為優先，因此失去很多參與經濟的機會，又女性體力不如男性，就業類型與方式因此受限。然而，電腦、網路卻帶給婦女參與經濟不一樣的思維，婦女可在兼顧家庭的環境之下透過網路參與經濟生活，且知識經濟「零距離」、「零時差」、「零重量」的特性，也著實帶給女性發展經濟生活良好的機會與環境，婦女甚至在家中就可以進行進出口貿易。進入知識經濟時代的確帶給婦女在參與經濟的模式上有更多樣化的選擇與權利。

友善的政策環境

在面臨全球化下貿易自由化以及知識經濟時代的現況，我國政府也從改善以及制定對婦女友善的政策環境著手。於民國86年成立的行政院婦女權益促進委員會，是為主導推動性別主流化運動之要角，促使各政府單位將性別因素考量在政策法規當中。這一連串的政策執行，也同時促使婦女逐漸提升其經濟自主權。以下便從政府針對婦女制定的各方面政策，分析其對於婦女經濟地位之影響：

(一) 婦女福利政策

政府制定「社會救助法」、「特殊境遇婦女家庭扶助條例」等法，從協助婦女負擔家庭責任起，主動提供資金等扶助措施，促使婦女能夠改善其生活環境；此外，政府也從教育面著手，培養兩性平權之觀念，並期望藉由教育的力量提升婦女在社會上的地位，根據統計資料顯示，我國女性之高等教育淨在學率自1980年的10.25%提升到2005年的61.06%，且較男性於2005年的54%還要高出7%，也顯示女性人力之素質有明顯提高的趨勢，此大環境之改善，已讓女性從社會中的弱勢角色蛻變成爲具有想法及自主權的族群，也是出走家庭、進入職場之起步。

（二）婦女就業政策

對於女性就業，政府則積極作好照顧的角色，制定及增修勞動相關法令，如勞動基準法，針對女性深夜工作之安全環境、分娩或流產之產假及工資、妊娠期間改調較輕易的工作等，皆有相關措施因應，另如兩性工作平等法也提到生理假之實施辦法，皆爲政府優待女性先天上的弱勢所採取之措施，因此也實際促成女性參與勞動之意願提高，女性之勞動參與率在1980年至2006年期間，從39.25%提升至48.22%。而現正由勞委會修正的「新世紀婦女勞動政策」（草案），更將目標放在創造兩性平等的工作環境、提昇婦女就業能力、健全婦女勞動保護、建構完善的社會支援體系等面向，期望婦女在家庭與社會多方向的支持與配套措施之下，能安心且全心投入就業市場。

（三）婦女創業政策

在我國中小企業蓬勃發展之際，女性創業也逐漸發展，而我國政府對於女性創業以設立訓練課程、育成中心、諮詢服務中心等，採取多元化的扶植措施。從創業之前的創業知識以及技能訓練課程，如青輔會的飛雁專案、勞委會的婦女創業見習計畫、農委會針對農村婦女開創副業創業經營班等，以及創業過程中，經濟部商業司等設立中小企業創業諮詢服務中心，針對新創企業之經營體質進行診斷，另外，經濟部中小企業處更設立

並輔導近百家育成中心，提供女性企業家從創業前的訓練、評估，到創業後的諮詢與支援，甚至是協助企業轉型及升級，皆提供了一系列的育成計畫，根據經濟部中小企業處的統計，經過育成中心輔導成功之案例達九成以上，而接受育成中心輔導的女性企業數量從2003年至2005年從136家到227家，而女性企業佔所有企業之比率，也從1978年的15.79%成長到2003年的22%，皆顯示我國落實扶植女性創業之成果。

（四）婦女貸款政策

政府除了在能力建構方面給予女性企業全方位協助之外，對於女性創業所需的資金，也提供多種貸款補助措施，包括青輔會、勞委會、經濟部中小企業處、農委會、原民會等政府單位皆有針對不同對象之貸款措施。其中勞委會的「特殊境遇婦女創業貸款」以及台北市勞工局設立的「台北市特殊境遇婦女創業貸款補助」皆以20歲至65歲的婦女爲限定對象，另外如青輔會創辦的「青年創業貸款」以及經濟部中小企業處設立的「微型企業創業貸款」，也都是女性企業家能夠運用的資金管道，因此婦女借貸比率在2003至2005年期間即提昇了4.01%。

提升婦女地位之未來走向

由以上得知，在友善大環境的孕育之下，我國的婦女經濟地位提升了，而下一步呢？在提升整體婦女經濟地位方面，仍有許多困難點需要去克服，如城鄉差距所造成的數位落差，使得資訊科技在鄉間尚未能發揮應有的作用；又如現有的婦女企業如何能突破現有中小型或微型的規模，並拓展其出口業務？或是該如何規劃適合婦女企業發展的路線，如品牌行銷，有利我國女性企業一同拓展商機與市場？這都需要藉助政府的力量介入。而婦女在經濟地位提升之餘，其在社會地位以及家庭地位是否也隨之提升，否則枉然，因此政府應可在這部分投入更多相關研究，充實我國未臻完善之婦女資料，藉以了解婦女身處的環境與面臨之問題，並更實際達成兩性平權之目標。

美國

美國商業部經濟分析局(BEA)雖然將2006年第二季比起去年同期的實質GDP成長率向上調整為3.6%，但仍不如2006年第一季的3.7%。如果換算為比前一季的成長率，則2006年第二季的成長率僅僅2.9%，比之第一季的5.6%成長率差異更為顯著。BEA分析美國第二季經濟景氣趨緩的原因主要包括：耐久財消費的減少、設備與軟體投資比例的下滑、聯邦政府支出的縮減。

儘管美國景氣趨緩，但持續強勁的投資則值得注意，第二季的投資成長率上升至7.9%，可望轉化為下半年的成長動能。此外，美國供應管理研究所(Institute of Supply Management, ISM)在2006年8月份最新公佈的製造業採購經理人指數達到54.5%，而非製造業的採購經理人指數則達到57%。這兩項指數在50%以上即象徵經濟持續擴張，所以縱然領先指標下滑，美國經濟在2006年下半年的表現不至於太差。

有關貨幣政策方面，美國聯準會於2006年6月29日進行自2004年6月30日起的第十七次升息，將聯邦基金利率調升至5.25%之後，由於美國經濟降溫且通貨膨脹數據低於預期，近期內缺乏再度升息的動機。至於美元匯率方面，由於聯準會升息動作已將告一段落，加上2006年經常帳逆差擴大，美元走貶機會較大。

美國經濟研究聯合會於8月29日公佈的消費者信心指數從7月的107.0下滑至99.6，目前來到全年度的最低點。經濟研究聯合會表示：消費者信心指數顯著下滑的原因是美國經濟趨緩，導致消費者看壞未來企業環境與就業市場。然而密西根大學於9月15日公佈的消費者信心指數則是止跌回升，達到84.4點，油價下滑促成「消費者預期」項目攀升是密大信心指數回升的主因。

日本

儘管內閣府將第二季實質GDP成長率向上調整，日本經濟在2006年第二季仍然出現明顯的降溫現象。與2005年的同期相比，日本第二季的經濟成長率僅有2.5%，遠不如第一

季的3.6%。儘管日本第二季的經濟成長未如預期理想，英國經濟學人資訊中心(EIU)仍然預測日本在2006年的年度實質GDP成長率可以達到2.8%，高於2005年的2.6%實質成長率，意味著日本的景氣復甦態勢至少在今年將會繼續。

在日本的消費者物價指數方面，儘管在2006年7月份稍微下滑至0.3%，但從1月起即大致上呈現上揚的趨勢。即使核心物價指數依然是下滑景況，但是下滑的幅度已經逐漸減緩。EIU證實日本已經走出通貨緊縮陰霾，並預測2006年的平均消費者物價將於達到0.4%。唯日本的領先指標雖然自2005年起大致呈現正斜率的上升態勢，但6月與7月份的連續下滑幅度顯著，添增下半年日本景氣復甦的不確定性。

有關日本貨幣政策方面，日本央行(Bank of Japan)在2006年7月14日調升隔夜拆款利率至0.25%後，再於7月19日調升重貼現率至0.4%。此次的調升，是對原先一直維持0.1%的重貼現率做近五年的第一次調整。雖然日本開始對寬鬆貨幣政策進行調整，但是第二季的景氣趨緩，可能使日本再次升息的計畫延後。EIU預測日本下一次升息的時間將延遲至2006年12月或2007年1月。

歐元區

在世界三大經濟體中，歐元區一枝獨秀持續穩定的經濟成長。相較於2005年同期，歐元區在2006年第二季的實質GDP成長率向上調整為2.6%，而歐盟的第二季成長率也向上修正為2.8%。在民間消費方面，2006年第二季的歐元區有0.3%的成長，若與2005年同期比較則成長率達1.7%，世界盃足球賽的影響顯著。然而這一波成長的最大動能來自於投資，第二季的歐元區有2.1%的投資成長率，與去年同期相比則高達4.6%。

2006年8月歐元區與歐盟的年通膨下滑至2.3%的水準，相較於7月份公佈的2.4%，歐元區與歐盟目前並沒有通膨的跡象或壓力，但ECB的貨幣政策仍為因應景氣的成長加溫而在2006年8月將利息調升為2%。由於美國景氣趨緩，升息已近尾聲，而歐元區的經濟

成長持續看好。美國與歐元區利差的縮小傾向，有助於歐元走強而美元走貶的預期。

在就業市場方面，歐元區2006年7月份的失業率維持6月份的7.8%水準，比起今年5月份的7.9%下降0.1%，若比較2005年7月的8.6%則有明顯的進步。歐盟7月份的失業率則為8.0%，與6月份失業率相同，比起5月份的8.2%下降0.1%，但如果比起2005年7月的8.7%，則可以看出歐盟區的就業市場有顯著的好轉。

雖然就業市場一片看好，但歐元區在2006年8月的綜合經濟觀察指標(Economic Sentiment Indicator, ESI)出現些微下滑至106.7的情況。歐共體統計局(Eurostat)認為這僅是短期的現象，且主要是營建業與工業生產者在上一個月高估市場潛力，至於其他產業的生產者與消費者基本上態度不變，維持樂觀看法。

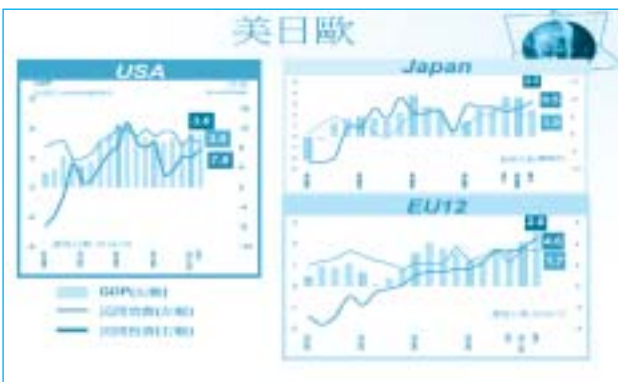
中國

中國8月份城鎮固定資產投資成長21.5%，較7月減少5.9個百分點，為連續第2個月成長趨緩，其中房地產開發投資金額1,652億元(人民幣)，低於6月及7月之2,037及1,716億元，似乎表現出宏觀調控已達成部份成效，

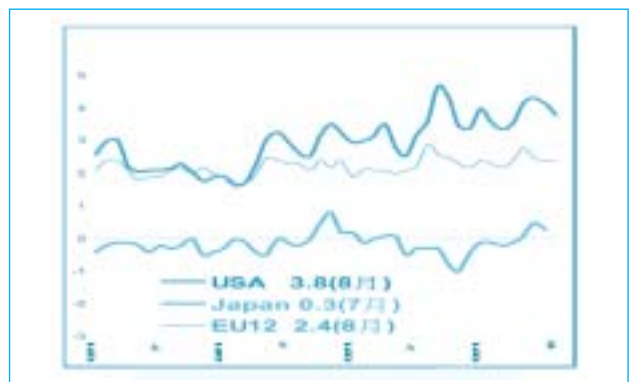
但2006年前8月累計成長率仍高達29.1%，與之前的月份相比改善程度仍不明顯。在工業增加值部份，8月份工業增加值較上年同期成長15.7%，較7月減少1個百分點，則為近17個月來最低的成長幅度。

中國為抑制固定投資成長，雖然緊縮其貨幣供給，並加強宏觀調控，雖對投資及生產造成影響，但對消費面衝擊則相對有限，8月份消費仍穩定成長13.8%，較7月提高0.1個百分點。而近期中國部份省區受到水災及旱災影響，但並未對農業產出及糧食價格造成重大影響，對物價推升效果並不顯著，中國8月份居民消費物價指數(CPI)上漲1.3%，雖較7月提高0.3個百分點，但低於5、6月份的1.4%及1.5%水準。

在貿易部份，2006年前8月中國對外貿易總值達到1兆1,046億美元，成長23.9%。8月份出口907.7億美元，成長32.8%，較7月份提高10.2個百分點，進口也突破700億美元，達到719.7億美元，成長24.6%，較7月提高4.9個百分點，貿易順差連續第4個月創新高紀錄，達到188億美元。為改善貿易問題，自7月起人民幣匯率持續上揚，中國政府也調整出口退稅措施，以期減少美方壓力，這些措施將可能對下半年出口產生降溫效果。



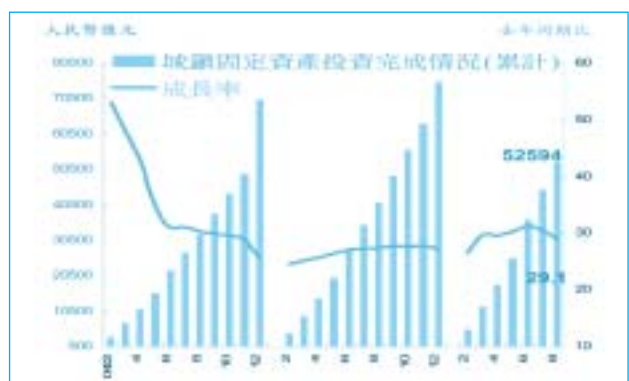
圖一：美日歐GDP、消費、投資走勢



圖二：美日歐消費者物價指數走勢



圖三：美國聯邦基金利率走勢圖



圖四：中國城鎮固定資產投資完成情況

企業何以赴海外投資？

黃富娟、胡金菁 譯

企業何以進行對外投資行爲？相對於出口與授權而言，對外直接投資(FDI)的成本與風險更高。儘管如此，企業對外投資依舊是趨之若鶩。是以，究竟企業從事對外投資的動機爲何，以下歸納出下列關鍵因素，以茲參考：

「水平FDI」所考慮的投資因素或欲規避的成本：

- 運輸成本：對於交通運輸成本比其它生產成本還高的產品，企業傾向投資生產，而非走出口的模式。
- 市場不完全：爲了克服貿易的障礙，如關稅、配額限制、政府對於進口的法規限制等，企業傾向直接赴當地設廠。
- 商業機密或科技的潛在損失風險：假使被投資國政府禁止授權外國生產者從事跨界服務提供，則企業爲了保護智財權或保留貿易機密，將利用境內設廠方式以維護其權利。
- 跟隨競爭者：許多全球競爭者普遍採取跟進其主要競爭者在全球投資的模式來

運作。如，假使百事可樂進入一國投資，可口可樂亦將跟進。

- 產品生命週期：當一項產品在其它國家已持續成長，並進入擴張期，那麼產品將因爲生產誘因而轉移至其它地區。
- 特定區位優勢：企業投資於一國境內，將因此擁有該被投資國的天然資源優勢，並享有其專業技術與境內的消費者。如造船業進入非洲而因此享有自然原物料作爲生產基礎。

「垂直FDI」所考慮的投資因素：

- 整合上游廠商：收購供應商，可以防止競爭者從這些供應者中獲利，以及防止新競爭者的進入。
- 整合下游廠商：收購購買商，以取得自有市場通路，不用再去建立自己的廠房設備或顧客來源。
- 建立新市場產品銷售及服務中心。

資料來源：www-biz.aum.edu/jclark/305/Chap6.htm

意·見·箱

「中華民國太平洋企業論壇簡訊」係由太平洋經濟合作理事會中華民國委員會出版，爲國內產官學所組成的非營利性區域經濟合作組織，對於本刊物內容有任何指教者，請逕洽本會編輯部黃富娟小姐或羅敏文小姐。

連絡地址：台北市滬惠街16-8號7樓
 連絡電話：(02)2586-5000分機531
 傳真：(02)2594-6528
 PECC網址：<http://www.pecc.org>
 PBEC網址：<http://www.pbec.org>
 APEC網址：<http://www.apecsec.org.sg>

