

# 推動兩岸紡織業交流合作

## 紡拓會與中紡聯攜手

金萊萊 / 整理

圖 / 紡拓會提供

紡拓會董事長葉義雄親率近40人的台灣代表團，遠赴黑龍江參加由中國紡織工業聯合會(簡稱中紡聯)於7月1日在哈爾濱召開之「第十一屆海峽兩岸紡織業合作研討會」，大陸代表團則由中紡聯會長王天凱及名譽會長杜鈺洲率領，兩岸與會代表共計超過百人。在與會代表

熱烈的互動交流中，兩岸紡織業將發揮各自優勢，應對新的形勢，開展新的合作。

### 紡拓會為兩岸紡織產業搭橋超過20年

兩岸紡織業早在紡拓會及中紡聯的促成下，於1991年即開始緊密的互動，並於1992年在北京召開首屆研討會，是台灣各產業與大陸產業搭橋之先驅產業。紡拓會與中紡聯20餘年的交流，已為兩岸紡織業者開創出許多的合作機會，兩會間的互信及情誼更是堅不可破。

### 兩岸紡織業重量級代表齊聚哈爾濱

本屆研討會由紡拓會董事長

葉義雄親率的代表團成員，陣容堅強，包括遠東新世紀、儒鴻企業、南緯實業、集盛實業、宜進實業、佳和實業、旭榮集團、興采實業、大東紡織，以及上中下游相關公會等39位代表；由中紡聯會長王天凱及名譽會長杜鈺洲率領的大陸代表多達78位，重要的紡織相關企業包括江蘇東渡集團、上海龍頭家紡、山東岱銀集團、深圳歌力思服飾等，以及各紡織相關產業協會代表。

### 黑龍江省政府

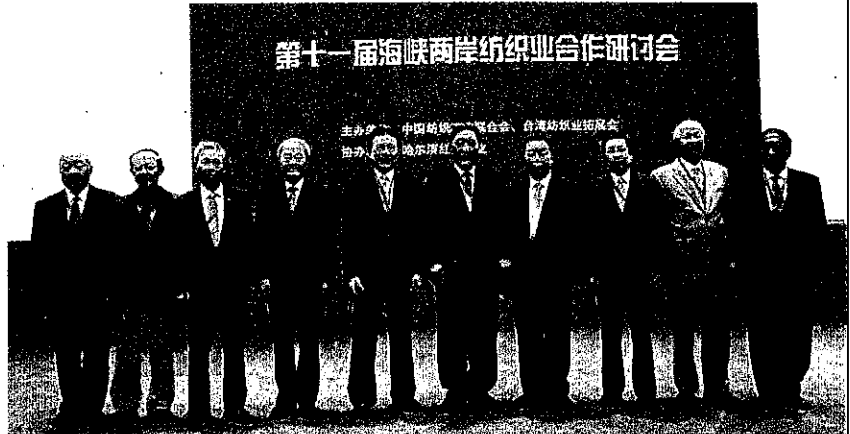
### 高度重視本次研討會

此次台灣代表團到訪哈爾濱受到當地政府的高度重視。本

屆會議期間適逢第一屆「中俄博覽會」的舉行，中國大陸國務院副總理汪洋等中央官員與俄羅斯副總理羅戈津等均出席此博覽會。黑龍江省省長陸昊特別在百忙之中，會見兩岸代表團團長及重要代表，說明黑龍江的紡織及服裝產業發展情形與未來規劃，並希望引進台灣創新紡織品，以提升黑龍江的服裝產業。

### 應對新的形勢 開展新的合作

本屆研討會充分交流兩岸紡織產業發展現況，並針對「大陸紡織服裝內需市場」及「兩岸紡織企業海外投資的全球佈局」等兩個議題，由與談人提出精闢的見解，並和全場代表進行互動，獲得極大的效益及迴響，會議在務實坦誠的氛圍中進行，與會代表堅信兩岸紡織業必能優勢互補，共謀紡織業發展榮景，共創兩岸紡織業雙贏的局面。



紡拓會董事長葉義雄(左五)及中紡聯會長王天凱(右五)、名譽會長杜鈺洲(左四)與台灣代表團重要代表合影。



兩岸代表就議題進行交流，發言人為絲織公會理事長戴宏怡。

# 紡拓會與中紡聯攜手 推動兩岸紡織業交流合作



●紡拓會葉義雄董事長（左五）及中紡聯王天凱會長（右五）、杜鈺洲名譽會長（左四）與台灣代表團重要代表合影。

紡拓會董事長葉義雄親率近四十人的台灣代表團，遠赴黑龍江參加由中國紡織工業聯合會（簡稱中紡聯）於7月1日在哈爾濱召開之「第十一屆海峽兩岸紡織業合作研討會」，大陸代表團則由中紡聯王天凱會長及杜鈺洲名譽會長率領，兩岸與會代表共計超過百人。在與會代表熱烈的互動交流中，兩岸紡織業將發揮各自優勢，應對新的形勢，開展新的合作。

## 紡拓會為兩岸紡織產業搭橋 超過二十年

兩岸紡織業早在紡拓會及中紡聯的促成下，於1991年即開始緊密的互動，並於1992年在北京召開首屆研討會，是台灣各產業與大陸產業搭橋之先驅產業。紡拓會與中紡聯二十餘年的交流，已為兩岸紡織業者開創出許多的合作機會，兩會間的互信及情誼更是堅不可破。

## 兩岸紡織業重量級代表 齊聚哈爾濱

本屆研討會由紡拓會葉義雄董事長親率的代表團成員，陣容堅強，包括遠東新世紀、儒鴻企業、南緯實業、集盛實業、宜進實業、佳和實業、旭榮集團、興采實業、大東紡織，以及上中下游相關公會等39位代表；由中紡

聯王天凱會長及杜鈺洲名譽會長率領的大陸代表多達78位，重要的紡織相關企業包括江蘇東渡集團、上海龍頭家紡、山東岱銀集團、深圳歌力思服飾等，以及各紡織相關產業協會代表。

## 黑龍江省政府 高度重視本次研討會

此次台灣代表團到訪哈爾濱受到當地政府的高度重視。本屆

會議期間適逢第一屆「中俄博覽會」的舉行，中國大陸國務院副總理汪洋等中央官員與俄羅斯副總理羅戈津等均出席此博覽會。黑龍江省陸昊省長特別在百忙之中，會見兩岸代表團團長及重要代表，並說明黑龍江的紡織及服裝產業發展情形與未來規劃，並希望引進台灣創新紡織品，以提升黑龍江的服裝產業。

## 應對新的形勢 開展新的合作

本屆研討會充分交流兩岸紡織產業發展現況，並針對「大陸紡織服裝內需市場」及「兩岸紡織企業海外投資的全球佈局」等兩個議題，由與談人提出精闢的見解，並和全場代表進行互動，獲得極大的效益及迴響，會議在務實坦誠的氛圍中進行，與會代表堅信兩岸紡織業必能優勢互補，共謀紡織業發展榮景，共創兩岸紡織業雙贏的局面！



●兩岸代表進行交流（左三：南緯實業林瑞岳董事長，右三：絲織公會戴宏怡理事長，右一：旭榮集團黃冠華執行董事）

●黑龍江省陸昊省長接見台灣代表團及大陸代表團。

# 6月商業營收飆 7月更好

年增4.1% 攀上1兆2,337億元 史上第三高

多數業者看好續走揚 挑戰1.5兆元

【記者吳父鄉／台北報導】經濟部統計處昨(23)日公布，6月商業營業額為1兆2,337億元，創歷年同期新高、史上第三高，年增4.1%。預計7月商業營業額年增率可望維持4%以上，金額上看1.5兆元。

按營收計的動向指數為

53.8，代表多數業者預料7月商業營業額能持續走高。經濟部統計處副處長楊貴顯表示，7月商業營收應會比6月增加，成長率則維持近幾個月4%左右的態勢。

國際景氣回溫，出口增溫，對商業營收多有助益。占整體商業營業約七成的批發

業，整體表現亮眼，除食品、飲料及菸草業與布疋及服飾品業的年增率出現負成長，其餘皆為正成長。

營收比重最高的機械器具批發業，因手持行動裝置熱潮、電腦需求回溫，加上景氣復甦帶動的機械設備投資需求，營業額創九個月新高

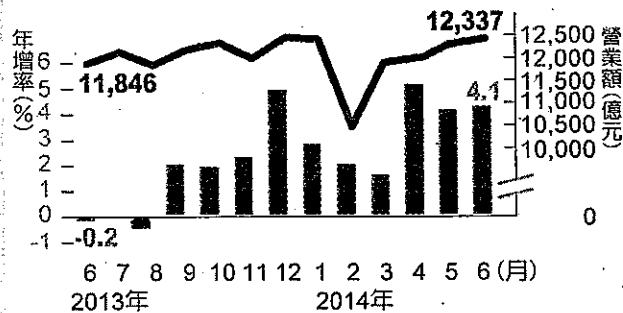
。預料下個月還將持續攀升，持續挹注整體商業營收。

儘管政府打房，因國際景氣回春帶動外銷，建材批發業表現不俗，6月營收逾700億元。楊貴顯說，包括不鏽鋼品國際價格正在走揚，鋼筋外銷也出現小幅的量價齊揚。

食品、飲料因端午節後需求下降，及部分漁產價格略低於去年，以致出現些微幅衰退。但中元節檔期在即，預期7月將轉好。

零售業方面，6月梅雨季讓降雨不斷，民眾出門興致大減，消費形態轉向網路，意外造就「宅經濟」發酵。

近期商業營業額與年增率



資料來源：經濟部統計處

## 工業生產續強 製造業熱

【記者吳父鄉／台北報導】經濟部統計處昨(23)日公布6月工業生產指數為107.93，較前月略降，因去年基期較低，指數年增率高達8.63%，更創39個月新高。經濟部預期7月指數會持續攀高，年增率約5%。

累計第2季工業生產指數為107.52，創歷年單季新高，年增6.43%。

統計處副處長楊貴顯表示，6月工業生產指數年增率亮眼，除去年基期低因素外，顯示製造業景氣十分熱絡。包括積體電路、電腦、電

子產品及光學製品，機械設備，汽車及零件業等生產，年增率都出現兩位數成長。

展望未來，楊貴顯指出，以積體電路為首的電子零組件業，第3季為傳統旺季，應可保持穩定成長力道，有望維持兩位數成長。

# 服貿增速攀升 超越貨貿

商務部：前五月年增率14.5% 遠高於貨貿的-2.2% 成外貿增長亮點

【記者陳韻晴／綜合報導】大陸商務部指出，服務貿易已成為大陸對外貿易新的增長點，占中國對外貿易比重持續攀升。預估未來服務貿易增速將繼續快於貨物貿易，2015年將超過6,600億美元，並於2020年突破1.2兆美元。

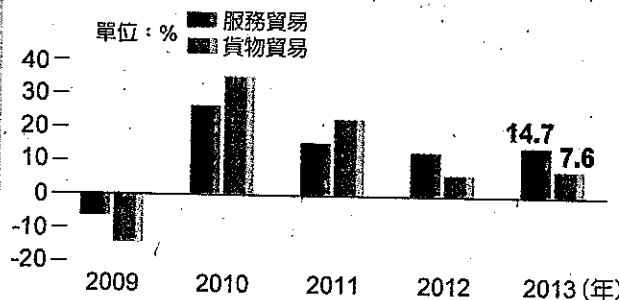
商務部昨（23）日發布一份題為「服務貿易快速發展成為中國外貿新亮點」的新聞稿稱，今年1至5月，大陸服務貿易進出口總額達2,376億美元，年增率14.5%

，遠高於同期貨物貿易進出口的-2.2%年增率。

今年前五個月，大陸服務出口941億美元，成長15.9%；服務進口1,435億美元，成長13.6%。服務貿易逆差494.5億美元，增長9.4%。商務部預估，今年上半年服務貿易進出口總額將達到2,850億美元左右。

1-5月，大陸服務業貿易一個值得關注的趨勢是，高附加值服務進出口快速增長。例如，電影音像、金融服務、電腦和資訊服務、專利

大陸服務貿易與貨物貿易年增率



資料來源：大陸商務部

權使用費和特許費、諮詢服

務進出口年增率分別達到

88.9%、50.8%、31.2%、

27.7%和19.9%。

商務部表示，自大陸加入

世界貿易組織後，服務貿易

占對外貿易中的比重持續攀升。2011、2012、2013年之占比，分別為10.3%、10.8%、11.5%。今年1至5月，占比達12.4%，較去年同期提高1.4個百分點。

服務貿易的快速成長也有效解決大陸大學生就業困難的問題。大陸服務貿易在2009年至2011年之間，為大學生創造的就業機會分別達到184萬、209萬及211萬。今年5月底，光服務業外包從業人數就有561.9萬人，其中三分之二是大學生。

# 裕元珠海廠罷工結束 股價漲

逾千名員工不滿補繳社保速度緩慢 發動抗爭 市府介入協調 已恢復正常運作

記者林宸誼／綜合報導

彭博資訊昨(23)日報導，為耐吉(Nike)及愛迪達(Adidas)代工製鞋的台資裕元集團，員工周一於珠海廠房的罷工行動已經結束，工廠於周二恢復正常運作。

裕元集團發言人指出，一切已經恢復正常，事件是因有員工不滿公司處理補繳社保速度緩慢，加上部分員工輕信謠言所致，目前所有誤會已經解決。

因罷工事件很快釐清解決，裕元集團昨天在港股市場收盤上漲0.19%，收報港幣25.7元(約新台幣99.4元)。

南方都市報報導，裕元集團的珠海鞋廠本周一有逾千名員工，因不滿公司補繳公積金和社保金進行緩慢，發起罷工並上街堵塞道路，受罷工影響，現場交通一度堵塞，多條路線公車改道行駛。

多名員工表示，從廠方人事部門獲得最新消息是，補繳事宜進展不順，才有堵路

行為。

罷工行動持續兩個小時，珠海市政府介入協調，相關部門向員工代表表示，住房公積金和社會保險等政策沒有改變，員工才恢復正常工作。

這是裕元集團今年第二宗罷工事件，東莞廠房員工曾在4月，就社保和工資問題進行長達一周的罷工抗議，當時罷工造成盈利損失，以及需改以空運的費用合計共2,700萬美元(約新台幣8.1億元)。

【記者宋健生／台中報導】寶成旗下裕元工業大陸珠海鞋廠，傳出員工質疑社保金補繳作業緩慢，日前發動千人罷工事件；寶成昨(23)日說，罷工僅一天，影響不大。



裕元珠海鞋廠逾千名員工罷工，上街堵塞道路，珠海市政府介入協調，工廠恢復正常運作。

(取自網路)

寶成說，珠海廠員工約6,000人，當天已彈性調度其它生產線支援，停工影響不大。

寶成強調，由於補繳社保追溯年限較久遠，程序相對複雜，目前相關作業仍在持

續進行中，絕無所謂的8月1日為最後期限問題。

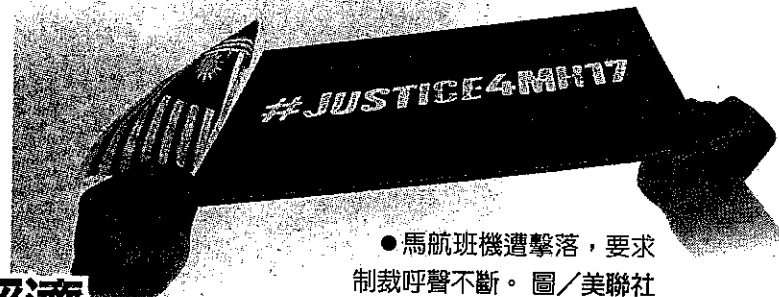
寶成說，今年因員工福利金調整及額外生活津貼費用，也將增加約3,100萬美元的員工福利開支。

寶成最近新設立集團公共

事務部，並聘請熟稔媒體運作、黨政關係良好的羊曉東擔任副總經理。記者出身的羊曉東，曾任台北市政府觀光傳播局長、研考會主委及旺旺中時媒體集團執行副總經理等職。

# 歐盟對俄加重制裁 歐元走跌

## 投資人憂心制裁恐波及歐洲經濟



記者蕭麗君／綜合外電報導

繼馬航班機上週在烏克蘭東部遭擊落墜毀後，歐盟周二加重對俄羅斯的制裁行動，卻也避免對俄國實施立即性的武器禁運。這凸顯出歐盟內部針對莫斯科如何採取制裁的分歧依然嚴重。

不過投資人憂心俄羅斯再遭制裁，恐將波及歐洲經濟，導致周三歐元賣壓再起，兌美元與日圓雙雙觸及數月低點。其中歐元兌美元一度走低至1歐元兌1.3458美元，為去年11月以來最低價位；歐元兌日圓也來到1歐元兌136.4日圓，創今年2月以來最低。

歐盟外長周二在布魯塞爾集會，決定將對提供俄羅斯決策者的個人與組織進行制裁，並同意最快在週四將公佈具體的制裁目標。

參與集會的外長還聲稱，若沒有見到來自俄羅斯與親俄分離份子在

因應馬航墜機後續，有「全面與立即性合作」，他們還會採取進一步行動。

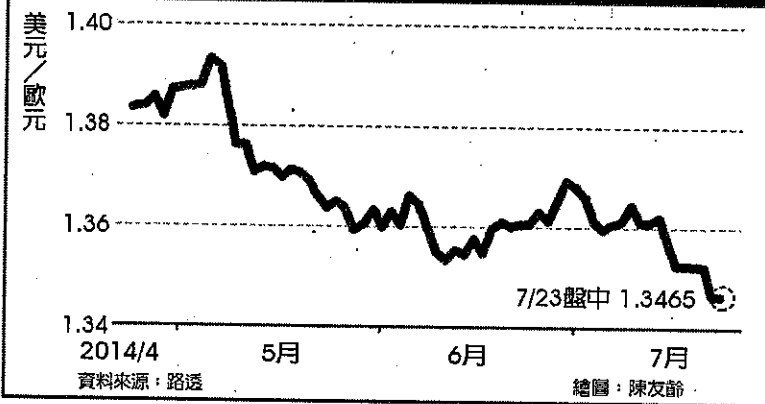
這意味將對俄羅斯國防、能源與高科技項目實施貿易限制，並限制俄國進入信用市場。

歐盟外交政策負責人阿什頓(Catherine Ashton)表示，「那些直接與間接導致飛機墜毀的人士必須承擔責任，並接受法律制裁」。

儘管周二會議中，多名外長呼籲，歐盟必須考慮對俄羅斯實施武器禁運。但這項要求並未獲得共識。

包括立陶宛、瑞典與奧地利等外

### 歐元兌美元匯價



長主張對俄國實行武器禁運。瑞典外長畢德特(Carl Bildt)聲稱，在譴責軍事侵略之際，又繼續供應武器給入侵者，是不合邏輯的行為。

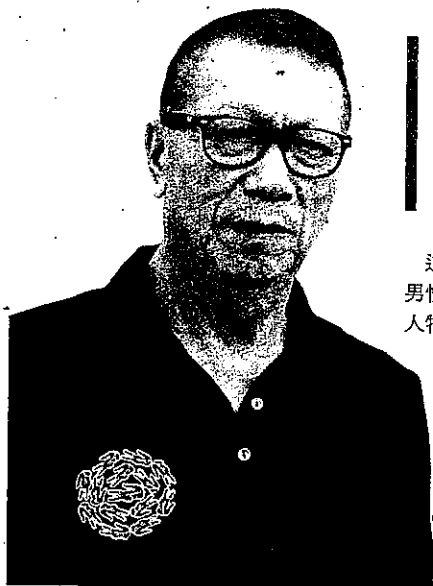
不過法國方面則反對該提議。法國總統歐蘭德在日前已明確表示，首艘軍艦將按原計畫在10月交貨給俄羅斯，不過第2艘軍艦的出貨情況，則將視俄國的態度而定。

工商時報

103. 7. 24

# 許利雄 內衣教父 揚名兩岸

打造豪門、BVD等品牌 西進搶內需市場 拿下皮爾卡丹大中華區商標權 積極展店



## 許利雄 小檔案

- 現職 ●青島豪門實業公司、大統紡織開發公司董事長
- 大陸投資歷程 ●1992年成立青島大統紡織開發公司
- 1994年將「豪門PRQAM」內衣引進大陸市場
- 1999年取得皮爾·卡丹代理權
- 2012年取得皮爾·卡丹大中華區內需系列商標權
- 大陸事業版圖 ●擁有皮爾·卡丹與豪門兩大品牌
- 代理美國聖大保羅、英國金·安德森
- 全大陸擁有約1,000個專櫃及門市

資料來源：採訪整理

記者林則宏／專題報導

豪門、YG、小YG、BVD、YSL、Playboy、皮爾卡登 (pierre cardin, 大陸稱「皮爾·卡丹」)，台灣五、六年級男性在人生的某個階段，應該都曾穿過上述某個品牌的內衣褲，但知道這些品牌背後的老闆或台灣代理商其實都是同一人的大概就不多了。

這位一度掌握台灣三分之一男性「內在美」市場的教父級人物，就是青島豪門實業公司、大統紡織開發公司董事長許利雄。

許利雄在台灣紡織服裝業的發跡過程頗為傳奇。由於父母早年相繼辭世，許利雄差點連小學都無法讀完。13歲被哥哥從老家彰化帶到台北，在「孔雀牌」學生服工廠

當起小童工，正式踏入這個行業後，他就從燙衣、裁剪、包裝、業務一步步學起。

## 發跡台灣

曾掌握台灣三分之一男性「內在美」...

1968年，24歲的許利雄，向姊夫借了新台幣20萬元，自行創業開起針織廠。1979年轉型專攻男性內衣市場後，

透過協助前東家「天鵝牌」老闆償還債務，取得「天鵝牌」的商標，並且為「天鵝牌」加上「Young Gentleman」的縮寫「YG」，讓品牌年輕化。

但真的讓許利雄在台灣男性內褲市場一炮而紅的，是他三年後推出的「豪門子彈內褲」。當年子彈型的外包裝，曾是台灣年輕人眼中非常「潮」的品牌。許利雄說，「豪門子彈內褲一推出後就很轟動，一天生產兩萬多件都不夠賣。」

之後許利雄又陸續引進YSL、Playboy、皮爾卡登等歐美品牌，布建起高中低檔完整的產品線。談起這段歷史，許利雄說，「在台灣，我們確實輝煌過。」

儘管在台灣男性內衣褲市場占有率一度達到近三分之一，但另一家台灣內衣大廠「三槍牌」在1990年代初期重返上海灘，刺激了許利雄跟著西進的雄心。

## 公車行銷

3,000輛「移動式廣告」滿城跑...

不同於早年赴大陸投資的台商只將大陸視為廉價的生產基地，許利雄一進入大陸就主攻內需市場。

許利雄笑說，「內銷就有市場，我還做外銷幹嘛？」熟悉市場行銷的許利雄回憶，90年代初期，大陸還沒有廣告行銷

概念。當時一輛公車兩側車身廣告費，只要人民幣1,000多元至3,000多元不等。因此，最多的時候，大陸主要城市曾有超過3,000輛公車車身貼有豪門的廣告。

靠著與皮爾·卡丹長久合作所累積起來的信任與友誼，2012年，許利雄拿下皮爾卡丹內衣系列大中華區（中台港澳）商標權。

今年6月底，首家「皮爾·卡丹內著生活館」已經在河北秦皇島開幕，許利雄計畫今年在大陸主要城市將再開出20~30家，之後再逐步拓展至大陸各地。在完成大陸內衣市場的全線布局後，72歲的許利雄正信心滿滿準備在大陸重現他當年「內衣教父」的威風：

## 實體店面 黏住客戶心

【記者林則宏／專題報導】在大陸內需市場打拚20年的許利雄，對於實體店面情有獨鍾。面對過去幾年飛速崛起的電子商務，許利雄淡定地說，走電子商務不會是企業發展的長久之計。因為網購很難培養出忠實的客群，多數會上網購物的消費者，圖的不過是便宜。

過去20年，許利雄一直將重心放在商場（即台灣的百貨公司）經營。只有超過五季，且銷售情況不理想的商品，才會轉移到網路銷售。

雖然高度仰賴實體通路，但20年來，許利雄從不自己賣東西，而是專注於產品開發與生產，將銷售交給各地經銷商，目前許利雄旗下四個品牌在全大陸約有1,000個專櫃及店面。

但許利雄也注意到，最近五年大陸商場業績逐漸衰退，除了電子商務的競爭外，主要原

因是「購物中心」（shopping mall）在大陸如雨後春筍般出現。

因此，許利雄正加快協助旗下經銷商將銷售據點由商場轉移至購物中心與街店舖，包括「皮爾·卡丹內著生活館」也是為了因應銷售渠道改變而做出規劃。

許利雄說，「未來我們還是會很重視實體店，因為只有實體店才能透過實際的互動和顧客建立感情，才有機會讓消費者願意再一次上門。」



皮爾·卡丹內著生活館

記者林則宏／攝影

# 日銀：擊敗通縮倒數計時

看好工資上揚有助推升物價 明年2%通膨可達標 警告出口仍弱 暗示持續貨幣寬鬆

編譯莊雅婷 / 綜合外電

日本銀行（央行）副總裁中曾宏23日表示，日本擊敗通縮指日可待，因為工資和通膨預期上揚給企業調高商品價格的空間，這番話顯示他對經濟持續復甦頗有把握。

不過，中曾宏警告出口仍然疲軟，強調日本邁向實現2%通膨目標的路只走到半途，言下之意日銀短期內不可能收回大規模貨幣刺激政策。

中曾宏在靜岡縣對企業界發表演說時表示：「日本經濟可能在2015財政年度實現2%的通膨率…戰勝通縮指日可待。」

他重申，倘若經濟和物價預期面臨風險，日銀就不會貿然撤除刺激措施。

日銀去年4月緊鑼密鼓推出刺激方案，矢言帶領經濟擺脫通縮，並在兩年內達成通膨率2%的目標，此後一直維持現行貨幣政策不變。

官方數據顯示，5月核心消費者物價指數（CPI）年增1.4%。

日銀先前說，未來幾個月通膨成長可能先減緩、再加速朝目標邁進，主要受去年同期能源成本上揚影響。

但市場多半對此存疑，並預期若未來數月CPI增幅跌破1%，日銀將被迫繼續寬鬆貨幣政策。

中曾宏認為市場不應過於關注每月CPI波動，更重要的是推升物價的因素是否到位，像是產出缺口縮小和通膨預期升溫等。

他也表示4月消費稅調漲後造成的家庭支出萎縮，符合日銀預設的基準情境，即強

勁內需持續支撐經濟適度復甦，使企業產線外移等結構性因素，可能也會衝擊出口。

承，出口表現仍令人失望，因為亞洲新興市場需求疲軟拖累復甦腳步。全球資本支出低迷、日圓升值迫

中曾宏指出，未來出口可能會隨著全球投資增加而彈升，但當局仍需密切關注外部需求。

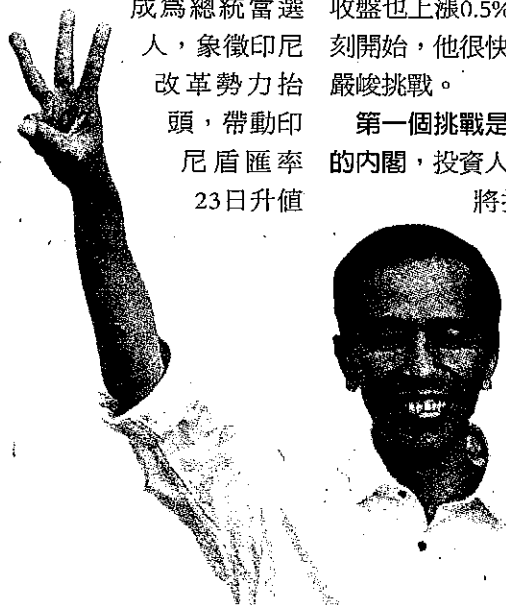


日本銀行（央行）副總裁中曾宏（彭博資訊）



# 印尼新總統 面臨五大挑戰

【編譯任中原／報導】出身貧民窟的佐科威竟能躍身成為總統當選人，象徵印尼改革勢力抬頭，帶動印尼盾匯率23日升值



印尼總統當選人佐科威23日在雅加達舉行的謝票大會上，向支持者高舉「三指祝福」的一貫手勢，象徵「印尼團結」。(美聯社)

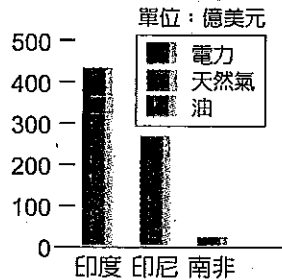
到兩個月來高點（為1美元兌11,488盾），雅加達股市收盤也上漲0.5%。然而從此刻開始，他很快將面對五大嚴峻挑戰。

第一個挑戰是組成強有力的內閣，投資人尤其關切他將挑選誰來擔任財政、外交、農業及貿易部

長等要職。

第二削減能源補貼支出。今年補貼額超過210億美元，占政府總預算13%。佐科威在競選時曾暗示將削減燃料補貼；若能落實，將可釋放出鉅額公共資金來進行基礎建設、醫療及教育投資，且有利債市。但此舉將得罪中產階級「開車族」，以及

各國能源補貼

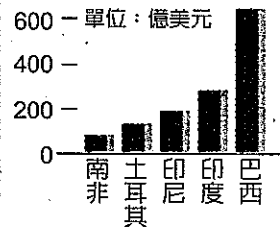


註：圖為2012年數據  
資料來源：國際能源總署

控制燃料進、出口的「石油黑幫」。

第三是改善投資環境。印尼司法體系貪腐成習，且經濟國有化浪潮高漲。今年初政府禁止未經加工的礦物出口，引發國際糾紛。佐科威之前擔任地方首長時，曾對外資採取務實作法，因此有機會改善投資氣候，吸引外

各國流入的外國直接投資



註：圖為2013年數據  
資料來源：聯合國

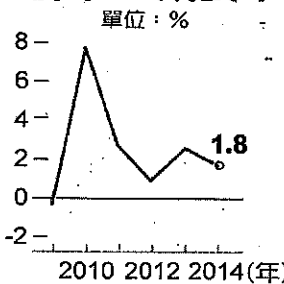
資流入，以彌補印尼的經常帳逆差及拉高經濟成長率。

第四是協調黨內關係。他所屬的民主奮鬥黨內部，許多「同志」認為他將威脅到政治豪門的利益及黨內既有的人脈基礎，因此並未傾全力助選。選戰後期當他選情告急時，真正跳進來支持他的是來自全國的眾多志工。佐科威未來既要搞好黨內關係，卻又不能因此而與支持群眾疏離。

第五是經營國會關係。印尼政商之間勾結緊密，而執政聯盟在眾議院僅有37%的席次，因此他就任後當然不會好過。與他搭檔的副總統當選人尤索卡拉，也是現任的副總統，參與國會「黑箱作業」經驗豐富，應可由他來調和府會關係。

# 巴西GDP增幅 下修至1.8%

## 巴西GDP成長率



反映今年來擴張無力 專家唱衰 認為1%都「勉強」

【編譯湯淑君／綜合外電】巴西政府下修2014年經濟成長率預測至1.8%，以反映今年來經濟擴張大致疲弱的情況，但是，經濟學家認為官方的預測還是太樂觀，全年成長率可能勉強只有1%左右。

巴西計劃部22日公布報告

，把今年國內生產毛額（GDP）成長率從先前預估的2.5%調降至1.8%，全年通膨率預測從5.6%上修到6.2%，反映今年來經濟停滯不前、通膨卻不斷攀升的情形可能持續下去。

但大多數經濟學家認為，政府下修後的成長率預測仍

過於樂觀。央行調查報告顯示，受訪經濟學家普遍預估，今年巴西GDP成長率可能只有0.97%。

近來的經濟指標顯示，巴西的成長腳步逐漸減緩，許多經濟學家甚至預測，巴西今年某個時點可能陷入衰退。

下修全年經濟成長預測，對10月就要競選連任的巴西總統羅塞芙而言，是很糟的消息。從最近的民調看來，她的支持率不斷下滑。

巴西的通膨率一直居高不下，超過央行設定為6.5%的目標區間上限，但經濟擴張腳步卻持續放慢，市場人士

雙邊貿易密切，歐洲銀行融資俄烏規模衝810億美元

## 巨額放款 牽制懲罰力道

【編譯余曉惠／綜合外電】歐洲各國與俄羅斯各國貿易密切，加上歐洲銀行至少有600億歐元貸款卡在俄、烏兩國，導致歐洲在制裁俄羅斯時，顯得畏首畏尾。

從德國汽車工廠、倫敦金融公司到法國軍火業者，都施壓政治人物不要激怒俄國總統普亭，以免遭到報復。

歐洲本身就與俄羅斯有密切的貿易往來。舉例來說，德國是俄羅斯在歐洲最大的貿易夥伴，6,000家德國企業在俄國設有據點。

荷蘭也是俄國最重要的貿易夥伴之一，與俄羅斯的貿易逆差為歐盟各國中最大。此外，荷蘭如聯合利華、海尼根和殼牌，在俄國也有可觀的布局。

歐洲銀行業者在俄、烏兩國的龐大曝險部位，也讓歐洲在制裁俄羅斯時顯得投鼠忌器。瑞士銀行（UBS）估算，歐洲銀行業在俄、烏至少有600億歐元（810億美元）的貸款，又以對烏克蘭的曝險較令人擔心。

歐洲各銀行中，以匈牙利

### 歐盟國家與俄國貿易往來

國家	對俄出口	自俄進口
德國	360	380
法國	77	103
英國	46	80
荷蘭	80	290
波蘭	81	186
義大利	108	200

資料來源：英國衛報

單位：億歐元

余曉惠／製表

最大放款銀行OTP Bank Nyrt，和奧地利的Raiffeisen Bank International，對俄、烏的曝險最多。

捷克央行總裁辛格爾警告，烏克蘭衝突日益升高對歐元區經濟帶來「雙面刃」的威脅。

經濟日報  
103.7.24

經濟日報  
103.7.24

# 製鞋三雄 Q3淡季不淡

品牌客戶拓展通路  
寶成、豐泰、鈺齊營  
收佔年增10%

103. 7. 23

經濟日報

【記者宋健生／台中報導】在景氣升溫及主要品牌客戶持續拓展通路帶動下，法人估，國內製鞋三雄寶成（9904）、豐泰及鈺齊，第3季將淡季不淡，單季業績可望較去年同期有5%至10%以上增長。

今年全球景氣升溫，加上四年一次的世足賽事加持，

各主要品牌客戶持續擴大通路布局，帶動製鞋三雄上半年合併營收同步走揚，其中豐泰、鈺齊6月營收更雙創單月歷史新高，法人對下半年均樂觀看待。

寶成今年製鞋及通路業務較去年同期保持增長走勢，上半年雖有大陸廠員工罷工事件影響，但主要客戶

NIKE等對後市看法樂觀，也帶動下半年接單與產能持續升溫。寶成昨（22）日收盤32.65元，下跌0.15元。

豐泰今年業績強強滾，隨著印度Lotus二廠4月完成擴廠，也為第3季業績注入新動能。豐泰說，印度新廠共規劃十條產線，全產能開出後，月產能可達40萬至50萬

雙鞋，目前已有二條產線開出，初期月產約8萬至10萬雙鞋。

豐泰預估第3季成品鞋生產量為2,010萬雙，季增6%、年增14%；第3季成品鞋銷售量為1,881萬雙，季減10%、年增11%。

鈺齊上半年合併營收42.87億元，年增28.6%，隨著主要

品牌客戶持續拓展通路，法人說，下半年展望樂觀。董事長林文智昨天在越南廠主持集團高階主管會議時，當場宣布越南廠將再擴充1條產線，預計10月投產。

林文智說，越南廠完全不受稍早發生的排華暴動事件影響，反而受惠於部分同業的客戶轉單效應。

## 旺季+運動題材 麗嬰房業績俏

記者李麗滿／台北報導

暑假無論是童裝或玩具樓層均是人潮擠爆，加上世足賽帶動運動風潮，麗嬰房（2911）台灣的運動系列open for kids業績就增長2~3成，而F-淘帝（2929）與F-東凌（2924）在大陸業績亦蓬勃擴增兩位數。

而受惠暑假旺季與運動題材，麗嬰房股價終於反彈，昨日小漲0.05元，來到18.10元；麗嬰房自結上半年合併營收為43.08億元，較去年同期小幅衰退3.12%。法人分析，主要是因Q1仍有秋冬服飾的存貨調整問題，大底在2月告一段落後，隨著春夏

新品上檔，加上高價服飾品牌拓點，以及運動風潮盛，open for kids業績連續成長2-3成，預估第2季台灣部分可獲利成長。

事實上包括麗嬰房、F-東凌的「黃色小鴨」等童裝價格在大陸屬中高價，在大陸網購平價服飾崛起下，相對整體業績受衝擊很大，F-東凌更自5月起推出電商品牌「哈皮蛙」，就是為反攻電商市場，價位約在黃色小鴨的三分之二，目前反應還不錯。F-東凌強調，無論是童裝還是嬰童用品與玩具等，在暑假都是旺季，即使電商市場強大，業績也可望成長一成。

F-東凌上半年自結營收為7.13億元，較去年同期衰退1.63%，F-東凌指出，Q3起在哈皮蛙挾注下，可望營收逐步擴增，股價亦受惠暑假概念題材，昨小漲0.3元、來到73.3元。

大陸十大童裝之一F-淘帝的批發出貨量逐步擴增，F-淘帝指出，上半年自結營收為20.03億，大幅增長3成的主要動能在於經銷點大幅擴展，下半年除看好單獨二胎商機逐步發酵，中國政府鼓勵在地消費的政策，亦將使佈局於3-4線城市的經銷點業績相對持穩；亦有利於股價往上衝，昨日來到155.5元，漲勢平穩。

103. 7. 23

工商時報



## 韓國·大陸·日本各使絕招...

# 台灣勝算在哪裡？

韓國篇 / 仁川經濟自由區

◎文 / 譚淑珍

## 打造烏托邦城 利誘高附加價值產業

站在68層商辦大樓俯瞰，擎天高樓從地拔起，7公里長的Canal Walk，像條長龍般的沿著水道蜿蜒而行；亞洲最大的無樑柱建築體Convensia會展中心，就在在走道的沿路上。

這裡，是《來自星星的你》、《繼承者們》、《江南Style》、《隱秘而偉大》裡都出現過的地方。在這裡，可以看到都教授都敏俊、大明星千頌伊、金嘆、恩尚，還有Psy走過、拍過、演過而留下的「痕跡」，這裡已經成為韓流追星族的新聖地。

### 明星加持 更帶動希望

這裡，更是韓國投資促進局(Invest KOREA)局長韓基元口中，將香港與新加坡兩地所有的優勢融合為一體，是韓國能超港趕星的「仁川經濟自由區」的松島城。

當你漫步在《繼承者們》劇裡，金嘆與恩尚曾走過的Canal Walk，或是坐在《來自星星的你》劇中，都敏俊教授課的仁川大學松島校區資訊技術學院「304教室」，如果你不是望見不遠處有一大片整理中的土地，很難想像這裡是「經濟特區」。是的，韓國政府為了打響經濟特區的名號，連影視節目的取景地，也要拉到這裡來。

正當台灣的自由經濟示範區，深陷朝野口水戰的泥淖之際，韓國，就像仁川經濟自由區廳長李鍾喆所說的，是朝著2025年將韓國打造為「東北亞經濟樞紐」的目標持續邁進。

韓國是從2003年開始，陸續在仁川、釜山、光陽、新萬金、群山、黃海、大邱、慶北、忠北與東海等8個地區設立了經濟自由區(Free Economic Zone, FEZ)，並提供5年2減半、進口零關稅，以及土地50年免費使用權等各項優惠、補助措施。

仁川經濟自由區，是其中重要「櫥窗」，它以仁川機場為中心，融合金融、科技、研發、醫療等中心，及住宅、休閒遊藝等機能，以領先全球一線城市最高標準為目標。

因目標遠大，仁川經濟自由區計



畫也很大，在包含松島、永宗與青羅3區域、170平方公里的絕大部分土地都是無中生有，松島城，就是韓國政府用填海造陸造出來新城。

當然，夢想有多大，質疑聲也就有多大，事實上，對如此遠大的計畫，在韓國國內一直都有著「能成功嗎？」的懷疑，甚至有不少韓國媒體更是拍出「雜草滋長、尚待開發的荒地」畫面來質疑：「這能成功嗎？」

質疑與懷疑源於它在剛起跑時，法令規章不清，各項工業標準也未能與國際接軌等，在在讓外商無法適從，2009年就在松島城設亞洲營運中心的思科(Cisco)主管就指出，剛入駐時的行政程序相當複雜與冗長，造成不少困擾。

不過，這樣的問題，在仁川經濟自由區設立專責窗口後，已可獲得快速回應與解決。不過，目前雖然已有116家公司進駐，其中逾6成是外資，但外資投資總額不及100億美元，相較原訂400億美元的目標，仍有一大段距離。

### 招商引資 打造東北亞特區

當內有質疑聲，外則有來自上海、大阪、香港與新加坡的競爭壓力，仁川經濟自由區的引資策略就必須清楚而聚焦，李鍾喆清楚地指出，引資策略，就是要高科技、研發及高附加價值的產業。

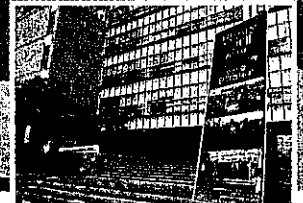
招商引資，是經濟特區的共同目標，然而，仁川經濟自由區還有一點不同的是，李鍾喆自豪地說，「我們還要創造東北亞特區中，唯一國際級的生活環境。」

要創造國際級生活的環境，交通，是很重要的一環，在一條連結首爾與松島的地鐵外，為了縮短松島到仁川機場的路程，韓國政府投入14億美元，打造出21公里長的仁川大橋，將行車時間從1.5小時縮短為30分鐘。

現在仁川大橋是韓國最長、也是世界第六長橋，更是賞夜景的最佳去處之一，也是韓國打造「新韓流」的聖地。

國際級的生活城，也要好的教育機構，美國紐約州立石溪分校、猶他、喬治大學和比利根特大學都已進駐，以及有著都敏俊與千頌伊「痕跡」的仁川大學...

還有，充滿綠意的生活環境，也



●仁川大學因為秀劇《來自星星的你》在此取景，而成為熱門觀光景點，校園內可見「都教授」與「千頌伊」在校活動的場景立牌。

圖 / 陳慧如提供

是其他經濟特區所少見，在松島城不僅有41公頃的中央公園，整個城市更有4成空間是保留給綠地，未來，李鍾喆說，「這裡還要引進海水環繞整個城市，打造成為『東方威尼斯』...」

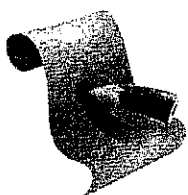
這樣的結果，不論是否與最初的計畫目標一致，仁川經濟自由區為韓國帶來了改變，依然朝著目標前進。



# 中韓FTA

## 台商供應鏈 出現斷鏈危機

葉基仁 ■ 商業發展研究院研究員



### 專家傳真

中韓FTA談判預計在2014年底完成協議簽署，民間輿論、各界意見領袖咸認為中韓FTA將會為台灣的經濟帶來災難性的衝擊。本文簡要地回顧台灣社會各界的針對這個議題的反應與觀點，指出這些只是第一階段的衝擊。隨之而來的第二階段、第三階段衝擊，將對台灣構成嚴峻的考驗。

為何各界普遍將中韓FTA的簽署，看成是台灣經濟災難的開始？我們先從幾個關鍵數字開始檢視。首先，中國大陸是台灣最大的出口市場，最重要的貿易夥伴國；南韓則是我國在大陸市場上最主要的競爭者。統計數據而言，高達70%的台灣出口商品內容，與南韓幾乎一樣，相似度非常高。中韓FTA生效之

後，同樣的商品，南韓出口的免稅，台灣出口的要課關稅。台商在大陸市場上面臨的將是一場「立足點」明顯不公平的競賽。

此外，台灣出口到中國大陸的商品，仍有約490億美元的商品要課平均5%的關稅。中韓FTA生效後，台灣這些31%須課關稅的產品，在中國大陸的市場上將面臨「貿易轉向（trade diversion）」帶來的損失，初步估計約31.6~84.2億美元之間。這是因為原先台韓都須課關稅的情況下，台灣製品因效率較高、售價低、銷售佳、市場佔有率比韓國高。中韓FTA之後，南韓產品關稅降為零，同樣產品售價因此能夠比台灣商品更低，搶走原先屬台灣商品的市場份額。合計受影響的出口工業「產品」達24.7%，用金額來表示就是386億美元。這個數據表達的只是「受打擊層面」，並非真實的損失。不過，對勞力較密集的產業，例如：工具機、紡織、面板等，出口減緩的另一面是失業的增加，對國內失業的衝擊難免。

以上種種只是第一階段的「衝擊」

，範圍僅限於部份製造業及其製品。真正關係到台灣經濟未來發展的是隨之而來的第二階段的供應鏈「斷鏈」，以及第三階段的服務部門出口市場的進一步限縮。台商在兩岸耗費數十年建構起來的製造業上下游生產體系，特別是高科技產業的供應鏈，在中韓FTA正式上路之後，可能面臨「斷鏈」的危機。因為台灣與大陸之間的貿易內容，多半是零組件或半成品，一種廣為人知的兩岸供應鏈模式是，台商在台灣生產主要的零組件，出口到大陸作組裝，再利用大陸與歐美國家更好的貿易協議條件，將產品銷售到北美與歐洲大陸。如果中韓FTA生效，在大陸的下游廠商，考慮價格因素，可能轉而向韓國採購，再組裝出口。如此，原本台商辛苦建立的兩岸上下游供應鏈，就有斷鏈的危機。果真如此，中韓FTA對台商的衝擊，可能會從「點」的打擊，擴大到整條供應鏈，造成一整片廠商都受到負面衝擊，打擊到的是台灣製造業出口部門的整個「面」。如果供應鏈斷鏈的效應出現，第三階段對服務業負面衝擊

，將很難避免。

服務業的出口相當程度上是從商品出口衍生出來的。隨著貿易、投資活動的成長，台商對金融服務、資訊、通訊及其他服務的需索因而越來越殷切，進而帶動台灣服務業部門的出口成長。事實上，可能因此獲益的服務業部門還有零售業、軟體設計、工程諮詢、B2B客服中心、健康長照、高等教育、電子商務等等。提高服務業的附加價值，並且能夠將高品質的服務業出口推廣到台灣傳統的貿易夥伴國家，是台灣經濟未來之所繫。不過，這一切有可能因為製造業供應鏈的中斷，全部淪為紙上談兵。

台灣為因應區域化、國際化提出的策略，除了規劃中的自由經濟示範區，還有ECFA裡面的貨貿與服貿協議，以及參與RCEP和TPP的各項規劃策略與準備。如果從「有效提升FTA貿易覆蓋率」，並「立即可行」的兩個準則來看，加速洽簽ECFA貨貿協議，台灣簽訂FTA的貿易覆蓋率即可由目前的9.69%馬上提升到31.29%，看來是效果最為立即、顯著的方法。



# 台灣不能再自我邊緣化了

近日來，包括馬英九總統，行政院長江宜樺，以及行政院國家發展委員會主任委員管中閔，分別在不同場合表達對於中韓可望於年底簽署FTA，將給台灣的對外經貿帶來重大衝擊，以及使台灣在國際區域經濟加速整合的大潮中被進一步邊緣化的憂心。他們的憂國憂時之言，也許會被視為是老生常談，甚至被認為是為了讓服貿協議和自由經濟示範區條例能夠早日完成立法程序的危言聳聽之論。然而，所謂數字會說話。從經濟部本周一所公布的有關今年上半年對外貿易海外生產比和僑外資、陸資投資金額2項數據的消長，恰足印證他們對台灣對外貿易國際競爭力的憂心，絕非杞人之憂，台灣經濟競爭力的

弱化以及被邊緣化，已經處於現在進行式的態勢。

首先，根據經濟部所公布的今年上半年外銷訂單，總金額雖然創歷年同期紀錄，但是以6月而言，海外生產比已高達52.1%，不只創下今年新高，尤其是資通訊業的海外生產比更是高達90.7%，刷新歷史紀錄，就連精密儀器業的海外生產比重也逾半達到56.4%。

相較於台灣各外銷主力產業，紛紛出現「台灣接單，海外生產」的新樣態。由經濟部投審會所發佈的今年上半年內外投資數值，顯示上半年僑外資的投資金額年衰退16.05%，而陸資的投資金額更是衰退了27%。相形之下，今年上半年，台灣對外與對陸的投資金額，則分別較去年同期

增加了25.62%與9.46%。

進一步解讀這2組數據的消長變化。在外銷部分，「台灣接單，海外生產」的比重逐年堆高，業界著眼的固然是海外設廠，土地取得容易，人力成本相對便宜，不少國家更有減免稅的優惠。但是眼見國際間區域經濟整合正在加速推動，而台灣想要加入區域經濟整合不是不得其門而入，就是自綁手腳推延進程。廠商憂心FTA簽太慢會衝擊出口，只能自求多福的提早國際布局，以迴避高額關稅的衝擊。

從一個角度來看，目前所發展出來的「台灣接單，海外生產」外銷模式，似乎也是全球化下國際分工體系的常態。但是如果站在台灣的本位來看，有些產業明明在接單後還可以在台灣生產，而今出於關稅

稅負不同的考量，只能在接單後於海外生產，現實意義上自然就會減少台灣的就業機會以及相關稅收。

正是因為台灣無法順利和主要貿易對象簽署FTA，反映在投審會的對外投資，數值表現就優於官方的預期。但相對的，基於同樣的因素，今年上半年僑外資的投資金額不只較去年同期顯著衰退，陸資部分整個上半年的投資金額甚至還不到1.6億美元。兩相比較，呈現外資來台投資金額大幅縮減，而台灣資金對外投資則快速走揚的強烈對比。

檢視台灣的內外投資呈現此消彼長的現象，一個角度來看，可以解讀包括台灣資金和僑外資金，並不看好台灣的投資機會與前景，因此不約而同的採取「用腳投票」方式，寧可前往大陸佈局，或前往各種社經條件並不完備的新興國家地區投資，也不想投注於台灣。

可以理解，這種現象和趨勢，才是馬總

總、江院長、管主委憂心之所在。畢竟，如果連國內外的投資客、廠商，都不看好台灣的投資、經營環境，自然先是資金外流，緊接著商機外流，人才也只好跟著外流，台灣也將進一步陷入邊緣化、空洞化的泥淖中而難以自拔。

誠然，台灣面對國際區域整合的大局，正在一步步的邊緣化。但談到台灣所面臨的邊緣化處境，其實應區別省思台灣到底是被邊緣化，還是自我邊緣化。前者主要源於台灣在國際間特殊困難的處境，不只國與國間的FTA推動不易，加入區域經貿組織更是不得其門而入。但更致命的是，以台灣的地理區位及早發優勢，原可成為亞太經貿樞紐及各國進入大陸市場的最佳跳板。但是台灣自我設限，民粹思維逢中必反，最後的結局就只能自我邊緣化。在閉關自鎖的情境下，只怕連小確幸都不可得了。