

# 創新·樂活

經濟部 

No. 24  
2014年01月號



掃描QR-Code  
免費下載電子報

→ 觀點對談 梁國新 楊永明：從區域整合 看經貿戰略

→ 看見臺灣 以職人精神 建立品牌形象



臺灣

向前行

臺星協議後 自由與區域經濟元年



02

## 臺灣向前行

臺星協議後 自由與區域經濟元年

### 封面故事

經部觀點：突破障礙 邁向區域經濟整合

專家思維：走向世界 與先進國家並肩

產業視野：無畏競爭 臺商勇闖天涯



13

### 01 部長面對面

再下一城 臺星經濟夥伴協定實施在即



19

### 12 觀點對談

梁國新 楊永明：從區域整合 看經貿戰略



21

### 16 看見臺灣

寶熊漁具：以職人精神 建立品牌形象

振鋒企業：一念堅持 黑手練成宗師

### 22 數字大趨勢

### 24 全球一瞬

### 25 活動現場



## 再下一城 臺星經濟夥伴協定實施在即

在許多內外因素影響下，臺灣參與區域經濟整合面臨重重關卡，但政府仍積極努力，也有所突破，從之前順利加入亞太經合會（APEC）及世界貿易組織（WTO），到近來在雙邊經濟協議方面屢次交出佳績，顯見我國經貿體制已朝更自由化與國際化的方向發展，國家整體競爭實力得以進一步提升。

值得一提的是，繼「臺紐經濟合作協定（ANZTEC）」於2013年12月1日正式生效後，日前又傳出另一好消息，就在同年12月27日，立法院審查通過「臺星經濟夥伴協定（ASTEP）」。ASTEP的實施預期能為我國實質GDP增加7億美元金額，除此直接的經濟效益外，ASTEP的另一重大意義，在於這是我國和東南亞國家中第一個簽署之經濟合作協定，能有效促進臺星雙邊合作及拓展與東南亞國家的經貿交流。

此外，ASTEP對於我國進入區域經濟整合更具有指標性意義。馬總統於2013年12月12日總統府財經月報表示將訂出具體時間表，以更快速度準備加入「跨太平洋夥伴協定」（TPP）及「區域全面經濟夥伴關係」（RCEP），而在我國苦於無法順利加速談判進程的情況下，ASTEP的順利實施將具有突破性的推進效果。

展望未來，在既有自由貿易協定及區域經濟合作協議的基礎上，經濟部將持續努力，澈底落實「壯大臺灣、連結亞太、布局全球」的政策目標，務使臺灣產業能與其他區域競爭者站在同一立足點上，競逐全球市場。●

**臺**紐經濟合作協定（ANZTEC）是我國與已開發國家及非邦交國家所簽署的第一個經濟合作協定（Economic Cooperation Agreement, ECA），也是臺灣融入國際經貿體系的重要里程碑；然而，歷經 2 年 5 個月艱辛談判而成的臺星經濟夥伴協定（ASTEP），則更是臺灣迄今所簽署的最重要的經濟合作協定，誠如經濟部長張家祝所言，這項協定對臺灣朝經濟自由化發展及進入區域經濟整合具有指標性意義。

## 臺星ASTEP建立簽署ECA典範

# 突破障礙 邁向區域經濟整合

我國繼與紐西蘭簽訂臺紐經濟合作協定之後，再與新加坡簽訂臺星經濟夥伴協定（ASTEP），積極邁向區域經濟整合的未來。

新加坡是我國第 5 大貿易夥伴，雙邊貿易額約達 282 億美元。根據海關統計資料顯示，2012 年新加坡是我國第 4 大出口國，以及第 8 大進口國，我國對新加坡的出口額為 201 億美元，而進口額則為 81 億美元。根據研究顯示，ASTEP 生效並執行 15 年期滿後，將使我國實質 GDP 增加 7.01 億美元，總出口值將增加 7.82 億美元、總進口值將增加 7.19 億美元、總產值部分則可成長新臺幣約 421 億元，並增加 6,154 個就業機會；整體而言，對我總產值及就業均有正面效益。

## 區域經濟整合 星國具戰略位置

新加坡具區域經貿整合戰略位置意義。根據 WTO 的統



總統馬英九、行政院長江宜樺、立法院長王金平等政要人士皆出席簽署臺星 ASTEP 慶祝酒會。

計資料顯示，2012 年新加坡為全球貨品貿易的第 14 大出口國與第 15 大進口國，在服務貿易方面，新加坡是第 12 大出口國與第 9 大進口國。因此，新加坡人口雖然少於香港，但是在全球貿易上則占有相當分量。

此外，由於新加坡是一個高度自由化的國家，絕大部分產品的關稅原本就為零，因此 ASTEP 對我國廠商而言，在關稅減讓的效益並不明顯。不過由於新加坡為東協（ASEAN）成員，迄今已與 31 個貿易夥伴分別簽署 20 個區域或雙邊自由貿易協定，其經濟發展程度為東協 10 國之首，因此，我國廠商可在 ASTEP 簽署後，善加利用新加坡作為拓展東南亞與其他國家市場的跳板。

多年來，我國在區域經濟整合過程中常遭遇被邊緣化的



新加坡具區域經貿整合戰略位置意義，人口數雖然少於香港，但是在全球貿易上則占有相當分量。

困境。雖然在 2010 年與中國大陸簽署「兩岸經濟合作架構協議（ECFA）」，但是許多國家仍然礙於中國大陸的因素，而不敢成為第一個與臺灣簽署 ECA 的國家，一直到臺紐所簽署的 ANZTEC 在立法院三讀通過之後，ASTEP 才跟進完成。

由於新加坡身為東協會員國、跨太平洋夥伴協定（TPP）4 個創始國之一（紐西蘭亦是），以及區域全面經濟夥伴關係（RECP）成員，因此，ASTEP 成功簽署將成為我國與區域內其他國家後續合作的可依循模式，如此，將有助於臺灣走出經濟被邊緣化的危機。

### 高品質協定 凸顯自由化決心

ASTEP 是一項高品質、高水準的協定，顯示了臺灣推動經貿自由化的決心。ASTEP 涵蓋廣泛的議題，以貨品貿易為例，我國自由化範圍達稅則項目之 99.48%，因此可在未來與其他國家洽簽 ECA 或 FTA 時，展現出我國自由化的誠意。而對於一些競爭力較薄弱的產業，如部分農產品



1. 臺紐 ANZTEC 在紐西蘭威靈頓正式簽約。
2. 臺紐 ANZTEC 是我國所簽署的第一個 ECA。



紐西蘭為跨太平洋夥伴協定（TPP）創始國之一，與其簽定 ECA，將有助於臺灣走出經濟被邊緣化危機。



成功簽署 ASTEP 將成為我國與區域內其他國家後續合作的可依循模式。

爭取到列為排除降稅項目；部分以內需為主或產業競爭力較弱的產品，如家電產品、車輛零件、機車及棉製服飾等，則爭取到較長的調適期，並趁此過渡期間，積極協助產業轉型及調整廠商體質，以培養面對未來的競爭實力。

回顧臺灣過去幾年參與區域經濟整合過程所遭遇的難題，不禁令人想起臺灣加入 WTO 的艱辛過程。但若當年沒有加入 WTO，或許現今要參與區域經濟整合的機會更低。近年來，我國的經貿競爭對手紛紛進行不同程度的區域經濟整合，以韓國為例，不僅已完成與歐盟、美國簽署自由貿易協定，並積極與中國大陸和日本洽簽自由貿易協定。然而自從東協 10 + 1 自由貿易區於 2010 年啟動之後，使臺灣在國際經貿競爭上所遭遇的壓力愈來愈大。

成功簽署 ASTEP 後，政府將持續加強與社會溝通來建立民眾共識，並儘快針對弱勢產業投以相關輔導措施，以因應未來貿易自由化的衝擊。●



1



2

1. 臺星 ASTEP 的簽署是我國邁向區域經濟整合的重要進展。
2. 在經濟部與外交部的共同努力下，臺星順利簽署 ASTEP，顯示臺灣推動經貿自由化的決心。

我國於 2002 年 1 月 1 日正式加入世界貿易組織 (WTO)，成為該組織第 144 個會員國。在過去十餘年間，臺灣以 WTO 會員身分積極參與各種國際經貿事務，並確實履行各項市場自由化承諾、進行各種降低貿易障礙的改革。然而，對於一般大眾而言，臺灣加入 WTO 所帶來的實質好處究竟為何？

中華經濟研究院WTO及RTA中心副執行長李淳

## 走向世界 與先進國家並肩

歷經千辛萬苦加入WTO後，唯有持續爭取簽訂各種區域經濟合作協議，臺灣才能享有與其他國家同等的競爭機會。

### 電信業開放 民眾實質受益

「最明顯的例子就是電信服務業的加速開放。」長期觀察及分析各種貿易協定及區域經濟整合協議對臺灣的影響，中華經濟研究院 WTO 及 RTA 中心副執行長李淳進一步指出，「由於電信業民營化，我們才得以享受更低廉的資費。」甚至，過去民眾申請手機門號可能要費時 3 到 6 個月才能到手，現在則是 3 至 6 分鐘就可取得。

臺灣加入 WTO 後，除了各項經濟發展因經貿環境的自由化、國際化而整體受惠外，更促使許多產業開始思考新的發展途徑，例如傳統紡織業逐步走向紡織品機能化之路，另外像是蝴蝶蘭、稻米、茶葉、石斑魚與臺灣鯛等農漁產品也逐步走向世界市場。此外，我國製造業，例如工具機產業等也在自由化競爭中積極提升實力，朝高值化及

加值化方向發展。

## 法規透明化 促進洽簽 FTA

除了加入 WTO 讓臺灣經貿環境得以加速自由化之外，李淳認為積極爭取與先進國家簽訂 FTA 是促使臺灣經貿及產業體質脫胎換骨，與先進國家站上同一水平的重要驅動力量。李淳表示，「觀察歐、美先進國家所洽簽的 FTA 自由化方向，除傳統關稅消除及服務業開放外，更包含為數眾多的法規透明化及調和義務。」這是因為法規的不合理或不足，可能造成徒有形式上的開放承諾，卻無法轉化成實際上的競爭機會，而法規的不確定性，更可能影響投資風險的評估。

以美韓簽署的 FTA 對於法規透明化的要求為例，美國便要求韓國主管機關必須事前公開法規草案內容並說明理由及目的，同時還要給予公眾 40 日的時間提出評論意見，且行政機關也要對重要評論意見說明後續處理情形。相對於此，我國行政程序法所提供法規草案預告時間是不少於 7 日，與 FTA 的義務有相當大的落差。因此，臺灣若要進一步與歐美各國簽訂 FTA，就必須針對行政程序法進行修法，李淳表示：「我們欣見政府已展開修法的準備動作。」

法規透明化的好處，並非只由 FTA 的對手國獨享，其實本國業者及消費者也同蒙其利，韓國就是一個例子，韓國在分別簽訂美韓、歐韓 FTA 後，產業競爭力大增，蔓延全球的韓國流行音樂也是拜經貿環境開放及自由化所賜。

「他山之石，可以攻錯。」李淳期許政府能勇於觸碰敏感性議題，像是美豬、稻米等問題，如此才可能洽簽與先進國家的 FTA 及後續的 TPP，李淳語重心長的說：「看看韓國的進度，我們要加緊腳步了。」●



李淳

現職：中華經濟研究院WTO及RTA中心副執行長

學歷：澳洲國立大學公共政策博士

經歷：臺灣通訊學會秘書長  
中華經濟研究院臺灣WTO中心法律分析組組長、助理執行長

盤點臺灣的經濟實力，臺灣中小企業者拎著一卡皮箱勇闖天涯絕對功不可沒，新盛勝實業有限公司負責人李美美就是很典型的例子。2013年新盛勝實業的營業額已由前一年的100萬美元成長至150萬美元，年成長率高達50%，而這不過是一個3人小公司，一人負責財務訂單、一人負責廣告行銷，市場的開拓則全由李美美一人負責。

經濟合作協議提供一臂之力

## 無畏競爭 臺商勇闖天涯

臺灣中小企業者憑一己之力在全球走透透，在全球競爭呈現短兵相接的情況下，關稅優惠將是關鍵因素之一，區域經濟協議對競爭力的提升有一定助益。

新盛勝的業務內容是以外銷為主，產品主要包括鐵管衣架及組合式陳列管等，透過參與全球各地的相關展覽來尋找國外買主。在全球走透透，目前新盛勝的市場觸角已伸入義大利、西班牙、德國、波蘭、阿拉伯聯合大公國、馬來西亞、香港，甚至是巴林及科威特。「我都是一個人扛著產品組件到展覽會場，自己組裝產品、自己布置展場、自己撤場。」李美美說，其間的辛苦不言可喻。

在開拓全球市場的過程中，新盛勝所面對的最主要競爭對手不外乎臺灣業者及中國大陸業者。根據李美美多年的觀察經驗及實際體驗，對於中小企業而言，海外參展費用所費不貲，中國大陸當局對於他們的業者提供大量費用補助並協助整體形象營造等，這讓中國大陸近年在海外市場

搶客戶的架式越來越兇猛。

再者，一般外國買家對於「中國製」的既定印象就是比臺灣產品便宜，李美美相當不以為然，以新盛勝的主力產品鐵管衣架及組合式陳列架為例，臺灣的產業供應鏈相當完整，她強調，利用各廠家的分工合作模式，產品廠價未必會高於整品都由單一廠家採用一條龍模式（百分之百由自家生產及加工）所生產的產品。新盛勝實業便是善用臺灣各家工廠的整合力量，因此在國際市場除以設計別致、品質精美獲得客戶青睞外，低於中國製產品的價格更是敲下訂單的最佳利器。

### 關稅優惠 攸關價格競爭力

因此，對於我國政府近年積極於各種自由貿易及區域經濟協議的簽訂，李美美深感期待，畢竟關稅優惠的有無攸關產品價格的差距。針對臺紐經濟協定（ANZTEC）的簽訂，李美美表示，此協定將有助於鞏固在紐西蘭的客戶，並進一步拓展商機。以臺灣出口至紐西蘭前 3 大工業產品



新盛勝實業由李美美一人負責市場的開拓，也讓她過著周遊世界的忙碌行程。



新盛勝實業善用臺灣各工廠的整合力量，以設計別致、品質精美獲得客戶青睞。

## 2013 年臺紐協定利基產業紐西蘭拓銷團

### 主辦單位

經濟部國際貿易局

### 執行單位

外貿協會

### 參訪期間

2013年11月10日~17日

### 參訪城市

奧克蘭、威靈頓及墨爾本

### 參加人數

21家企業共35人

### 參加廠商性質

電子及資訊、五金及建材、家用及運動用品業者。

### 成效

現場成交金額37萬美元，預估後續商機為220萬5,000美元，總計逾新臺幣7,700萬元；21家廠商共與277家／次買主洽談。

來觀察，大部分鋼鐵製品及自行車及其零件關稅為 5%，塑膠及其製品則介於 5%至 10%，ANZTEC 生效後，3 大工業產品將立即因關稅調降而受惠。

中華經濟研究院評估，ANZTEC 明年生效且完成降稅後，我國 GDP 可望增加 3 億 300 萬美元，實質總出口增加 6 億 400 萬美元、實質總進口增加 6 億 600 萬美元，總就業增加 6,255 人次，並使我國產業總產值成長約新臺幣 356 億元。對此，李美美坦言紐西蘭人口僅有 400 萬人，市場不大，因此對於臺紐協定的期待，主要是希望藉由此協議的示範作用能帶動其他區域跟進。

## 臺紐拓銷團 開拓商機

在臺紐協議定簽訂之後政府首發的「2013 年臺紐協定利基產業紐西蘭拓銷團」便是由李美美擔任團長。此拓銷團於 2013 年 11 月成行，期間於奧克蘭、威靈頓及墨爾本 3 地舉行 3 場貿易洽談會，爭取臺紐經濟合作協定商機。此拓銷團是由經濟部國際貿易局委由中華民國對外貿易發展協會執行，根據外貿協會所發布的資料，此次參團家數總計 21 家，廠商集中於電子及資訊、五金及建材、家用及運動用品 3 大類，其中扣件廠商高達 6 家。

在駐墨爾本代表處及雪梨臺灣貿易中心的共同努力下，根據外貿協會所公布此次拓銷 2 國 3 站貿易洽談會的成果，總計現場成交金額 37 萬美元，預估後續商機為 220 萬 5,000 美元，總計逾新臺幣 7,700 萬元；21 家廠商共與 277 家／次買主洽談。

除拓展紐西蘭商機外，外貿協會指出此次在澳洲的拓銷行程也頗有收穫。2012 年澳洲平均國民所得高達 6 萬 7,983 美元，由於拓銷重點的墨爾本是個工業大城，因此



以鐵管衣架及組合式陳列管為主力外銷產品的新盛勝實業，透過參與全球各地的相關展覽來尋找國外買主。



在洽談會中，主要是以閥門、扣件及螺絲螺帽、行車紀錄器、多功能轉接頭等產品受到買主青睞。

值得一提的是，此次也特別安排參訪澳紐 DIY 及戶外用品經銷商 Bunnings Warehouse。該集團 2011 年的營業額達 67 億美元，稅前收益也有 8 億 200 萬美元；2012 年在澳洲擁有 3 種不同類型的店面共計 246 家，在紐西蘭則有 48 家，該集團的參訪行程將有助於相關廠商進一步瞭解當地銷售產品及價格行情。接下來在 2014 年 8 月，將有另一次的臺紐拓銷團前往紐西蘭拓展商機，此次的參加廠商將以螺絲業及扣件業者為主，與當地需求進行更緊密的連結。

繼續周遊世界的忙碌行程，李美美在 2014 年仍將奔波於各大國際展覽間爭取客戶，其中於 2014 年 2 月舉行的法蘭克福展是李美美最看重，也是商機最豐富的展覽。李美美也希望透過歐洲客戶進入東歐水龍頭市場。

整體而言，臺灣的實力並不弱，政府已持續挹注資源，協助廠商提升競爭力，若能加上自由貿易協定及區域經濟合作協議的助力，對廠商而言更是如虎添翼，在世界舞台上站得更穩，演出更亮麗。●



### 新盛勝實業

- 成立時間：2008年
- 員工人數：3人
- 核心競爭力：以鐵管衣架及組合式陳列管為主力外銷產品。低於中國製產品的價格更是外銷最佳利器。目前訂單遍及世界各國。



**區域經濟整合趨勢成型，臺灣在這波潮流中進度明顯  
落後，未來如何迎頭趕上？**

梁次長：

由於世界貿易組織（WTO）所推動的「杜哈回合」多邊貿易談判進展緩慢，所以近年來世界各國都轉為推動洽簽雙邊或區域自由貿易協定（FTA）或經濟合作協定（ECA）。近年來我們看到各國之間的 FTA 發展相當迅速，而亞太地區更成為全球洽簽經濟合作協議最多的區域之一。

經濟部政務次長梁國新／臺大政治系兼任教授楊永明

## 從區域整合 看經貿戰略

為加速推動我國洽簽 ECA，經濟部研擬出「臺灣推動對外洽簽自由貿易協定／經濟合作協定路徑圖」，以「全面接觸、多軌進行」的方式循序漸進，並得到成效。2013 年我國分別與紐西蘭和新加坡簽署 ECA，由於紐西蘭與新加坡皆為跨太平洋夥伴協定（TPP）的成員，連帶也使臺灣加入 TPP 的機會大增。

由於臺灣國際處境特殊，須採取較具彈性的務實作法，目前我們的目標是先與具指標性的貿易夥伴洽簽 ECA，而尚未能展開 ECA 談判之貿易夥伴，則會考慮以「堆積木」的方式進行。所謂「堆積木」方式，指的是先針對 FTA／ECA 之部分章節，例如投資、技術性貿易障礙、電子商務、競爭政策、貿易便捷化等，簽署雙邊協定，以作為未來雙方洽簽全面性 FTA／ECA 之基礎。舉例來說，《臺日投資協議》即是「堆積木」化整為零策略應用的實例。



## 在參與區域經濟整合之餘，政府和民間還有其他著力點嗎？

梁次長：

根據瑞士洛桑管理學院（IMD）在 2013 年發表的世界競爭力報告，臺灣從 60 名參與評比國中，以第 11 名脫穎而出，顯示臺灣目前仍具有強大的經濟實力。

在我們積極參與區域經濟整合之際，政府單位也同步在進行輔助民間企業的工作，像是經濟部在「2020 年產業發展策略」中擬出「製造業服務化、服務業科技化與國際化及傳統產業特色化」之「三業四化」產業策略，積極輔導機能性布料製造商生產高附加價值服飾。此外，也提供一條龍式的輔導，藉以協助服飾品牌商及通路品牌商，發展出自有品牌。透過此轉型，臺灣已經成功在機能性及產業用紡織品市場占有一席之地。

此外，近期的政策將大幅鬆綁物流、人流、金流，資訊流及知識流的各項限制，此舉也是我國對外 FTA 談判的前置作業。



引領臺灣走向黃金十年的「自由經濟示範區」第一階段已經啟動。

梁國新 經濟部政務次長

學歷：臺灣大學法律系學士、  
美國邁阿密大學企管碩士

經歷：經濟部國際貿易局副局長、駐美國代表處經濟



**楊永明** 臺大政治系兼任教授

學歷：臺灣大學政治學系、臺灣大學政治學研究所國際關係碩士、美國維吉尼亞大學國際法與國際組織博士

經歷：國家安全會議諮詢委員、行政院新聞局局



## 臺灣外交屢屢受阻，未來如何透過洽簽經濟合作協定確保政治及國家的安全？

**楊永明：**

我想所謂的安全，不單指國家安全，還包括政治安全、經濟安全、能源安全、人類安全等等，這些都會相互牽引，而且這些安全不僅會彼此影響，有時還會相互整合。

正如梁次長所述，回顧過去 10 餘年，臺灣在國際經貿議題上深受兩岸關係的影響，不單使臺灣參與雙邊 FTA、RTA 的進度遲緩，也使得臺灣在面對參與國際經貿自由化議題時更為困難，尤其是碰到兩岸經貿鬆綁的議題，因牽扯到政治因素，更顯得關係複雜。

2013 年 11 月我參與蕭前副總統率領知名企業家前往美國訪問，推動美國再重視臺美經貿關係，並呼籲美國支持臺灣加入跨太平洋夥伴協定（TPP）談判。蕭前副總統在布魯金斯研究院的演講指出，臺灣經濟正面臨轉型期，TPP 會員能夠提供強力的外在刺激能使臺灣進行結構改革，並且重建臺灣人民對於臺灣經濟前景的信心。而 TPP 的市場規模與經濟多元性可以提供臺灣最有意義的機會，讓臺灣得以分散與再平衡對外經濟關係。換言之，參與 TPP 的戰略意涵不僅是有關臺灣經濟發展與前景的重要議題，同時也可使臺灣更有意義地維持多選項的對外關係。

但是，較大的問題是目前臺灣內部缺乏經濟自由化的共識，兩岸關係與經貿自由化呈現惡性循環的變化，面對複雜的兩岸議題，除了希望國內政治人物可以正視臺灣未來發展的困境，並希望透過理性的辯論，取得有意義的共識。此外，在提升兩岸經貿依存度的同時，也須同步增加貿易的多元性來分散市場，並透過參與區域經貿整合，來確保政治、經濟的安全。



## 臺灣對外洽簽經濟合作協定，如何可以透過經濟實力 強化臺灣在國際戰略安全之地位？

楊永明：

2013年12月美中兩國外交高層分別發表有關政治經濟戰略的重要談話，企圖緩和最近東亞外交的紛爭，內容包括區域上的和平與大國間的關係提出再確保，此外，雙方不約而同都提及在東亞經濟整合與自由化的政策規劃。

中國大陸外交部長王毅指出，2014年中國大陸將會特別在「加強經濟外交」方面作出努力：包括早日完成中韓、中澳自貿區談判；推動區域全面經濟夥伴關係（RCEP）談判；以開放心態面對 TPP，促使各方兼容並包，由此可見中國大陸對於東亞經濟整合的重視。

而美國國務院首席副助理國務卿馬夏爾（Scot Marciel）也強調，TPP 是美國亞太經濟戰略的基石，不僅是擴大美國出口的重要機制，也是主導區域經濟整合的關鍵平台，甚至是建構國際經濟新秩序的战略設計。

面對這波區域經濟整合風潮，高度外貿導向的臺灣可採取「再平衡、再整合」政策，積極參與東亞的經濟整合，並進一步連結亞太，布局全球。其中「再平衡」指的是臺灣要分散市場，走向貿易多元化；而「再整合」則是強調要參與區域經貿整合，國內外兼顧，多重出擊。

近年來，臺灣周邊的主要貿易夥伴也正積極推動 FTA 或 RTA，舉例來說，韓國已分別和歐洲、美國兩大經濟體建立 FTA，也積極展開中韓 FTA 首輪談判，未來勢必會對臺灣產品出口市場產生貿易排擠效應。在此關鍵時刻，臺灣唯有進一步加強與各國簽訂區域貿易協定，整合並連結國際分工，建立重要國際經濟產業鏈，才能確保經濟安全，甚至是政治安全。 ●



美國國務院國務卿馬夏爾強調，TPP 是美國亞太經濟戰略的重要基石。

群對釣魚捲線器生產有高度專業及工作熱忱的年輕機械工程師，在 1986 年合資成立了寶熊漁具公司，專門生產紡車式捲線器、拖釣及船釣捲線器、飛蠅釣捲線器、釣竿與釣線。創業之初，面對競爭激烈的代工市場，寶熊這個「後進」公司，很難殺出一條血路，在這種情勢下，朝自有品牌的道路前進勢在必行。

## 寶熊漁具 20年躍升全球頂尖廠

# 以職人精神 建立品牌形象

寶熊漁具（Okuma），透過職人精神建立了品牌形象，20年躍升為全球前3大釣具製造廠，其成功奧秘，只是回歸一個初衷——享受釣魚的樂趣。



寶熊漁具堅持以職人精神建立品牌形象，成為全球前3大釣具製造廠。

### 創立品牌即一道申論題

共同創辦人之一的總經理鄭俊文指出：「從事代工，只要滿足下訂單客戶的要求就好，就像考簡答題，答案明確。可是創立自有品牌則是在寫申論題，沒有標準答案，分數好壞要看閱卷老師，也就是消費者的喜好而定。」因此，為了獲得消費者肯定，得到高分成績，打出 Okuma 這個品牌的寶熊漁具，必須深入鑽研答題的技巧及策略。

寶熊漁具針對建立品牌所面臨的挑戰，有 3 個迎戰策略。首先，依照「品牌利潤 = 消費者願出價格 - 產品成本」的公式，寶熊用心建立消費者對 Okuma 品牌的信賴感和價值感。鄭俊文說：「我們採取『養』釣魚選手的方式，只要出賽就穿 Okuma 衣服、用 Okuma 釣具，獲得好成績的同時，也讓人對 Okuma 這個品牌留下深刻印象。」



1

其次，據鄭俊文表示，是行銷通路。「在美國市場，我們自行架構通路、設置倉庫，由業務人員跑經銷商；在歐洲市場，則是找代理商，彼此維持良好的長期合作。」第三，是在地行銷化。「我們在美國的行銷業務團隊，全部起用白人，財務、倉儲、服務、管理等職務則由當地華人負責，熟門熟路、百戰百勝。」

### 設置漁樂館 找回釣魚趣

現在的 Okuma，已經成為布局全球的卓越品牌，是除日本之外，唯一打入美國市場的外來釣具製造商，並且與



2

1. 總經理鄭俊文與實熊團隊對於創立品牌所寫的申論題，已透過他們與大魚、大海搏鬥不懈的職人精神，寫下了得到消費者肯定的答案。
2. Okuma 的職人精神，就是堅持以認真、勤奮和腳踏實地的理想，不斷檢討、創新，務必要把產品做到最好的品質。



1



2

1. Okuma 為全球前 3 大釣具廠，其成功奧秘，只是回歸一個初衷—享受釣魚的樂趣。
2. 漁樂館中情境式的 3D「模擬釣場」，能讓遊客彷彿進入海明威《老人與海》的情節，化身成與大魚、大海搏鬥的好漢。

島野 (Shimano)、大和 (Daiwa) 並列為全球前三大釣具品牌，在國際釣魚用具市場與之分庭抗禮。

不過，以持續創造差異化、不斷精益求精的寶熊經營團隊來說，不僅重視海外出口市場，更回過頭來採取深耕臺灣的策略，包括舉辦「寶熊 Okuma 盃」灘釣比賽、協助大專院校成立釣魚社團等，以培養更多釣魚人口。

2013 年初，在寶熊潭子營運總部開幕的亞洲第一家漁具觀光工廠——「寶熊漁樂館」，同樣負有重新塑造臺灣釣魚文化，以及建構 Okuma 品牌文化、發展休閒觀光的多元使命。鄭俊文解釋說：「藉由漁樂館的設置，我們想要傳達釣魚並不是殺生，而是一種生活、一種休閒、一種運動，甚至，經由對釣魚活動的深入瞭解，知道生態保育的重要。」

此外，漁樂館還有整合在地經濟的功能。「我們現在已經和澎湖縣政府合作，利用冬天觀光淡季舉辦國際磯釣比賽，吸引國外釣客前來試身手，一方面推廣釣魚，一方面也可以增加當地觀光收入。」此外，鄭俊文還感性地指出：「曾有研究顯示，親子如果能夠一起去釣魚，彼此之間的互動和感情會特別好，而且也能擁有共同的美好回憶。」

### 模擬實境 進入《老人與海》情境

實際進到漁樂館，很多人都對這個亞洲第一的觀光工廠，豐富多元、知性與感性兼具的規劃設計著迷不已。參觀動線第一站，透過圖文解說，可以看見玻璃窗內實際進行的釣具生產製程。

參觀動線中，一個解說牌上寫著：「釣魚最大的成就並不是漁獲的多寡，而是享受釣魚過程的樂趣，從準備釣具到開始釣魚與魚兒鬥智的過程，不斷累積自己釣魚的技

巧，才是最大的收穫。」清晰道盡釣魚人的核心思想。

接著，遊客會來到一間仿中古世紀船艙打造的「漁樂學院」，看一段講解生動的釣魚影片、自己動手彩繪假餌路亞（Lure）、組合路亞魚竿，感受出發釣魚前的興奮心情。

最後登場的是令人驚聲尖叫的「海洋劇場」，遊客可以坐進動感快艇內，體驗雲霄飛車般的 4D 快感；此外，情境式的 3D「模擬釣場」，可以讓人感受不同 Level 的釣魚拉力，配合前方螢幕的真實畫面，讓遊客彷彿進入海明威《老人與海》的情節，化身成與大魚、大海搏鬥的好漢。

## 以職人精神 成為臺灣之光

這種與大魚、大海搏鬥不懈的企業精神，自然為寶熊贏得了許多榮譽與掌聲，包括小巨人獎、創新研究獎、亮點企業創新獎等等不勝枚舉，此外，Okuma 也是歐美各項比賽與榮譽的常勝軍。

談到寶熊如何能夠「小兵立大功」，在世界釣具產業站穩根基？鄭俊文毫不遲疑地回答：「職人精神。」所謂的職人精神，就是堅持最初創業時的認真、勤奮和腳踏實地的理想，不斷檢討、創新，務必要把產品做到最堅固、耐用。Okuma 的捲線器在美國職業釣魚船上每天被使用，幾個月都不會壞，這才是贏得客戶信賴的基礎。

即使是世界頂尖的釣具製造廠，產品良率依然很難確保達到 100%。鄭俊文說：「但對於消費者來說，希望買到的釣具是零瑕疵。因此，我們就必須以職人精神，確保品質的 100%。」就因為寶熊的堅持，如今 Okuma 這個品牌，已然經歷過風雨的試煉，從消費者嚴格的評審眼光下，讓建立品牌這道申論題的答案，獲得極高的評價，堪稱臺灣之光。●



## 產官合作

2006年，經濟部通過「示範性資訊應用開發計畫」，全國有4家不同領域的業者獲得補助，全球捲線器領導品牌寶熊漁具公司，即為其中之一。

在經濟部的補助下，在臺灣、德國、大陸及南韓4地設有研發中心的寶熊公司，建置虛擬研發設計資訊中心及漁具經驗資料庫，整合全球研發中心的研發能量，也進一步提升了國際市場競爭力。

**走**進振鋒，雅致的花園搭配上韋瓦第《四季》交響曲，讓振鋒獨特的企業文化，以及品味不凡的經營哲學，鮮明地印刻在訪客腦海中。振鋒的生產線就在廠區內，從101大樓頂屋吊車承載數十噸建材的吊鉤、保障高空彈跳安全的掛鉤，到5公分長的鑰匙環，都在這裡用心鍛造、組裝與出貨。

振鋒企業 全球第3大吊鉤廠

## 一念堅持 黑手練成宗師

振鋒企業，一家位於臺中工業區中的「黑手工廠」，竟是全世界第3大吊鉤廠，它的勝利方程式是什麼？答案就是董事長洪榮德。



走入振鋒，迎面而來的是一片雅致的花園，凸顯振鋒獨特的企業文化，以及品味不凡的經營哲學。

從用力錘打、火光映襯著辛勤汗水的第一線，再到寬敞明亮、e化管理的辦公大樓，每位員工都帶著滿溢的自信，認真於工作。在這裡你可以喝一杯沉思的咖啡、到健身房鍛鍊體魄，或是抽空玩樂團紓解壓力，這裡不只是創造奇蹟的職場，更是滿溢幸福的工作環境。

### 自創 **YOKE** 連結世界

開創這個幸福「吊鉤王國」的是來自南投草屯的洪榮德。1997年當他開始自行創業之時，決定要創立自我品牌。有一位英國大學生跟他說，吊鉤就像汽車連結器的功能一樣，可以連結器的英文「YOKE」當品牌。洪榮德喜歡這個創意，便支付了一萬英鎊設計費，把○放大一些，加上地球的意象，從此，這個讓洪榮德渴望又驕傲的自有

品牌，便逐步走向全世界、走上成功的道路。

## 物美價廉 快進快出

創業前 10 年，**YCKE** 生產頂尖產品，走「做少賺多」的路線。2008 年爆發的金融危機，振鋒也受到不小的衝擊，但天生不服輸的洪榮德，在危機中找到了浴火重生的營運新方向—「物美價廉、快進快出」。洪榮德說：「物美價廉的核心作法是減化成本支出、設定合理利潤、推動精細化管理；快進，是結合供應鏈引進外部資源，提高代工比例來增加產能。快出，則是提高銷售力和顧客經營增加出貨量。」

## 誠實負責 腳踏實地

洪榮德認同施振榮提出的「微笑曲線」，但是在相對價值性之外，他相信品牌的核心價值是在於產品的品質，這同時也是存在於振鋒生產線上的「黑手」精神，闡述著公司的座右銘「誠實負責、腳踏實地」。因此，他在研發管理上，導入了 Dassault System 的 PLM 系統 Smarteam，讓研發設計管理範疇，平順擴展到製造、生產管理及採購間的協同作業。

另外，**YCKE** 還不惜投資重金，導入各項 IT 技術和自動化設備，例如增加生產線的輔助機械設備，減少人工組裝等。多年的堅持與改革，讓振鋒獲頒經濟部獎項無數，包括創新研發獎、小巨人獎、金根獎、臺灣優良品牌獎、青年創業楷模獎和磐石獎等等。

回顧創業過程，洪榮德坐在擺滿各種書籍的員工休息區，充滿自信地說：「振鋒能夠成功的最大原因與動力，就是腳踏實地，並保持一顆持續學習的心。」●



1



2

1. 洪榮德秉持著誠實負責，腳踏實地的精神，讓振鋒成為全世界第三大吊鉤廠。
2. 振鋒出產的吊鉤從 101 大樓頂屋吊車承載數十噸建材的吊鉤、保障高空彈跳安全的掛鉤，到 5 公分長的鑰匙環，品質如一，應有盡有。

### 產官合作

全球前 3 大專業製造工業起重用安全吊鉤的振鋒企業，從 2002 年起屢獲經濟部中小企業處各種獎項的肯定與支持，如第 9 屆中小企業創新研究獎、第 5 屆小巨人獎、創新研發績優中小企業、第 17 屆國家磐石獎等。

董事長洪榮德更曾參加中小企業處開辦的「中小企業經營領袖研究班」，透過課程培訓與研討參訪，成為新一代的中小企業卓越領導人才。

## IMF： 今年美國經濟 可能成長

# 2.6%

國際貨幣基金 (IMF) 2013 年 10 月預測，2014 年美國經濟可能成長 2.6%，優於 2013 年的成長 1.6%。總經理拉加德表示，基於華府達成預算協議及聯準會 (Fed) 宣布縮減購債規模降低了不確定性，IMF 如今對美國經濟前景的看法更樂觀。他認為失業率從 2013 年 10 月的 7.3% 降至 11 月的 7% 後，會繼續下降，因為市場對美國經濟正走在穩健成長道路上更有信心。

## 2014年亞洲開發中 國家經濟成長率

# 6.2%

ADB 最新預測 (2013.12.11)



亞洲開發銀行 (ADB) 2013 年 12 月 11 日發布「亞洲發展前景補充報告 (Asian Development Outlook Supplement)」指出，儘管歐洲經濟成長仍略顯疲軟，但受美國、日本經濟前景轉強，以及近來中國大陸經濟表現高於預期影響，預測 2013 年與 2014 年亞洲開發中國家經濟成長將維持穩定態勢，經濟成長率仍保持在 6.0% 與 6.2% 的水準。另該報告下修東南亞地區經濟成長預測，2013 年 4.9% 降至 4.8%，2014 年則由 5.3% 降至 5.2%。主要原因是受到泰國政局動盪與菲律賓海燕颱風侵襲影響，以及印尼近期利率上升，可能影響其國內需求成長趨緩。

## 杜哈回合達成協定 經濟效益估計

# 1 兆 美元

世界貿易組織 (WTO) 於 2013 年 12 月 7 日達成首次全球貿易協定，可能帶給全球經濟將近 1 兆美元的貢獻。此協定對於包含 159 個成員的 WTO 來說將是重要里程碑，重燃對 WTO 多邊談判的信心。此協定成果主要涉及貿易便捷化、農業、發展等領域。估計將可降低全球貿易障礙，加快貨物通關速度。根據彼得森國際經濟研究所 (Peterson Institute for International Economics) 研究估計，該協定將為全球經濟注入 9,600 億美元 (約新臺幣 28.5 兆元)，創造 2,100 萬個就業機會。

## 2014年我國經濟成長率介於

# 2.59% 至 3.8% 之間

隨國濟景氣和緩復甦，展望 2014 年，國內經濟表現可望漸入佳境，依國內外各機構預測，2014 年我國經濟成長率介於 2.59% 至 3.8% 之間；惟仍面臨美國量化寬鬆 (QE) 退場、歐元區復甦基礎脆弱，以及中國大陸等新興市場國家成長趨緩等變數，均增添經濟復甦不確定性。

### 國內外主要機構對我國 2014 年經濟成長率預測





## 美國：QE 溫和退場， 購債規模略減 100 億美元

美國聯準會決策機構「公開市場操作委員會」（FOMC）2013年12月18日召開2013年最後一次例行政策會議，決議自2014年起，每月購債規模將由現行的850億美元縮減為750億美元，其中400億房貸抵押債券（MBS）與450億美國長期公債各減50億美元。另為降低對金融市場的衝擊，聯邦基金利率維持在0至0.25%的超低區間。

## 澳韓：澳韓 FTA 估 2015 年正式生效

歷時近5年磋商談判，澳洲與南韓政府宣布敲定自由貿易協定（FTA），預計2015年正式生效後，預計每年雙邊貿易額可望增加45億美元，屆時澳洲將成為第11個與南韓簽署FTA的國家。南韓產業通商資源部長尹相直透露，澳洲於協定生效5年內，幾乎全面取消南韓產品進口關稅。南韓則於協定生效後8年內，取消90.8%的澳洲產品進口關稅。澳洲總理艾波特（Tony Abbott）則表示，與南韓簽FTA後，澳洲牛肉、小麥、糖及乳製品等主要出口農產品，將可逐步取消高達300%的關稅。



## 中國大陸：中央經濟工作會議， 提出 6 大經濟工作任務



中國大陸在2013年12月10日至13日召開中央經濟工作會議，2014年將堅持「穩中求進」的總基調，並提出2014年6大經濟工作的主要任務：保障國家糧食安全；調整產業結構；防控債務風險；促進區域協調發展；改善民生工作；提高對外開放水平。另將繼續實施積極的財政政策和穩健的貨幣政策，推動「營改增」減稅政策，釋放有效需求以擴大內需。在貨幣政策上則力求穩健，目標是保持貨幣信貸及社會融資規模合理成長，改善和優化融資結構和信貸結構，提高直接融資比重，推動利率市場化和人民幣匯率形成機制改革，及增強金融運行效率和服務實體經濟能力。



## 新科精銳獎得主出爐

工業界年度盛事「工業精銳獎」102年度名單出爐，可謂是精銳盡出！為求周全，此次工業精銳獎參與業別，由傳統的硬體工業橫跨到新興的軟體服務業，報名企業必須通過評審委員包括「環境與資源」、「經營管理」與「技術」等重重考驗。

經過多方篩選，百中選一地挑出了東台精機、中砂、久元電子、美律、和碩、勝一化工、順天堂藥廠、集盛、有成精密、台塑網科技、華創車電技術中心等11家企業，成為新科工業精銳獎得主。

此外，為了表彰企業經營者對經濟的貢獻，102年特別新設了「卓越成就獎」的個人獎項，得主為永豐餘企業集團總裁何壽川。

## Google 亞太區最大資料中心於臺灣落成

美商Google於101年4月宣布在臺啟動亞太區最大的雲端資料中心的興建工程，這個被視為臺灣雲端運算產業發展重要里程碑的投資案，已於日前落成。

相準臺灣雲端商機，Google全球資料中心副總裁Joe Kava承諾，未來Google在彰濱工業區投資總額將倍增至6億美元，還將引進節能技術，打造出亞太區最大的雲端資料中心。



透過Google的肯定，經濟部政務次長梁國新也看好臺灣資通訊產業的潛力，強調臺灣資通訊具備雲端資料中心伺服器、儲存、節能技術等自主製造能力，配合政府推動雲端運算產業發展方案及亞太資訊運籌中心等計畫的支持，未來除吸引國際企業來臺，也將厚植產業供應鏈實力，進而輸出海外，爭取國際雲端商機。

親愛的讀者您好：

「創新·樂活」電子報自今年一月號開始，以嶄新的面貌與您見面，為了讓未來編輯方向更能切合您的需求，特進行本問卷調查，歡迎給予任何的建議或指教。同時，為感謝您寶貴的建議，凡於2014年1月31日前回覆此問卷，將有機會獲得當期《商業周刊》Zinio 電子版，感謝您的協助與支持。

商周編輯顧問公司敬啟

1. 您對本刊整體的評價？

內容實用性： 很滿意  滿意  普通  不滿意  非常不滿意

美術編輯： 很滿意  滿意  普通  不滿意  非常不滿意

字體易讀性： 很滿意  滿意  普通  不滿意  非常不滿意

主題： 很滿意  滿意  普通  不滿意  非常不滿意

其他建議：

2. 您比較喜歡本刊哪一個單元？（可複選）

封面故事（經部觀點）  封面故事（專家思維）  封面故事（產業視野）

數字大趨勢  全球一瞬  觀點對談  看見臺灣  活動現場

3. 您最不喜歡本刊哪一個單元？（可複選）

封面故事（經部觀點）  封面故事（專家思維）  封面故事（產業視野）

數字大趨勢  全球一瞬  觀點對談  看見臺灣  活動現場

4. 除了本次各單元內容外，您希望未來能增加的內容為？

5. 您的其他建議

6. 讀者基本資料

姓名：

性別： 男  女

E-mail：

聯絡電話：

通訊地址：

教育程度： 高中職以下  大學  研究所及以上

生日： 年  月  日

職業： 大眾傳播  商業貿易  軍公教  資訊業  金融保險  文教業  法律會計

行銷廣告  農林漁牧  營建土木  自由業者  服務業  學生  家管

其他

填寫線上問卷

經濟部 

地址：10015 臺北市福州街 15 號

服務電話：(02) 2321-2200 分機 225

網址：[www.moea.gov.tw](http://www.moea.gov.tw)