

高孔廉籲兩岸產業供應鏈合作

經合會中，我方還爭取汽車、面板、石化及工具機產業降稅，但雙方缺乏共識

兩岸經合會談話重點

我方

- ※ 電子商務持股增至67%，並加速檢驗與通關。
- ※ 貨貿協議文本完成三分之二，原產地證明與海關近完成。
- ※ 建立兩岸供應鏈合作機制，相互投資與參股，避免重複投資與惡性競爭。

陸方

- ※ 兩岸服貿協議儘速生效，大陸已經準備好。
- ※ 正常化、制度化與自由化兩岸經貿關係。

採訪整理：潘羿菁

第五屆經合會成果與未來

成果

- ※ 電電公會與海貿會將互設辦事處，明年上半年前掛牌。
- ※ 海關電子資訊交換系統明年上線，優質企業推動互認。
- ※ 爭端解決機制協議，確定專家審議組職能與審議期限等。
- ※ 產合小組納入紡織業。

期許

- ※ 上海自貿區與台灣示範區探討對接合作。
- ※ 規劃新增電子商務列入產合小組。
- ※ 貨貿協議與爭端解決協議持續談判。

採訪整理：潘羿菁

記者廖珪如、潘羿菁／台北報導

兩岸經濟合作委員會第5次例會昨（10）日登場，我方召集人、海基會副董事長高孔廉再呼籲兩岸應建立「產業供應鏈合作機制」的想法，協商避免重複投資，討論參股或相互投資，建立股權合作關係。

另針對海峽兩岸經濟合作架構協議（ECFA）後續的貨品貿易談判，據悉我方要求降稅產品，其輸往大陸貿易量必須高

達9成，協議才有意義。即我方極力爭取的汽車、面板、石化與工具機，需用關稅配額制度（指整車部份）提供配額方

～85%，但是SAT比例並非重點，降稅產品的貿易量，才是我方關切，至少要談到9成以上。

相關人士透露，以汽車為例，我方在談判中提出比照初入世貿組織（WTO）的方式，用關稅配額制度，降低整車開放的衝擊，但是陸方傾向不同意，反要求一次性降稅，使汽車

式或立即納入降稅行列（後三者），但陸方與我缺乏共識。

高孔廉昨日在經合會開幕致詞時提出應建立「產業供應鏈合作機制」的想法，他以「車都」武漢整車廠向台灣零配件廠採購為例，即可結合兩岸優勢，建立長期的合作關係。他表示，整車製造業者可在研發階段邀請零配件業者參與，形

成「策略聯盟」。

另由於汽車、面板、石化與工具機，合計輸往大陸貿易量達四分之一，我方決心爭取4大產業降稅。陸委會經濟處處長李麗珍昨日透露我方在會上已提出，惟陸方未正面回應。

工業局副局長連錦漳則表示，雙方初步談到消除絕大部份貿易（SAT）關稅比例約80%

談判陷入膠著。

至於石化、面板與工具機，我方納入立即降至零關稅，但大陸將這3大產業列為敏感產業，因此堅決反對。相關人士說，「目前就連爭取5年內降至零關稅，也很困難。」

作為我方經合會的首席代表、經濟部次長卓士昭受訪時表示，針對高孔廉建議兩岸產業

策略聯盟，經濟部將朝這個方向研議。至於貨品貿易協議、爭端解決機制協商進度，「貨品貿易協議文本已經完成三分之二。」但要達到大陸海協會會長陳德銘稍早透露的「明年上半年談完」，卓士昭則說「儘速」，大陸經合會首席代表、商務部副部長高燕也表示，「共同努力以求儘速實現。」

高燕

大陸新任談判代表

熟諳國際的談判高手

記者廖珪如、潘羿菁／台北報導

兩岸經濟合作委員會第五次例會昨（10）日在台北海基會大樓舉行，陸方新任談判代表高燕首度亮相，獲得我方談判團隊肯定。我方談判代表稱高燕「極具國際視野」，雖未曾直接處理對台事務，但從本次

經合會上可看出對「兩岸談判高度掌握」。

我方首席談判代表卓士昭對這位首次參與經合會談判工作的對手感到可敬，他表示，高燕對國際形勢掌握精準，國際談判經驗感覺也很足夠。此外，在兩岸議題上，高燕也做足了功課，所以在議題接軌上並

沒有斷層的問題。

陸委會經濟處處長李麗珍對新任陸方首席代表也持讚許態度，李麗珍以電子商務為例，過去每當雙方都提出共同要求時，通常問題會被暫時擱置。不過，在高燕主持經合會過程中，她總會適時對還需要討論的問題給出建議，例如電子商

務的發展已經需要額外成立小組。

相關人士分析，高燕是被一手提拔的高級官員，加上涉外經驗豐富，將是大陸產業對外談判重要代表。

高燕在去年6月接任前商務部副部長蔣耀平的棒子，出任經合會陸方首席代表，參與兩岸間最重要經貿協商機制。據了解，過去高燕主要分管展覽、展銷等商貿活動，並曾被派駐澳門中聯辦。

相關人士透露，高燕在商務

部前身的外經貿部時期，即長時間負責該部辦公廳工作，對商務部的業務流程十分熟稔。高燕並於2003年擔任中國貿促會副會長，期間表現亮眼，帶領大陸經貿團體飛遍全球，在中國「黃金十年」發展中，將大陸經濟觸角深入全球，可說是國際經貿談判老手。

此外，高燕也一手促成大陸貿促會在新加坡成立常駐機構，此舉不但讓中星兩國貿易更加緊密，同時也擴大兩國貿促機構服務企業的範圍。

電子商務登陸 我爭持股67%

記者潘羿菁、廖珪如／台北報導

大陸電子商務市場開放，我方爭取加碼！上海自貿區針對外商設立電子商務，比照兩岸服務貿易協議，給予55%的市場准入條件，經濟部商業司長游瑞德坦言，這樣讓服貿協議沒亮點，已向陸方爭取，給予我方的優惠必須加碼到67%（約占三分之二）。

我方經合會首席代表暨經濟部次長卓士昭會後表示，這次會議雙方探討電子商務發展相關議題，包括商品檢驗、商品快速通關與電子商務企業設立等。

游瑞德說，日前陸方公布吸引外商進駐上海自貿區相關條件，對外商設立電子商務，給予ICP（網路內容供應商）持股比例55%優惠，高於現行大陸低於5成規定，但卻是等同兩岸服貿協議優惠內容，「本來這個是我們的亮點」，現在卻跟上海自貿區相同。

卓士昭說，這回我方在經合會場合，提出ICP持股比例必須從55%，拉高到67%，不僅是掌握主導權，更能恢復服貿協議亮點。不過，陸方並沒有正面回應，僅表示將帶回去研究。

游瑞德指出，若服貿協議在協商之前就先生效，原則上就依服貿協議內容進行，但是我方仍會持續爭取提高持股比例，然而「何時可以協商（67%）」，不是我方能控制」。

另外，雙方針對電子商務的商品檢驗與快速通關探討改善空間，游瑞德表示，以化妝品為例，到大陸上市之前必須先取得行銷執照，取照前提就要通過品質檢驗，通常會拖到半年以上，但是化妝品時效性短，我方期盼加速審查，縮短取照時間。

目前雙方同意，個案反應後都會一一了解，並規劃在產合小組下設立電子商務分組，搭建窗口解決爭議。

兩岸經合會的產合工作小組分享這一年來探討成果，卓士昭表示，第六次產合小組重大成果是新增紡織新分組。工業局透露，現階段規劃我方主打上游的機能紡布、設計與市場行銷，陸方則擁有廣大練兵場與品牌，預期透過兩岸紡織上下游合作，有助於搶入國際市場。

外界認為，力麗、力鵬、遠東新世紀與儒鴻等，都具備有機能紡布開發能力，不排除納入與大陸合作名單。

102.12.11

工商時報

台塑四寶 展望樂觀

【記者周克威／台北報導】受惠油價支撐，台塑集團整體11月營收上揚，隨著農曆年前庫存回補需求，法人預期台塑集團未來數月營收及獲利可望持續上揚；凱基證券衍生性商品部建議投資人可利用認購權證參與行情。

台塑四寶揮別去年業績低潮，受惠歲修結束、銷售量能支撐，集團四家上市公司前11月合併營收全數正成長，累計四家合併營收達新台幣1兆7,256億元，年增5.9%，受基本面亮麗成績單支撐，台塑四寶股價均站穩所有均線上，呈現多頭型態。

由於目前中國大陸庫存水

位偏低，柴油需求將使庫存水位升高，推升塑化產品買氣，法人因此預期下一波庫存回補需求可望在農曆年前到來，加上台塑四寶明、後年均有大陸寧波石化、橡膠投資陸續投產，儲備長期營運推進能量，台塑集團未來數月營收及獲利展望持續樂觀。

法人機構指出，整體來說，塑化下游買家已開始針對部分產品，例如尼龍粒、SM，進行回補庫存，且目前若無特定事件推升報價走勢，預期下一波回補庫存點將在今年12月中下旬至明年1月中國農曆年前。

凱基證券衍生性商品部表

示，台股在歷經一周高檔整理後，多方擴量確認震盪結束轉強，周一更創下今年新高，在市場預期紅包行情到來的同時，建議投資人可把握漲勢布局營運成長族群及作帳題材個股，並善用認購權證試單參與行情。

看好台塑集團前景的投資人，可留意距離到期日在二個月以上、且價外10%以內，與現股連動性較高的認購權證，例如連結台塑的FR凱基（070480）、KC富邦（070510）；連結南亞的FU凱基（070539）、4Q群益（070486），以及連結台化的3Z凱基（068655）及永豐AE（068542）。

康那香成人紙尿褲 貼心

自行研發Loop黏扣膠，讓產品更換替代片即可再次使用

■李水蓮

為了因應高齡化社會來臨，康那香近年來不斷投入「奈米銀產品」生產，期望透過抑菌功能來保護消費者。康那香推出獨家「健護」成人紙尿褲，並自行研發生產Loop材質的黏扣膠，具有重複使用特性。讓成人用一件紙尿褲，只要更換替代片即可，並可達到抑菌、去異味、以及不會得痔瘡功效，為高齡族多一份關懷。

康那香董事長戴榮吉表示，奈米銀技術全程採用半導體產業高真空濺鍍技術製成，非一般產品使用的浸染、粉體混合射出等技術。康那

香奈米銀技術已通過全國公證檢驗單位（Intertek）及國際檢驗機構（SGS）兩家第三公證單位的重要認證，證明安全無毒性，專業無污染，且抗菌效果高達99%，為康那香「健護」成人紙尿褲品牌加分。

奈米化的銀具有殺菌功用，可以長期抗菌，且防止產品品質劣變。康那香將奈米銀廣泛運用到衛生棉、紙尿褲、學習褲、護墊、口罩等衛材品，可以抑菌、去味。希望給予嬰兒和銀髮族更多的呵護。

康那香是台灣最早投入婦嬰用衛生用品的製造商，陪伴台灣女性走過40多個年頭，名列全球不織布前

40大廠商，旗下知名品牌包含「康乃馨」衛生棉與「蘭韻」化妝棉等，是許多媽媽交給女兒的第一片衛生棉及護膚棉，也是40多年來維繫愛用者對品牌忠誠度的一份堅持；更是代代相傳的護身抗菌良品。

嬰兒紙尿褲與成人紙尿褲是健康產業，康那香擁有45年歷史，係唯的國產衛生棉製造商，在「百大品牌」的加持下，以及高科技「奈米銀抑菌」為後盾，康那香成年及嬰兒紙尿褲系列產品展現高科技的戰鬥力，為康那香締造台灣百大品牌實力、以及健康照護產業新亮點。



●康那香董事長戴榮吉展現自家「健護」成人紙尿褲。

圖文／李水蓮

陸明年GDP增幅 擬下修至7%

改革主旋律 要付出代價…中央經濟工作會議將定調 衝刺環保節能 地方政績不再以經濟論英雄

記者吳父鄉／綜合報導

大陸中央經濟工作會議昨(10)日開幕，展望明年經濟政策，「改革」將為主旋律。新華社分析，為替「改革」留有餘地，明年大陸國內生產總值(GDP)成長目標或將下調至7%，但最後GDP實際增速仍約為7.5%，與今年相當。

中央經濟工作會議是每年12月，由中共中央會同大陸國務院召開的最高級別經濟工作會議。以往都是開完會才對外宣布，今年首次由新華社一早就宣布當天開會消息，顯示對該會議的重視。

新華社報導，會議將分析國際國內經濟形勢，總結2013年經濟工作，並提出2014年經濟工作總體要求和主要任務。明年的經濟工作部署將以「改革」為重點，尤其是要更加大力度推動環

保節能工作，各地政績不再以GDP增長論英雄。

11月閉幕的三中全會上，中共中央制定了未來十年的經濟改革路線圖，承諾將放開金融領域，並放寬投資限制。

新華社歸納會議可能的十大改革主題，包括GDP成長目標可能下調、經濟改革、城鎮化、社會保障、科技創新、消費升級、生態農業、海洋經濟、房市調控及財政貨幣政策。

中央經濟工作可能推十大改革

項目	內容
經濟增速	2014年GDP增速目標從7.5%下調至7%
經濟體制改革	油電氣、鐵路價格市場化
城鎮化	智慧、綠色、低碳的新型城鎮化
社會保障制度	醫療衛生體制改革
科技創新	培育戰略性新興產業
消費升級	培養資訊、旅遊、文化、養老等新型消費
農業生產	增加農業科技投入
海洋經濟	開發海洋資源，包括漁業、油氣、濱海旅遊
房地產調控	房地產調控不放鬆，建立不動產統一登記制度
財政貨幣政策	繼續積極的財政政策，穩健的貨幣政策

資料來源：新華網 吳父鄉／製表



有關人士指出，明年大陸經濟社會發展的內外環境仍不容樂觀；雖然全球經濟加快復甦，但仍處在調整期，大陸外貿難以根本好轉。

依慣例，會議日程約是二到三天，官方媒體會在閉幕當日公布會議結論。

官方智庫大陸社科院昨日發布大陸經濟形勢分析與

預測藍皮書，報告預料，今年GDP增速約為7.7%，明年GDP增速7.5%左右，對於明年外貿復甦偏向樂觀，是GDP增速在7.5%的主因。

雙12購物節 白溝電商忙忙忙

大陸北方最大聚集地 4,000多戶專職業者 1萬多個網店 產業鏈完備

【特派記者陳言喬／河北白溝10日電】河北白溝鎮是大陸北方最大的電子商務聚集地，10多萬人口，但有多達4,000多戶的專職電商，還有1萬多個網店，整個城鎮產業幾乎都與電子商務有關。隨著明天「雙12」購物節到來，他們又開始忙碌。

黃建橋是白溝搞電商的「前輩」，他只有26歲，已有六年電商經驗。他14歲就不再唸書了，去當瓦工（建築工人）一天不到人民幣100元，每天累得半死，後來去

當兵，退伍後心中想「難道我就跟父輩一樣，當個一輩子農民工？」

黃建橋開始接觸網路、了解網賣，還跑去湖南學網站經營，2008年回來白溝，開創白溝的電商。「當時全白溝不過20家在做電商，現在已有4,000多家，還不算上萬家的網店。」

黃建橋說，現在開網站已比早期好很多，入門門檻很低，配套很多，貨幫你備好，圖片也有了。零成本就可以做，見效非常快，所有人



河北白溝的黃建橋（左）與王悅都是20多歲的年輕人，他們利用網路開創自己的電商事業，年營業額都在人民幣1,000多萬元。特派記者陳言喬／攝影

都想在網路開個店。黃建橋第一年的營業額人民幣50萬元，去年已到2,000多萬元

，每天有2,000多件快遞。

在白溝，電商們的聚集，也開發出物流、快遞、紙箱

、膠帶等一系列產業鏈。

他說，白溝能成為大陸電商的集中地是有得天獨厚的背景，主要是這邊有多達上萬家工廠在做箱包，箱包快遞不易壞，且較輕便。以前這些工廠接內單與外單，現在是以接網單為榮，因為電商的網單量大又穩，已逐漸取代一般盤商。

白溝居民人均收入，是其他10公里外周圍鄉鎮農民的10倍到20倍，電子商務造就這個城鎮的發展，且還不斷擴大中。



韓國之石 可以攻錯

行政院主計總處日前下修我國今年經濟成長率預測到1.74%，完全放棄了「保2」目標。這會是台灣經濟在2008和2009連續兩年創下不到2%的低成長後，再次陷入惡劣的經濟困境。預測機構「環球透視」的最新預測：新加坡成長率為3.5%、香港3.1%、韓國2.7%，因此台灣殿後的1.74%顯得極為難堪，甚至還低於日本的1.8%。主計總長特別點出宏達電出口不振是無法「保2」的主因；然而，宏達電並非今年才出口不振，而且出口不振也只是「結果」，造成這種結果的原因何在，才是問題的關鍵。

台灣經濟到底出了甚麼問題？為何韓國近年的經濟表現每每超越我國？看看政府對策，「自由經濟示範區」在耗時一年後重新再來，立法進度卻一再延宕

；在民間除了宏達電還在奮力突圍，另一品牌代表企業宏碁，也在鉅額虧損之下更換董事長；面板廠則虧損到瀕臨關門的地步；顯然台灣經濟之病已非常嚴重，但各部會似乎除了經濟部 and 經建會坐困愁城以外，其他部會似乎事不關己，包括引發嚴重食安問題和消費萎縮的衛福部、坐擁70萬件國家文物卻不願活化招客的故宮等。面對此一困局，行政院給外界「無能為力」之感，再加上對照韓國一年通過1,600件法案，我國卻只能通過160件法案的立法院，期待這樣的國家能夠讓經濟變好，似乎過於奢求。

台灣到底還有沒有「起死回生」的機會？我們雖然不甚同意韓國經濟已經超越我國——經「購買力平價」（PPP）調

整的人均生產台灣還是領先，但韓國近年的表現的確有其獨特之處；其優點有些是我國完全無法學習的，但還是有不少值得參考。在此景氣低迷、信心無著之際，平心靜氣地深入了解韓國的優點，徹底改革我國的長期積弊，應該也是跳脫泥淖的可行途徑之一。

最近坊間出版了幾本分析韓國崛起的書，一本是由韓國和日本的專家合作，研究韓國是如何改變的。書中認為韓國是一個企圖心極為強烈的民族，在亞洲金融危機之後，痛定思痛地擬定了國家的市場策略，將全球區分為三大市場——歐美等「成熟市場」、中印東協等「成長市場」、中東中南美及獨立國協等「潛在市場」，然後擬定不同的攻略方針——例如在成長及潛在市場中推出可以上鎖

的冰箱來防止女傭偷食；但是都把握了「推出比日本等先進國家產品品質略低的商品，再以便宜的價格在市場獲勝」。由於品質差異不大但價格卻便宜，銷售量就可以擴大；再花費大筆經費在行銷廣告上面來強化競爭優勢，並將利潤大筆投資在研究發展，擴大競爭優勢。

此外，韓國也利用地緣優勢大量雇用日本退休或現職技術人才，甚至在80年代讓周末由日本飛韓國的班機滿坐日本技術人員，讓這股吸納人才形成風潮。另一方面，韓國又以國家力量大力培植文化產業，以韓流文化在國外打前鋒來協助韓國產品出口；媒體集團又大力在海外設立電影院來放映韓國電影，有計畫有步驟的向外拓展文化和產品。

同時，韓國政府大力簽署自由貿易協

定來搶得無關稅或低關稅的出口優勢；在全球20個地區設置廠商共用的物流中心；在海外設立延攬人才的支援中心；和民間企業共同努力開發汽車生產的新技術；對海外宣傳費用免徵租稅；支持極少數大企業來壟斷市場以獲取「規模經濟」；投資天文數字的金額改造農業以打造簽署自由貿易協定的基礎。由於韓國稅收遠高於台灣，可用資源充沛，政策和措施力道十足且招招見效。

台灣的民族性，固然沒有韓國人強悍，資源也遠遠不如，但是韓國政府執行的魄力，卻是台灣可以學習效法的。執政當局認為對全民整體有利的政策，評估可行，必定全力以赴，使命必達，中途並不會因少數人反對而退縮。單單這點，我們行嗎？