

「產業發展委員會」會議記錄

蘇芳誼 / 記錄整理

時間：2003年6月6日（星期五）

晚上6：00 9：40

地點：台北市長安東路二段131-1號水茗樓
台灣新世紀文教基金會產業發展委員會諮
議事項及討論大綱：

- 議題（一）台灣3產業西進的風險
- 議題（二）台灣產業發展的政策
- 議題（三）台灣產業發展之障礙分析與對策
- 議題（四）台商海外事業發展策略
- 議題（五）SARS風暴下，如何促成台商回流？

主持人：

鄔宗明 / 台灣新世紀文教基金會產業發展委員會召集人、高銀化學工業股份有限公司總裁

與談人：

黃進騰 / 台灣新世紀文教基金會副執行長、昌昱股份有限公司總經理
陳志堅 / 金元福包裝企業股份有限公司董事長
巫建嶽 / 先進醫藥奈米技術開發股份有限公司董事長
葉家和 / 速得企業有限公司董事長
蘇耕文 / 聚匯電子商務股份有限公司總經理

議題（一）台灣產業西進的風險

主持人鄔宗明總裁：

一些台商為了生意與發展到中國去投資，在中國的眼中，台灣是其領土的一部分，台灣人到中國內陸去投資，中國官方與民間把台商都視為台胞，與他們國民一樣，沒有獲得外來投資者的保障或尊重。台商對此現象，也不是很重視，平常的時候，許多尖銳的小問題並沒有被突顯出來，中國對台灣的敵意一直沒有消除，假使台海兩岸的關係發生緊張對立、產生衝突時，台灣商人在中國投資的產業是不是會受到影響？且由於雙邊沒有簽訂投資協定的保障，一旦真的發生衝突，這些平常看不出來的小問題，到時候會成為棘手的問題，並增加台灣廠商投資的風險，這是投資中國的台商必須注意的問題。

與談人葉家和董事長：

對於鄔總裁的發言，有一點我提出來補充，就是對台灣的認同。我發現有一些人，在台灣內部說他是外省人，但是到中國做生意則自稱為台灣人，在中國遇到同樣來自台灣的商人時，就十分強調同鄉的關係且自稱為台灣人，當然面對外國人他還是說他是台灣人。儘管這一類人身在台灣，並不認同台灣，但在中國人眼中不是台商就是台胞，與其他中國人並沒有什麼

不同。事實上，並非如此，這些人與台灣關係的密切度超過與中國的關係，所以，我們應該要建立台灣的國家認同，這樣對大家都有好處。

主持人鄔宗明總裁：

一個事業體無論多大，終究有其侷限性與地域性，不能說與敵國通商往來卻沒有敵我意識之分。從台灣與中國的關係來看，中國對台灣這種非友善的態度，如果沒有敵我意識，與中國通商往來對台灣十分不利。

與談人黃進騰副執行長：

我認為民主發展對現階段的中國而言，仍舊是一個無法達到的境界。如果現在的中國要爭取民主，又發生一次類似於1989年的天安門事件的話，目前大批的農民下崗，實際的生活沒有辦法獲得改善，各項資訊的流通也更加發達，我想中國要再鎮壓恐非易事。

中國要變成一個民主法治的社會，可能需要一、二十年後，等到這些在國外留學生，回到中國之後，慢慢從事改革，等到掌握權利之後，就能夠進行更大幅度的改革，才有可能成功，就像我們台灣早期所進行的民主改革，經過多少年的努力打拚，才有今日民主自由的成就。

與談人蘇耕文總經理：

我想若按照台灣過去發展的經驗，或是發展中國家所經歷的發展過程，中國勢必要大亂一場，整個國家與社會的秩序、投資環境也才能夠底定。台灣經過這麼多年，好不容易所發展而成的民主基礎，整個民主進展過程非常平和，並沒有發生什麼流血事件，相較於其他國家如印尼、菲律賓等亞洲國家而言十分難得。

議題（二）台灣產業發展的政策

與談人黃進騰副執行長：

台灣拚經濟，應該抓對重點。雖然台灣目前產業發展面臨的問題很多，包括可利用的土地面積不足、天然資源也有限、民間的勞動力成本又高、環境污染的管制水準嚴苛。按照目前台灣的現況，我認為目前最有利的發展方向，應該朝向觀光業發展。對此，我認為有幾個大原則我們一定要把握住，第一個是環境衛生問題，第二個就是交通問題，以上是大原則大方向的問題；接下來則是細部的規劃，包括農委會協助農村轉型，利用在地的文化與風俗，發展特有民宿的觀光文化等。我曾注意過這類的訊息，我認為政府必須用心好好地規劃，協調各地鄉鎮市政府單位，再結合民間的力量，籌畫出一套具體詳細的措施，我認為台灣還有很大的發展空間。

與談人葉家和董事長：

我贊成台灣應該發展觀光業的主張，除此之外，我們還得要構思，發現台灣的特色在哪裡？台灣又有哪些地方可以向國外的觀光客介紹？我認為目前台灣最欠缺的還是在於觀光景點的問題，如何將各個觀光景點連成一串，例如觀光客從中正機場下機，隨後進入台北市後，接著展開一系列的觀光旅遊，經過蘇花公路、太魯閣國家公園、阿里山、日月潭、然後再到屏東墾丁等，這一條完整的旅遊動線，政府應該要策劃並提出一個吸引觀光客前來的辦法出來。

其次，針對不同的觀光客戶來源，國內旅遊業也需要加以區別，並提供不同性質的旅遊規劃方案。例如接待的客戶是本國的國民，就應該思考一般國民的休假旅

遊、學生族群寒暑假活動等豐富本土性活動；其次，招待來自於中國的觀光客，基本上這些觀光客比較偏愛台灣一些早期著名的觀光景點，如日月潭、阿里山等，這一類中國觀光客的數量很多；另外，當我們接待其他來自先進國家的觀光客時，他們會要求較高品質的觀光服務水準。為了維持優質的管理與服務水準，並針對來自中國與世界先進國家的觀光客提供不同層面精心策劃的旅遊內容，使國外觀光客能夠多瞭解台灣，需要政府與旅遊業界合作，展現具有台灣特色的旅遊計畫。另外，政府對於台灣五分之四土地面積的山林開發，需要一套整體前瞻性的規劃藍圖，且根據藍圖內容，邀請並開放民間參與山林開發。總之，利用政府的資源，配合民間的策劃與活力，共同協力開發山林，展現台灣的山地之美，我想這是台灣發展觀光產業不可忽略的一點。

與談人黃進騰副執行長：

關於這一點，我再提出一項補充，過去三十多年來，由於對歐貿易的關係，我對歐洲有較多的瞭解。近來，一有時間我就往山上跑，我感覺在台灣的山林間開車，是一個很好的享受，因為台灣山林的景緻並不輸給瑞士等歐洲國家。此外，世界各國的觀光客都差不多，除了參觀各地觀光景點外，或多或少也會想買一些地方特產作為紀念或當作小禮物送人，而走累了總想要找個地方喝飲料或休息，這時我們必須在適當的地方提供一個具有良好視野且具有舒適休息的環境，或是配合當地特有的生活文化，提供觀光客一個能夠坐下來休息聊天外，並品嚐台灣特有的茶飲，親身體驗台灣飲茶文化的機會。有關這一點，似乎台灣逐步改善中，但還是不夠精

緻，目前除了高休閒品質場所不足之外，環境骯髒的問題依舊存在，連最基本廁所的清潔，就沒辦法作好。

葉董事長提到從事於運動器材的生產，有很長的一段時間，我想葉董事長是否思考過，在台灣設立一個運動器材博物館，介紹台灣早期運動器材工業是如何發展起來的歷史，包括過去主要生產哪些產品，現在又是以何種產品為主，如果我們能夠從早期台灣製造的基礎運動器材，一步一步介紹目前最新運動腳踏車與健身器材的開發等，這個構想若能夠落實，相信有助於觀光客瞭解台灣運動器材產業的發展歷程，同時也可窺見台灣經濟奇蹟是如何產生的，我相信這是一種相當有特色的作法。我相信台灣很多鄉鎮都可以逐步來設立與規劃這一類博物館，例如台南白河鎮蓮花產業博物館、彰化縣社頭鄉織襪產業博物館、台南七股鹽業博物館、高雄拆船產業博物館等，這些博物館不需要花費太多的經費，只要善加利用現有的設備，並配合當地的特色，經過詳細的包裝與策劃，將當地產業發展的歷程，透過博物館的內容與當地人民生活介紹，密切結合在一起，使每一個觀光客在台灣不同的鄉鎮市都能獲得不同的感受。

與談人巫建欽董事長：

我認為奈米科技是台灣未來可以積極開發的產業，奈米科技可以應用層面很廣，特別在食品、醫療保健以及化妝產品上極具市場開發的價值。對於奈米科技應用在製藥的技術上，是值得探討的地方；所謂奈米就是讓原料呈現小分子結構，讓粒子變小，發揮保護的功能。奈米技術可讓製藥原料粒子變小，只要粒子小，溶解速度自然快，藥效可更快被人體吸收，這就是

未來奈米製藥的競爭優勢。奈米本身也有其侷限性，由於粒子極小容易吸收外界的物質產生變化，為了維持品質的穩定性，我們必須想辦法使其不致產生質變，這是推動奈米科技產業化所需克服的技術。

我舉一個例子來說明，乾洗手產品的設計理念，就是因為一般人若太常用肥皂洗手，原本在皮膚上所具有的脂肪以及內含的天然殺菌劑，會因此而遭受破壞，所以才會有人發明這種乾洗手的產品。而外科醫生多是利用75%的酒精進行消毒，但是酒精揮發之後，便失去功效，且長期使用會造成皮膚脫水。因此，利用奈米的技術加入天然殺菌劑，開發如乾洗手等一系列清潔產品，可取代原本酒精消毒的功能。

我覺得台灣有一點很可惜，我們十分注重身體的健康與保健，台灣每年在健康食品的消費量十分驚人，一般人都不曉得，世界上最好的保健食品，其實就是我們的中藥。不過，這些中藥與草藥在台灣消費市場上，沒有什麼市場價值，因為台灣的中藥法條規定，僅有中醫師才能販賣中藥，西醫是不准販賣的。在日本販賣中藥的規定就不像台灣的規定，西醫也可以販賣中藥，所以日本所研發的中藥能夠創造出保健食品的市場，但在台灣就不行。由於中藥開發在台灣沒有市場，因此就有人引進來自中國的中藥，至於中國的中藥品質如何，沒有人知道，多數中國的中藥並沒有通過長期且嚴格的人體試驗後，就可在市場公開販售。

還有，1980年代起，世界各國十分看好亞洲市場的未來發展，由於亞洲市場中中國與日本的市場最大，西方要開發新市場之前，必須先瞭解亞洲的文化，受到歷史因素的影響，台灣本身兼具中國與日本

文化的特色，因此無論就地理位置與文化條件，台灣都比香港與新加坡更具優勢，足以成為西方各國進入中國市場的樞紐。

議題（三）台灣產業發展之障礙分析與對策

與談人葉家和董事長：

關於產業轉型或升級的問題，我相信很多產業都面臨到這類的問題。目前，台灣生產的運動器材，在國際市場的佔有率世界第一，但是最近產業的轉型以及取得較低的生產成本，許多生產運動器材的廠商，大多將生產設備移到中國生產，除了部分較高單價或高品質的產品，還在台灣生產外，其餘低階的產品幾乎已經全移到中國生產了。

與談人陳志堅董事長：

在此我想請教一下，台灣的運動器材主要的市場為何？應該還是在美國、日本以及歐洲國家吧！

與談人葉家和董事長：

以我過去在台灣運動器材產業發展經驗來看，過去產品多在美國生產。大型的運動器材多銷售到運動俱樂部，其中主要的馬達零組件，因為台灣這方面技術尚未發展成熟，所以在這類的市場中比較沒有競爭力。至於家用產品市場部分，則多是台灣製的產品，近來台商到中國設廠的緣故，中國大陸所生產低價的產品，也威脅台灣在國際市場的佔有率。中國生產成本極低，加上低價促銷策略的影響，台灣運動器材產業勢必走向更高水準的專業器材發展，我們才有發展的空間。除此之外，近來減肥塑身的觀念很流行，滿足女性的健身需求，將成為新一波台灣運動器材廠

商亟欲爭取的市場。

與談人陳志堅董事長：

對於台灣產業發展障礙的分析，我覺得還是台灣人對中國的警覺性不夠。提到中國土地的問題，中國大陸的土地成本難道比較便宜嗎？我並不這麼認為，政府目前還是有很多閒置不用的國有土地，例如過去台糖很多糖廠就擁有相當多的農地或國有地，這些都可以用很低的價格提供給企業界，興建廠房設備之用。就以我個人的經營經驗來談，由於公司生產的產品種類很多，特別是加工的包裝材料從基礎原料一直到最終產品完成，全台灣僅有我們在生產，且品質也不錯。由於這整套產品的生產流程包括加工等，我們都能夠自我處理，致使整個製作過程中的成本相對降低很多，這是我們產業發展的利基。

另外，我們也遇到一些問題，就是勞動力不足的問題，整個工廠大概只剩外籍勞工才願意排在大夜班工作。如果政府能夠開放由廠商自行到越南或泰國等地聘僱外籍勞工來台灣工作，而不需要硬性規定要符合勞基法最低工資的水準，廠商能夠以更低的薪資聘僱到外籍勞工，就應開放給廠商自由決定。

與談人黃進騰副執行長：

為何我們政府不開放由我們廠商自由整批自國外引進外籍勞工，設立一個工作專區，集中管理外籍勞工。我舉個例子來說明，我有一個生意往來客戶，曾經在中國寧波與泰國有設廠，後來因為寧波的生產成本居高不下，他索性將工廠移到泰國生產，包括內部所有的員工也都從寧波調到泰國，甚至因為不習慣於泰國當地的飲食，連工廠的廚師也都調過去，他們全都在一個工作區內集中管理。

再者，我認為台灣內部有一股生生不息的力量，如果能夠將這份生生不息的潛力用在國家發展工程上，我相信台灣在國際社會一定會有成就的，只不過目前最大的問題，乃是社會凝聚力的問題。以我最近到愛爾蘭進行市場考察發現，目前愛爾蘭發展軟體工業獲得很好的成績，超越美國成為世界最大的軟體輸出國，以前人口外流出外，找尋工作機會的問題已經不再發生，這次所見所聞都和以往對愛爾蘭經濟蕭條的印象不太一樣，愛爾蘭國內的消費市場非常熱絡。我相信愛爾蘭會有今天的成就，與其重視教育有關，相較於今日的台灣，我也覺得台灣的整體教育水準不差，只不過內部的整體力量一直沒有發揮出來。好比說，在台灣社會中，每一個家庭二十多歲的小孩，很受父母的疼愛，父母多希望自己的小孩能夠多讀書，而不強求家中小孩即刻投入就業市場。我認為也許是因為父母過於關愛子女的緣故，導致目前台灣的勞動人口不足。

與談人陳志堅董事長：

我從另外一個角度來看國內外勞的仲介制度，這個制度其實與政治力牽扯不清。台灣剛開放外勞申請來台兩年工作時，雖然每一個月至少可領到一萬五千多元的薪水，但是外勞很多在第一年工作根本拿不到任何薪水，而必須全數將薪水交給仲介業者。所以，我認為政府應把外籍勞工的聘僱權交給廠商自由運用，如此一來，國內因為勞動力吃緊，所引發壟斷的外籍勞工聘僱管道，能夠因為政府外勞管理制度的開放，使外勞供需市場供需透明化。

議題（四）：台商海外事業發展策略

主持人鄔宗明總裁：

關於如何尋找市場的問題，在此個人提出一個台灣產業投資墨西哥的構想。台灣目前的外銷市場中，美國市場為台灣總體對外市場的35%以上，按照目前發展的趨勢，我們可以將部份生產的重心轉移到墨西哥去，充分利用墨西哥經濟環境對台灣產業發展適應條件理由為：

(1) 墨西哥為美國、加拿大、墨西哥三國所組成「北美自由貿易區」(NAFTA)的一員，利用地利之便，台灣可享免關稅及配額低、免限額的好處；

(2) 墨西哥近鄰台灣最大外銷美國市場，許多低運費負擔的民生物品、用具，可節省大筆海運費，而美國與墨西哥的運輸距離較短，供貨時程也就能夠縮短，在途成品能夠減少，對供需雙方都能降低庫存壓力，甚至流動資金也能縮減；

(3) 墨西哥的勞工知識水準、勤奮度、守法度比中國更高，獲得許多長年在墨西哥經營事業者的良好口碑；

(4) 墨西哥較之中國更具法治體制，人文水準較高，雖與台灣沒有正式邦交國的關係，但至少不像中國對台灣具有侵略的敵意。美國愈對台灣增強盟友關係，愈會增進墨西哥的對台友誼，進而提高台灣產業投資的安全度；

(5) 墨西哥仍處經濟發展中國家，政府提供土地減免稅等諸多優惠措施。

此外，我們需要進一步思考的是我們如何結合台灣相關產業與資金投入墨西哥，以聚合成為台灣的一個專屬工業區內。台商工廠設在墨西哥的工業區內，除了重要的零組件由台灣母廠供應外，墨西哥的工廠可以作為最終產品的組裝中心，包裝完成後即可立即行銷到美國、甚至中南美

洲，同樣的概念，也可適用在歐洲等其他地區。

事實上，據我所知，並不是所有的產品在中國生產，成本就一定比較低，生產流程如果能夠自動化，生產量不但可以提升，生產品質也能夠維持在一定水準。台灣目前的自動化設備的設計水準與生產效率已經很進步，如果大多數的生產作業，均導入自動化生產的流程，相信我們的生產成本也會有與中國競爭的本錢；至於說，土地廠房的取得成本方面，我們可以在基本的土地面積上，尋求往上發展的空間，並以立體建築的方式取代傳統平面的廠房設計。

與談人葉家和董事長：

據我所知，墨西哥人給我的印象，生活態度比較懶散，另外與他們的語言溝通也是一大問題。在這方面，台商到中國去投資，語言溝通上，並不成為問題。事實上，我覺得墨西哥的治安並不好，聽說有很多台商到墨西哥都被搶，損失慘重。另外，台灣人要取得墨西哥的簽證也很困難，這都是我們著手進入墨西哥投資首先面對的難題。

主持人鄔宗明總裁：

既然治安與簽證的問題很重要，我們政府可以代表廠商與墨西哥政府溝通，要求墨西哥政府簡化台商到墨西哥簽證的發放與投資的手續，台商也可將整個工業區租下來，集合有意到墨西哥開創新事業的商人，一起到墨西哥打造符合台灣人的生活圈，甚至台灣現有的一切設施，均可完全比照移到墨西哥設立。

與談人黃進騰副執行長：

關於到墨西哥投資工業區這個構想，我

認為菲律賓投資可能更好。除了語言上英文可以溝通，距離台灣也不遠。我們台商也可以聯合至少一百家以上的廠商，共同在菲律賓開發工業區，宛如一座小台灣，並由我們自己負責安全與工業區管理事務，同時在工業區內設立符合台灣人的生活圈，舉凡餐廳飲食、消費購物、籌建醫院、教育設施等當地台灣人的生活需求，均可獲得滿足。所以，參考各項外在條件，我個人還是認為與其到墨西哥投資，倒不如到菲律賓投資，來得恰當。

主持人鄔宗明總裁：

基本上，我之所以提出投資墨西哥的構想，是認為台灣商人不應該繼續沿襲過去單打獨鬥的習慣，政府如果能夠以負責任的態度，主動招商，帶頭開拓對外商機，相信這樣一來對我們產業發展會有很大的助益。

並不是台灣所有產業都可以到墨西哥投資，在這裡我提出了下列幾點：

(1) 中高級家庭用電器用品：高級產品可輸美，中級內銷墨西哥，外銷南美。

(2) 中高級紡織：成衣系列產品高級品可輸美、台、日、歐，中級產品則內銷墨西哥。

(3) 中高級塑膠加工品：高級品銷美、歐；中級品銷南美，內銷墨西哥。

(4) 電子、資訊產品組裝：外銷美、歐、南美、或內銷墨西哥。

(5) 腳踏車、機車：另組件裝配，外銷美國、中南美，內銷墨西哥。

(6) 中高級化學產品，尤以能就地取材產品支援台灣產業加工用。

(7) 物流產業。

至於，台灣產業在墨西哥的投資型態，政府能夠提供協助的部分如下：

(1) 聚類產業垂直或橫向整合，可由

經濟部工業局為籌劃整合中心。

(2) 政府協助廠商向墨西哥政府爭取，以整片工業區統籌規劃建設，具備物流、金融、醫療、法務、稅務、教育、娛樂、交誼、居家、購物、警衛等等中心。

(3) 對於在台灣設有營運統籌中心、開發研究總部之投資產業，政府給予投資額30%左右長期低利貸款，股權設定，境外所得匯入減稅措施。

台灣投資墨西哥的投資規模：每年以不少於美金五十億美元的規模，自2003年至2013年十年間，連部份利益轉投資，可達一千億美元，使台灣產業在北美、中美、甚至南美建立紮實的前進基地。

最後，具體前進計劃如下：

(1) 政府的策劃 2003年7-8月

(2) 產業組團考察 2003年9月

(3) 初步投資產業整合 2003年10月

(4) 具體投資計劃提出 2003年12月

(5) 投資行動開始 2004年1月政府整批土地購入，開發，可供政府長貸之用。

(6) 個別企業投資案出，申購用地 2004年6月。

(7) 設備到位 2004年12月。

(8) 投資產業陸續投產，營運2005年元月起。

預計的投資效益為：

(1) 年營運額US\$150-200億，投資額的週轉次數3-4次/年

(2) 年營利額US\$20-25億至2013年則可達300-400億。

(3) 10年成長率每年維持80-100%成長，陸續資金投入10年，公元2013年總營業額約US\$3000億。

(4) 台灣產業可投入幹部至2013年為250,000人可吸納高等教育人才1/5 - 1/6。

(5) 國民所得：2013年可增加US\$ 7000/人。(利得匯回50%，人口數2400萬人)。

與談人巫建嶽董事長：

我覺得到墨西哥投資是一個很好的投資構想，台灣可以藉此機會與當地政治力結合，並與當地政府簽訂一系列的合作計畫，並由當地政府提供必要的土地規劃、獎勵投資條例等，簡化台商出入境簽證的手續等，相信這一定可以增進台灣與墨西哥的雙邊經貿與政治外交之關係。

議題(五) SARS 風暴下，如何促成台商回流？

主持人鄔宗明總裁：

對於中國未來的發展趨勢為何？前陣子有兩位著名的學者相繼訪問台灣，有主張「中華邦聯：2005年台灣中國統一」的日本大前研一，以及主張「中國即將崩潰」的章家敦，他們都提出對中國的看法，還有這次SARS的影響，不知各位的觀察為何？

與談人蘇耕文總經理：

我認為中國最令人恐怖的地方，就是這次中國隱瞞SARS這類疾病，至於實際的情況為何？沒有人知道；還有中國內部擁有太多引發變動的不確定因素，這不光是對台灣有影響，甚至對整個亞太與世界都有影響。

與談人黃進騰副執行長：

就以這次SARS在中國發生的情況為例，中國內部的情況究竟為何，也沒有人知道。中國內部社會實際的情況，我想大多數台灣人剛進入中國投資時可能並不瞭

解，每一個地方實際管轄的單位是地方黨部，而每一位地方的官員對外來投資者，總是可以誇口說你現在所見到的一切都是我所管轄，只要我說一句話就算數，而他們總是利用外資或台商以及政府的公款幫他們自己謀私利。

主持人鄔宗明總裁：

中國人還有一種想法，就是對於自己生命的不確定感非常強烈，這會影響到他們對於個人生命的看法，這是很危險的一件事，因為對自己未來不確定，所以他們能夠狠下心作任何事，只要能夠賺錢沒有什麼事不能做的，既然一般國民都有這種想法，你看這個國家未來哪會有希望？

此外，政府應藉此機會重整各地工業區，有必要引進低廉外國勞工時，採用分區分國籍，嚴密管控外籍勞工區外活動，併入外交手段，優先大批採用邦交國的勞工。同時還可推動產業結合的落實計劃：

1. 學生學習產業的學分制化及獎學儲才養成計劃。
2. 學校與產業長期專題研究開發，政府以發展基金對應支援。
3. 鼓勵產業對學校引導學生學習之旅的機會教育，制定「教學產業榮譽制」。

與談人巫建嶽董事長：

對於台灣這次發生SARS事件來看，事實上我們看醫生的收入儘管很豐厚，但我們是否想過第一線醫護人員他們是無時無刻不暴露在各種病菌或病毒之中，擔負很高的風險。就是這種原因，我認為應該要利用最新的奈米尖端科技，發展出更安全、更舒適的防護設備，供應醫療體系所需，我認為這也是一個值得開發的市場。