

聚陽：Q4接單已逾4成

6月營收增15% 下半年出貨增2位數

【黃馨儀／台北報導】成衣大廠聚陽(1477)昨公告6月營收14.95億元，年增46.3%，月增15.85%；聚陽主管指出，目前訂單能見度已到第4季，預估下半年出貨量可超越上半年，定可帶動下半年與全年營運表現。

印尼新廠Q3起投產

此外，聚陽在印尼三寶瓏的2座新廠，將陸續在第3季末與明年1月投產，屆時總年產能將可增加106萬打；加上柬埔寨的代工廠預計第3季底、第4季投產，屆時將可供應日本、美國訂單需求。

聚陽主管指出，4、5月因船期遞延出貨與單價較低等因素影響，導致4、5月合併營收表現欠佳。但進入6月，隨不利因素解除，單月合併營收14.95億元，年增46.3%，月增15.85%，逐步恢復正常水準，累計前6月合併營收84.2億元，年增12.6%。

整季出貨部分，第2季向為紡織業淡季，但非美地區新客戶持續下單，第2季出貨已達259萬打，雖較第1季的273萬打稍減，卻年增23%，呈現淡季不淡。

明年表現展望樂觀

至於下半年在客戶持續下單下，聚陽第4季接單率已達4成，法人預估，第3季、第4季單季出貨量有機會超越280萬

打，且年增率有兩位數成長；而下半年成長力道將逐季加大，明年表現樂觀。

在新產能部分，聚陽主管指出，印尼三寶瓏的新廠今年第3季末將完工投產，在產能逐步開出下，未來30條生產線產能全開，年產能可增56萬打。另，日前聚陽董事會也決定投入441萬美元（約1.34億元台幣）在三寶瓏附近另購新廠，24條產線預計明年1月投產，將可增加50萬打的年產能，主要供應給日本客戶。總計未來印尼2新廠年產能可增加106萬打

此外，聚陽也在柬埔寨投資232萬美元（約0.7億元台幣），正式收購下游代工廠，第3季起接收廠房，最快本月底投產，共計20條產線，約可年產33萬打，主要供應美國客戶訂單。



聚陽今年各月營收

資料來源：公開資訊觀測站、記者整理

	營收(億元)	月增率	年增率
1月	15.03	89.15%	-0.04%
2月	13.67	-9.04%	28.26%
3月	14.28	4.49%	5.08%
4月	13.55	-5.15%	-10.37%
5月	12.73	-6.01%	26.18%
6月	14.95	15.85%	46.3%

■聚陽在印尼三寶瓏的新廠及柬埔寨代工廠第3季起陸續投產，將供應日、美訂單。圖為董事長周理平。

102. 7. 04

經濟日報



微笑MIT·值得信賴

詮勝挺MIT 微笑袋著走

■謝佳雯

過去，台灣中小企業靠著「一卡皮箱」征戰全球，寫下台灣奇蹟，「皮箱」裡裝載著不只是訂單，還有MIT (Made in Taiwan) 的企圖與活力。由詮勝國際成立，專門販售袋包箱的BTU (BAG TO YOU) 以實際行動支持MIT，讓旅人或商務客，都能帶著MIT微笑產品的好品質，繞著地球走。

製造業起家的詮勝國際一路從製造、貿易、批發商、區域代理商，最後走

進零售業，總經理何樺鏡表示，以前做批發，是因當時人民生活水平不高，且百貨公司比較少，但隨著所得提升，批發已不能滿足消費者的需求，必須做到與消費者直接對話。

為跨足零售通路，詮勝國際成立BTU，開店專賣行李箱與各式包包。身為MIT微笑協力店，幾乎一走進BTU，就清楚看到MIT微笑產品專區的陳列，就連網站也設有MIT微笑產品專區，力挺在地MIT的優質業者。

何樺鏡認為，MIT微笑標章，無疑是替台灣業者在品質及安全上多了份保證，除了突顯出商品價值外，也做出區隔，可以避免進入削價競爭的混戰。

BTU業務部經理何國維則以書包為例指出，過去台灣父母多將書包視為裝書工具，只要小孩喜歡或價格便宜就購買，並不注重機能性或材質，但近年來無毒材質受到重視，父母開始審視商品的安全性與機能性，在書包上掛有MIT微笑標章無疑能為產

品安全及品質做出保證。從開學買氣，就可以看出MIT微笑標章的確為產品帶來區隔及效益。

何樺鏡說，台灣中小企業的強項在技術，卻往往缺乏與時俱進的設計、行銷與通路。在通路之後，BTU也將重新回歸製作，藉由新的產品設計，給自己，也給所有合作的業者帶來更多發想，讓MIT微笑標章代表台灣製造，「安全健康、值得信賴」的好品質。

(經濟部工業局廣告)



詮勝總經理何樺鏡。
工業局 / 提供

第四波陸資鬆綁 步調放慢

服貿協議爭議影響 7月報政院核定恐難產 開放項目維持正面表列 七大產業仍限制不得具控制力

記者葉小慧 / 台北報導

受到兩岸服務貿易協議爭議影響，第四波陸資來台鬆綁步調變慢，7月報行政院核定恐怕難產，且開放項目全部維持現行「正面表列」。其中服務業部分需與兩岸服貿協議同時生效，未來公布清單後，不排除分批生效，製造業先行。

所謂正面表列，指除非政策開放，否則原則上都是禁止。經濟部原規劃第四波陸資來台將鬆綁為「負面表列」，但昨(3)日決定踩煞車。經濟部解釋，主因仍有許多項目具限制條件。

除了維持正面表列外，針對面板、金屬切削工具機、晶圓代工、半導體設備、封

裝測試、太陽能電池與LED等七大關鍵技術產業，經濟部原計劃取消「陸資不得具控制力」的限制，但官員表示，仍要限制陸資不能具有控制力，但會將控制力的條件明確化，讓審核更加透明。

官員表示，開放第四波陸資來台，受到服貿協議爭

第四波陸資來台鬆綁方向轉彎

項目	原訂	最新
時間	7月報行政院	要配合服貿協議生效推出
開放項目	製造業採負面表列 服務業等正面表列	全部維持正面表列
條件限制	取消「不具控制力」的限制	控制力條件明確化

資料來源：採訪整理

葉小慧 / 製表

議影響作業，原訂7月報行政院核定的機率「愈來愈低」。針對鬆綁項目，將在限制條件上小幅調整，例如對於已開放但近年陸資很少投資的項目，某些行業的持股比例將微調，不會大幅

度放寬。

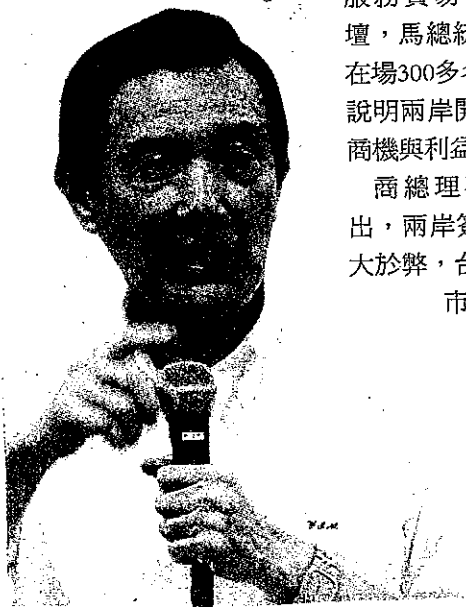
製造業開放幅度已達97%，原本決定比照僑外資來台投資改採負面表列，但官員透露，現階段「維持正面表列的機會較大」；至於服務業、公共建設對陸資開

放比率均為51%，其中服務業與服貿協議開放項目累計後，仍不到六成，和公共建設也將維持正面表列。

官員說明，目前開放陸資來台投資的項目中，約三分之一設有限制條件，例如持股比例、經營範圍、經營權、董事人數，或要求不具控制力等限制，不具控制力的條件在審核中相對難操作。如沒持股的董事長，對公司人事、財務有掌控權，同樣具有控制力。經濟部投審會之前就曾因某陸資來台投資，其董事長發出很多人事派免令，而予以駁回。

總統：服貿若生變 信譽受創

【記者宋健生／台中報導】馬英九總統昨(3)日表示，簽署兩岸經濟協議(ECFA)服務貿易協議，後續包括新加坡、紐西蘭等相關經濟夥伴協定都在洽簽中，萬一出現變化，對台灣信譽將有嚴重影響。



馬總統強調，繼服貿協議後，下一階段是貨品貿易協議，預計今年底就會談出結果，台灣經貿要不被邊緣化，須一步一步來。

全國商業總會昨天在台中永豐棧酒店舉辦「ECFA服務貿易協議商機」論壇，馬總統親上火線，向在場300多名工商業代表，說明兩岸開放服務貿易的商機與利益。

商總理事長張平沼指出，兩岸簽署服貿協議利大於弊，台灣2,300萬人口市場規模真的太小，台灣必須走出去，相對的也要歡迎人家走進來。像康師傅、旺

旺、85度C等，在台灣原是中小企業，到大陸發展出一片天，還紅回台灣。經濟部次長卓士昭表示，兩岸服貿協議萬一無法過關，最高興的不是在野黨，而是南韓，因為台灣透過服貿協議得到的優惠，相對就是南韓的障礙。

參與座談的涵碧樓董事

林中森 有信心說服立院

【記者林海／台北報導】海基會董事長林中森昨(3)日表示，對於服務貿易協議通過立法院審查很有信心，「連國會都說服不了，怎麼說服大陸」，立法委員都很有智慧，會做出對人民利益有幫助的決定。

對於台北市長郝龍斌提

長賴正鎰、興台彩色印刷總經理陳政雄、台灣銀行副總經理張鴻基、瀛海國際總經理段睿紘、高青國際總經理林友程等，面對服貿協議簽署，都表達「準備好了」的態度。

賴正鎰指出，過去24年來，台灣赴大陸投資金額超過3,000億美元，但2009年開放陸資來台投資，迄

今卻只有7.08億美元。這是過於保守的結果，台灣應該更國際化、要勇敢出走，去賺13億人口的錢。

剛從大陸青海返台的自行車零組件大廠誌慶工業董事長王進源，以誌慶為例說，預計2016年從大陸出口自行車前叉碗組，一年要達到2,500萬至2,800萬件，為大陸第一。

及服務貿易協議有爭議的部分，可以暫不通過，林中森昨日主持海基會例行背景說明會時表示，「不知道他說哪一項」，但服貿協議商談過程中兩岸雙方都有給有取，「若立法院否決部分條文，就等於否決全部，兩岸可能要重新談判，目前服貿協議中

許多台灣受益甚大的部分，例如電子商務，也會因此錯失進軍大陸良機。」

林中森表示，他負責簽署協議，在簽署後就有責任與義務要說明，而當初在簽署兩岸經濟合作協議(ECFA)時，也曾有數百萬人會失業的傳言，最後證明不是真的。

上海自由貿易試驗區 准了

李克強打造中國經濟「升級版」 有助提升產業競爭優勢 構建與各國合作新平台

記者陳致奮 / 綜合報導

大陸國務院總理李克強昨(3)日召開國務院常務會議，會中通過「中國(上海)自由貿易試驗區總體方案」，李克強指出，在上海外高橋保稅區等四個海關特殊監管區域內，建設中國(上海)自由貿易試驗區，是順應全球經濟發展新趨勢，更加積極主動對外開放的重大舉措。

國務院提振大陸經濟從對外開放及縮減支出兩方面著手，新華社報導，國務院會議原則通過《中國(上海)自由貿易試驗區總體方案》，並強調要進一步深化改革，加快政府職能轉變，堅持先行先試，既要積極探索政府經貿和投資管理模式創新，擴大服務業開放。

另一方面，又要防範各類風險，推動建設具有國際水準的投資貿易便利、監管高效便捷、法制環境規範的自由貿易試驗區。

會議指出，自由貿易試驗區將成為推進改革和提高開放型經濟水平的「試驗田」，形成可複製、可推廣的經驗，發揮示範帶動、服務全國的積極作用，促進各地區共同發展。

這有利於培育大陸面向全球的競爭新優勢，構建與各國合作發展的新平台，拓展經濟增長的新空間，打造中國經濟「升級版」。

此外，國務院也部署審計後整改工作，研究盤活財政存量資金，會中還要求進一

步壓縮一般性支出和「三公」經費，政府帶頭過「緊日子」。

這是繼大陸國家審計署上周公布年度預算執行審計報告後，再度提出具體做法，據新華社報導，會議指出，各部門對審計署審計查出的問題要積極整改，以整改為契機，把「跑冒滴漏」(跑氣、冒水、滴水、漏水)的錢堵住。

特別是要進一步盤活存量，把閒置、沉澱的財政資金用好，集中有限的資金用於穩增長、調結構、惠民生的重點領域和關鍵環節。

加大對節能環保、公共服務業、城市基礎設施和促進消費等方面的投入，不斷釋放內需潛力，促進經濟轉型升級。

會議強調，要立查立改，早動手、見實效，對每項整改工作都要有嚴格的時限要求，及時、全面、準確公開整改情況，接受群眾監督。建立健全整改的督辦、跟蹤反饋和嚴格的問責機制。

大陸高層近期對經濟形勢看法



國家主席
習近平

不能簡單以國內生產毛額(GDP)成長率來論英雄



國務院總理
李克強

大陸經濟實現今年發展目標和未來持續健康發展有基礎、有條件



國家副主席
李源潮

大陸正處在加快轉變經濟方式的關鍵時期，未來仍可保持7%增長

資料來源：資料整理

陳致奮 / 製表

GDP增7.5% 有望達標

【記者陳致奮、劉永祥 / 綜合報導】大陸國務院總理李克強2日在北京會見馬其頓總理格魯埃夫斯基，談及大陸經濟形勢時表示，大陸經濟實現今年發展目標和未來持續健康發展有基礎、有條件。李克強此舉，意味著信心喊話，大陸官方仍有條件實現今年7.5%經濟增長目標。

大陸近期數據均顯示經濟增進放緩，引發全球市場調降大陸GDP增速，大陸官

方設定的今年GDP增長目標是7.5%，但具官方背景的中金公司5月以來已兩度調降中國成長率預測，6月底更將全年GDP增幅預測下調至7.4%。

新華社報導，李克強會見馬其頓總理時指出，當前大陸正不斷採取措施擴大內需，保持經濟平穩增長，又著力打造經濟升級版，深化各項改革，這不僅會提升企業競爭力，提高增長的質量和效益，且會創造新的市場需

求，增強發展後勁。

李克強強調，大陸經濟實現今年發展目標和未來持續健康發展有基礎、有條件。在這進程中，大陸將堅持擴大對外開放，深化與各國合作，拓展彼此發展空間。

大陸年初確定今年GDP增長目標為7.5%，最終第1季經濟成長率是7.7%，低於市場預期，多家投行機構包括高盛、中金、巴克萊和匯豐等已經紛紛調降，對大陸第2季增速的預估。

102. 7. 04

經濟日報

上海自貿區獲准 5領域受惠

將推動稅收創新，開放金融、貿易、航運、物流、地產，企業可望減免15%所得稅

記者邱堯仁／綜合報導

中國國務院常務會議昨(3)日原則通過「中國(上海)自由貿易試驗區總體方案」，上海自貿區設立後，可望在金融、貿易、航運、物流、地產5大領域採取優惠和便捷的開放政策，並在管理、稅收、法規等方面，提出一攬子創新，企業並可望減免15%所得稅。

新華社報導，昨日由大陸國務院總理李克強主持常務會議。會中強調，在上海外高橋保稅區等4個海關特殊監管區域內，建設中國(上海)自由貿

易試驗區是順應全球經貿發展新趨勢，更加積極主動對外開放的重大舉措。

會議宣稱，要進一步深化改革，需促進貿易和投資便利化，擴大服務業開放。同時推動建設具有國際水準的投資貿易便利、監管高效便捷、法制環境規範的自由貿易試驗區，使之成為推進改革和提高開放型經濟水準的「試驗田」。要使自貿區形成可複製、可推廣的經驗，發揮示範帶動、服務全國的作用，有利於培育中國大陸面向全球的競爭新優勢，構

建與各國合作發展的新平台，打造大陸經濟「升級版」。

對於在上海自由貿易區的新政策，報導稱上海將推動稅收創新，包括離岸貿易、金融採用低稅率，對境外投資收益採用分期繳納所得稅等優惠政策，以支持自由貿易區內企業發展。

另據證券時報引述知情人士透露，為鼓勵企業發展，上海將在稅收方面採取低稅率，其中將包括對自由貿易區內符合條件的企業減按15%的稅率徵收企業所得稅。知情人士表示



●上海外高橋保稅區等4個海關特殊監管區域將建設自由貿易試驗區。圖／新華社

，這個稅收優惠政策與前海的？對此，上海市市長楊雄近日表示，自由貿易區的確正在申請試點人民幣資本項目下開放

由於上海近年積極打造成為地區金融中心，未來上海自貿區是否涉及人民幣國際化業務，而且這一改革方向不會因為短期的流動性變化而改變。

韓正會郝龍斌 拍胸脯保證...

虹橋 兩岸專屬直航機場

【特派記者陳言喬／上海3日電】上海市委書記韓正3日會見台北市長郝龍斌時表示，虹橋機場正在擴建，兩年後，虹橋機場與台灣直航會更加密切，且將是專屬港澳台的直航機場。

兩岸直航班機，尤其是台北與上海航班嚴重不足，韓正的說法給了兩地商務旅遊人士期待。

虹橋機場在2010年3月啓用第二航站樓後，決定改造第一航站樓（舊航站樓）。改造計畫在前年獲批並動工，預計兩年後完工，屆時航站樓將從外觀到內部會全面脫

胎換骨，除可望增加航班，還將加大商業面積，更大規模的免稅店，提供更多的消費與購物樂趣。

台北市長郝龍斌昨天率市府訪問團拜會韓正時表示，韓書記2010年到台北，颯起一陣旋風，展現的親民作風，讓台灣民衆對大陸官員有很大的改變。

郝龍斌說，當時他與韓書記坐在車上，向韓正提出松山跟虹橋的直航要求，開航後對兩市會有很大的幫助，韓正在車上拍拍他「我保證幫你做到」。

韓正接話說：「郝市長交

代我的任務，我肯定要做到，他交代我的任務，我照單全收，而且指定降落地點要在虹橋」。說完全場大笑。

郝龍斌說：兩個月後，他就坐第一班直航班機降落上海虹橋。

韓正表示，上海發展態勢不錯，近年國際上出現很多情況，但上海上半年的經濟增長優於預期，估計增長7.7%至7.8%，關鍵就是改革開放、制度創新，下一步上海會在制度創新下，擴大開放，並與台北有更緊密的合作。



上海市委書記韓正（右）在上海會見台北市長郝龍斌。郝龍斌一見韓正就說，你是我最想見的朋友。
（中新社）

國際服裝秀最新元素

102. 7. 04

工商時報

監獄風雲？

汪士邁

汪士邁 ■ 國際通商法律事務所資深顧問

因 逃漏稅上星期在全世界時尚圈最吸睛的話題，不是香奈爾的Little Black Jacket有什麼突破的新改變，或是年底Fendi的皮草有什麼驚人的新色彩，而是時裝界有名的雙人組—Dolce&Gabbana（或簡稱D&G），因逃漏稅而被義大利法院判刑，將入監一年八個月。這是D&G出道三十年來，首次可能從巴黎及紐約的服裝秀場上缺席～設計師因公不克參加！D&G為數甚多的粉絲們真是目瞪口呆，情何以堪吧！？不過塞翁失馬，焉知非福，也可能D&G經過一場牢獄之災，反而帶出服裝設計上一個全新的潮流？

實則，名人因欠稅而入監，早有悠久歷史可考。最著名的是美國，其IRS及法院一向對逃漏稅嫉惡如仇，最有名

的案例當屬紐約房地產大亨李歐娜·賀恩禮夫人(Leona Helmsley)，李歐娜夫人是曼哈頓的房地產大亨，名下有許多著名的紐約地標不動產，但是她留名歷史的，卻是因逃漏稅而鋌鐺入獄！其實她欠的稅金並不多，只是涉及私人的房子裝修費報為公帳，頗類似台灣的「假發票」，但在被IRS發現後，她毫不在乎，甚至私下「噓聲」，據她當時的管家在法院作證，當李歐娜夫人與管家閒聊時，管家問李歐娜夫人：「以您的身家，每年要繳的稅一定是很高了？」李歐娜夫人卻稱：「繳什麼稅？我從來不繳一毛錢！只有小人物才要繳稅！」(Only the little people pay tax) 據說她的案情即因此話急轉直下，以致法院重判她惡意逃稅及其他

罪名，判刑入獄16年！當然，逃漏稅有刑事責任，幾乎各國皆然，台灣較著名的是股市聞人黃任中乙案，而活躍海峽兩岸的台商也常有因逃漏稅被大陸公安判刑入獄的。從2008年金融海嘯以來，各國政府財政吃緊，對於查稅不遺餘力，D&G的案例自非偶發事件。

據瞭解，D&G欠稅的主要原因，是義大利政府認為D&G在2004年起即將其公司從義大利註冊搬到盧森堡（歐洲有名的免稅天堂），而且利用公司之間的移轉訂價，安排權利金的給付，多年下來讓義大利國稅局少了幾百萬歐元的進帳。這種企業間利用跨國公司的相互支付，運用不同國家及免稅天堂的優惠稅率，而將整體獲利大幅減低，其實是行之多年的

招數了。只是風水輪流轉，「妙招」往往會因為政治時空的轉變，一夕之間成為法院的目標。例如當年泰國總理(Thaksin)領導其「愛泰黨」在2001年高票當選後，卻因風波不斷的貪污醜聞於2006年被推翻。當時壓倒駱駝背上的最後一根稻草，也在於逃稅，法院認為他的家族利用海外持股公司實際控制泰國的一家電

信公司，再將其海外控股公司出售給新加坡的買方(淡馬錫)而規避了泰國的所得稅，違反了實質課稅的精神。自2008年以來，各國政府對於企業利用海外持股安排以規避本國稅負，多已「磨刀霍霍向豬羊」！中國大陸更在2009年底祭出著名的「698號文」，規定只要是中國海外的企業直接或間接持有中國的投資

，當其海外的公司股權移轉時，一律要課以中國境內的資本利得稅。而西方國家(G8)在6月18日於北愛爾蘭更聯合聲明，重申其對於跨國公司利用國際間不同稅率的安排要嚴加審核。如此看來，我國立法院現正審查關於受控外國公司(簡稱CFC)及實際管理處的草案，似乎也順應了這一波全世界的潮流！



● 義大利時裝界名人Dolce&Gabbana因逃漏稅，將入監服刑。圖／路透

台化 穩坐台塑獲利王

【記者邱展光／台北報導】芳香烴產品價高、利潤好，推升台化（1326）的獲利。法人估，台化第2季獲利雖不能與第1季相比，但如沒有意外，仍將是台塑四寶的獲利王。

台化雖然去年獲利不盡想，但今年主力產品對二甲苯（PX）、苯乙烯（SM）、苯等芳香烴系列產品延續去年第4季榮景，續創佳績。如果化纖原料純對苯二甲酸（PTA）需求與行情能好轉，第2季甚至是第3季獲利將值得期待。

台化主管表示，去年基期太差了，今年應該會比去年好。除了基期外，台化今年在拓展市場、分散風險上下了很大功夫。因第2季除了業外營收與獲利之外，本業上還是有水

準的表現。法人認為，今年台化首季業績還不錯，今年台化無重大歲修計畫，營收和獲利應該可以穩定成長；至於，轉投資方面，也在全球經濟逐漸回溫，加上新產能陸續貢獻下，帶動業績進一步向上提升。

法人表示，去年前3季受到歐債危機拖累，美國經濟復甦緩慢，加上中國貿易低迷不振，導致整體市場需求減少，產品價格下滑。所幸至2012年第4季開始，全球經濟狀況好轉，整體市場需求出現回溫，獲利出現明顯回溫。

台化主管認為，大陸新一代領導人接班成功，推動相關刺激政策下，預估今年經濟成長率能夠回到正常水準，隨著景氣復甦，可帶動業績提升。

102. 7. 04

工商時報

工商時報

德內夫精品業歷練完整 獲庫克賞識

YSL前執行長 回鍋蘋果

【記者鍾志恒／綜合外電報導】雖然蘋果的零售店面在蘋果iWatch即將上市的傳言甚囂塵上之際，周二又傳出蘋果延攬時尚品牌YSL的前執行長德內夫（Paul Deneve），協助蘋果大家長庫克從事特定項目的工作。

蘋果周二在聲明稿中說：「我們迎德內夫到蘋果。」他將以副總裁的身份，負責公司特定項目，並直接向庫克報告。

德內夫在1990年代曾在蘋果工作，因此這次屬回鍋。他在帶領YSL前，曾任Lanvin和Nina Ricci等品牌執行長。

外界認為，德內夫在精品業的歷練，讓他懂得如何讓產品以高價賣出，成為他獲蘋果青睞的重要原因。

雖然蘋果的零售店面部門資深副總裁布洛威（John Browett）在去年離職後，其原來的職務一直沒人接掌，但德內夫將不會填補這空缺。

儘管蘋果傳統由內部晉升，但讓德內夫回鍋顯示庫克正從外部尋找人才，來填補部份高層空缺。

據熟悉內情的消息人士透露，蘋果聘線上影音服務商Hulu行銷副總裁迪斯塔（Pete Distad），協助蘋果TV購買影音內容。

德內夫並非蘋果唯一擁有的時尚業務經驗的高層。像J. Crew集團執行長德雷克斯勒目前為蘋果董事。

安倍經濟學 學者：憂喜參半

【記者吳慧珍／綜合報導】

外電報導

日本首相安倍晉三主張積極寬鬆救經濟的「安倍經濟學」，自推行後雖確實收到日圓貶值振興出口等預期成效，但基於日本國債一再膨脹，此貨幣和財政擴張計畫是否能支撐成長，扭轉長年通縮及繼續推高股價，仍令人存疑。

華爾街日報針對日本經濟所做的特別調查顯示，受訪的民間經濟學家平均預估，日本未來10年的年均經濟成長率僅1.28%，遠比安倍政府設立的

2%目標悲觀。受訪經濟學家預期今後2年，日本的年度通膨率1.28%不及日本央行所設的2%理想目標，通膨率要觸及此水準，才可望終結困擾日本10餘年的通縮夢魘。

受訪經濟學家平均預測日經指數1年後，將達14,406點，周三日股收盤是14,055.56點。多數經濟學家認為，安倍新推出的中長期經濟計畫，尤其是攸關經濟永續發展的結構性改革欠缺周詳。

改革欠周詳

汽車、科技業 綠色品牌贏家

聯合報

品牌經由「綠化」增加價值是趨勢。Kristin Reagan及Erica Velis 6月在brandchannel.com發表2013全球最佳綠色品牌，兩人認為最強的綠色品牌，在於評估環保績效和消費者認知的差距，愈能縮小差距者，愈能獲得競爭優勢，尤其是涉及永續發展和品牌溝通，讓綠色努力可獲得聲譽報酬。

今年關鍵主題是汽車品牌占前10的半數：豐田連續第3年第1，其它還有福特（第2）、本田（第3）、日產（第5）和福斯汽車（第7）。

創新在驅動汽車綠色品牌扮演主導地位。嚴格監管的汽車產業，有效展示其創新和廠商承諾，以永續方式生產汽車。

另一大綠色品牌族群來自科技業。總計有12家技術品牌列榜：松下（第4）、諾基亞（第9）、戴爾（第10）、索尼（第11）、惠普（第12）、三星（第16）等，許多高科技企業將環保列入最優先的大事，並深植於創新的技術部門。

科技品牌正利用工程和文文化驅動的核心競爭力，不斷創新，提高對環境的正面影響，甚至開始影響其他行業。無論是致力通過更高效能的設計，減少能源使用，或重新想像產品如何包裝和運輸，領先高科技品牌，把他們的旗艦產品轉變成性能和

效率英雄。

松下獲得類別的領導者，以全球消費者為基礎，持續提供創新、生態、智慧型解決方案。

2013年，在認知和績效間「縮小差距」最成功的品牌有：日產在績效上有很大提升，品牌也提高訊息公開與透明度。

索尼持續聚焦「歸零之路」，並簡化溝通，似乎得到回報，索尼的認知在許多主要市場穩步改善。

不同國家消費者關心的綠色課題有：

1. 我關心環保議題。
2. 我時常關心所購買產品及生活型態決策對環境的影響。
3. 我能向別人解釋可能解決環境與公益議題。
4. 我個人致力於環境議題主張。
5. 我想購買友善環保有幫助的產品與服務。
6. 我願為環境保護的產品或服務多支付一些金錢。
7. 我對環保經濟之興趣多於對環境極小化的影響。
8. 我判斷友善環保公司是以它是如何提供的產品與服務。
9. 我支持公司是以它致力於企業環保的活動。
10. 我不喜歡購買有負面環保公司的產品與服務。

（本文作者為輔仁大學織品服裝學系兼任助理教授）

財經觀點

中華徵信所總經理張大為



台灣服務業登陸 應擦亮「MIT」品牌

談到台灣的服務業要進軍中國大陸甚至是國際，不可忽視台灣最大的服務業品牌叫做「MIT」（台灣製造），不管是食物、服務或產品，大陸對MIT的印象就是「精緻」兩個字。

台灣服務業的安全品質、精緻服務、配合客戶需求的快速反應與多樣性，已成為MIT標誌背後的象徵與產業的競爭利基來源。另外，結合文化概念的特色產品也是台灣獨有，如誠品、法蘭瓷等企業，也成功輸出海外。

像是我們的特色餐飲、多樣化快速的物流服務，還是百貨批發零售業，在這兩年都有一個明顯的成長或獲利力道。這些產業已開始向海外輸出，比方說八十五度C，天仁茗茶等，它們的海外營收都已經超過國內營收規模。在國際化、後勤支援與資源管理都做的很好。

對於國內業者要去大陸或是國際發展服務業，我認為台灣是練兵最好的地方。台灣地方小，業者習慣打游擊，但到大陸不能打游擊，需要軍團作戰，兩者間的戰略（觀念）、做法（戰術），完全不一樣。

我建議有意進軍大陸市場的業者，不妨從王品、信義房屋、八十五度C或達芙妮等公司的成功經驗著眼，看看人家如何管理，做好物流，然後先在台灣儲備、訓練人才。就像當初法商家樂福進入台灣市場時，也是先做了很多人才培訓工作，然後再把在台灣培訓的幹部灑到大陸去做買場主管，所以現在家樂福在大陸市場也經營得不錯。

這就像秧苗一樣，先在一片土地上先培養好後再分插出去。同樣的，台灣服務業要發展，國內就是最好的訓練基地，人才培訓後灑到大陸去。公司的經營理念、管理人才是我們的；人力、資源則是當地的，這樣在大陸的經營經驗，可以不斷複製到其他國家去。

此外，面對鄰近的東協、印度以及回教穆斯林等新興市場，台灣也可藉由開枝散葉的廣大台商企業，輸出過往的產業發展經驗。以整廠輸出概念，引進工程技術服務、電腦系統整合服務，以及物流業，甚至進一步帶動未來的機械設備採購。

然而，我們的服務業輸出多偏向個別企業，因此步伐緩慢，未來應該設法「標準化、一致化與系統化」，以帶動產業內所有業者都有機會向海外輸出。

（本文由張大為口述，林毅璋採訪整理）